

## UNISO France mise sur la technologie pour booster son réseau de franchise !

Depuis 2021, UNISO France, réseau spécialiste de l'isolation thermique par l'extérieur, développe son maillage territorial en offrant à ses franchisés des outils technologiques innovants. En mettant à disposition de ses franchisés un ERP, un laser 3D et un bureau d'étude dédié, l'enseigne facilite la réalisation des projets d'isolation, consolidant ainsi sa position unique dans ce secteur. Grâce à ces avancées technologiques, UNISO France ne cesse d'attirer de nouveaux franchisés, enregistrant en moyenne 3 à 4 nouveaux adhérents chaque année.



*Crédit @UnisoFrance*

### Un process unique

UNISO France met à disposition de ses franchisés un ERP (Enterprise Resource Planning), un outil clé dans la réussite de ses franchisés. Chacun d'entre eux bénéficie d'un espace dédié lui donnant accès, en temps réel, à toutes les informations

relatives à son process, du contact du prospect à la facturation. L'ERP permet au franchisé d'être en lien direct avec la tête de réseau pour le suivi des différentes opérations. Cet outil donne aussi accès à tout un ensemble de ressources mises à jour en temps réel : documents, formations, réglementation, aides financières, ...

En 2021, UNISO France a fait le choix d'opter pour la technologie 3D pour épauler son réseau de franchisés. Conçu pour modéliser aisément un bâtiment, il permet de résoudre les problèmes de précision lors de la prise de mesure pour la pose de futurs panneaux d'ITE. Avec une marge d'erreur allant de 1 à 3 millimètres, comparé à plusieurs centimètres avec un laser manuel. Le laser 3D assure une prise de cote fiable qui permet de déterminer le nombre de panneaux et de profils nécessaires à la rénovation énergétique du bâtiment. Ces cotes définissent tous les aspects techniques du chantier et permettent d'en évaluer le coût. De plus, afin que les franchisés puissent se concentrer sur la vente et l'installation, un bureau d'étude dédié exploite les données et supervise les détails techniques avant que le franchisé passe sa commande.

### Une logistique simplifiée

En proposant un système de laser 3D pour déterminer le nombre de panneaux nécessaires, le réseau UNISO France réalise de véritables économies de temps tout en palliant au recrutement de techniciens qualifiés. En effet, le procédé est rapide et accessible à tous (commercial, dirigeant ou poseur).

**Etape 1 :** le franchisé positionne stratégiquement son laser 3D autour de la maison. Des points vont ensuite se relier.

**Etape 2 :** la maison se modélise en 3D grâce au nuage de point.

**Etape 3 :** les données sont transmises au bureau d'étude qui va pouvoir naviguer autour du nuage de point pour délivrer un devis précis ou vérifier la commande définitive.

**« L'atout majeur : cela leur permet de se concentrer sur la vente et l'installation. »** - Antoine VINCENOT, responsable du franchise UNISO France

### Un levier d'attractivité

Face à la pénurie de techniciens qualifiés, le laser 3D offre au réseau UNISO France de nouvelles opportunités de recrutement. Ne nécessitant aucune compétence

technique, ce processus de mesure simplifié permet aux franchisés de se développer de manière autonome.

Avec le soutien d'un bureau d'étude intégré et un temps de formation dédié, cette avancée technologique permet d'attirer des entreprises existantes dans le domaine de la rénovation énergétique.

## **CONTACT PRESSE**

Clémentine Besse

[Clementine.besse@lecrieurpublic.fr](mailto:Clementine.besse@lecrieurpublic.fr)

06 19 44 19 06