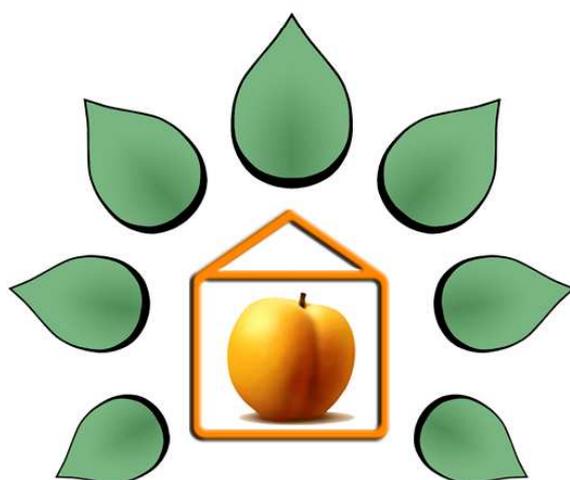




# Franchise ABRICO

## Dossier de presse



**ABRICO**<sup>®</sup>  
ECOREND-ECOLOGIE-ECONOMIE

*Votre Spécialiste en Economies d'Énergies*



 Groupe Rico Finance<sup>®</sup>

6 allée de Longuetterre  
31850 MONTRABE  
Tél. 05 62 19 02 97  
Fax 05 61 54 02 77  
Website : [www.a-brico.fr](http://www.a-brico.fr)

---

## INTRODUCTION AU DOSSIER DE PRESSE

---

Ce dossier de presse vous a été communiqué dans le cadre du développement du réseau de franchises ABRICO sur le territoire français (hors DOM-TOM). Les informations de marché contenues dans ce dossier sont issues de données officielles et ne résultent d'aucune manipulation de la part de l'éditeur du document.

Les données relatives au réseau de franchises ABRICO sont la propriété exclusive du Groupe Rico Finance et ne peuvent être utilisées à d'autres fins que celles prévues par le document en question : informer les candidats à la Franchise ABRICO sur le secteur d'activité, exposer les perspectives d'évolution du marché et présenter le concept développé par ABRICO.



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO





ABRICO est une enseigne nationale spécialisée dans la rénovation écologique de l'habitat et propose ses solutions aux particuliers qui souhaitent améliorer leur habitation et réaliser des économies d'énergies. Depuis 2006, l'enseigne ABRICO développe avec succès son concept, sa gamme de produits, ses services et

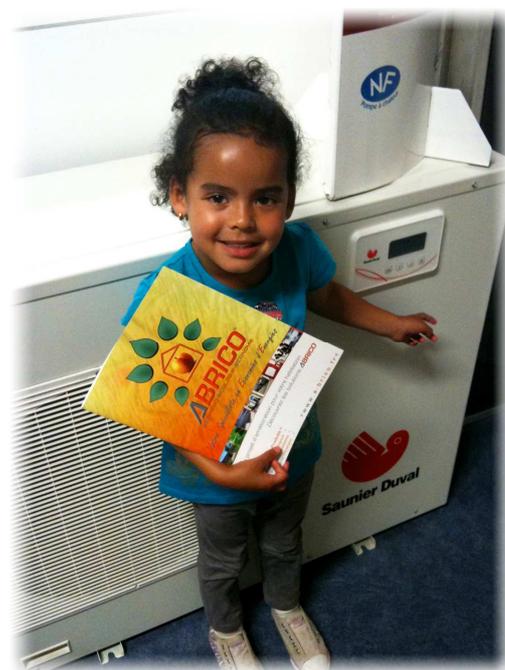
sa notoriété sur la région Midi-Pyrénées et étend son réseau au niveau national depuis 2009. Sa réactivité, son professionnalisme, ses solutions, sa communication, autant d'atouts qui font aujourd'hui d'ABRICO un acteur économique incontournable du secteur de la rénovation écologique de l'habitat.

L'Agence Pilote ABRICO Toulouse représente le modèle de réussite du concept développé sur les principales villes de France. Depuis son lancement, sa croissance a doublé chaque année pour atteindre un rythme de croisière autour du million d'euros par an, preuve indéniable de réussite et ce, malgré le contexte de crise que nous connaissons depuis quelques années.

L'évolution du concept conforte la confiance de son créateur et de toute son équipe, ce qui leur permet de mûrir des stratégies et des objectifs à court et long termes, dans le plus grand intérêt de ses franchisés.

### Agence ABRICO Toulouse

- > Dernier CA enregistré (2009) : 943 477 € HT
- > Dernier Résultat enregistré (2009) : 64 983 € HT
- > Surface bureaux : 200 m<sup>2</sup>
- > Equipe : - Direction
  - Service Administratif & Technique
  - Service Après Vente
  - Service Marketing & Communication



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO



La force du concept ABRICO est de proposer aux particuliers des solutions **complètes, personnalisées et étudiées** pour leur offrir la possibilité de réaliser des **économies** tout en respectant la nature. La qualité des produits et de leur installation est l'**engagement** prioritaire d'ABRICO pour **satisfaire** ses clients.

L'autre force du concept ABRICO est sa jeunesse, qui lui confère la capacité de **s'adapter rapidement** à toute évolution du marché, tout en gardant des objectifs bien déterminés en vue.

Le développement de notre réseau se fait autour d'axes bien précis qui nous permettent aujourd'hui d'**accompagner** les entrepreneurs qui ont l'envie de développer une activité commerciale sous l'enseigne ABRICO en France.

## >> ACCOMPAGNEMENT

ABRICO, c'est tout d'abord l'**assurance** d'un suivi personnalisé, de l'étude de votre projet à l'apport de **solutions**, pour soutenir votre future Agence ABRICO. Ainsi, votre Agence ABRICO est une solution « clé en main » qui vous permettra de débiter rapidement et efficacement sur un secteur en pleine expansion.

## >> FORMATION

ABRICO c'est aussi une formation pré-ouverture complète sur les techniques de vente, de gestion et également sur les nombreux produits référencés de la gamme ABRICO. Des sessions de formation sont également disponibles tout au long de l'année afin de vous assurer un niveau optimal de performance commerciale.



## >> SAVOIR FAIRE

Bénéficiez de notre **expérience**, accumulée grâce à l'exploitation réussie de l'Agence Pilote ABRICO Toulouse, qui nous a permis de développer des **techniques de vente**, de **gestion**, d'**optimisation** de l'activité, et des plans de communication spécifiques au marché sur lequel se trouve l'enseigne ABRICO.

Toutes les **améliorations** issues de l'activité de l'ensemble des agences franchisées sont **partagées** par les différents acteurs du **réseau** ABRICO, permettant ainsi d'accroître l'**activité** de chacun et de développer notre savoir-réussir.

## >> OUTILS

ABRICO a étudié et mis en place des outils de pilotage, de vente, de communication, d'animation, vous permettant d'être compétitif sur tous les segments de votre activité.

## >> PRODUITS

Optimisez votre gamme de produits et vos **résultats** grâce à nos **analyses** de ventes par secteur géographique. Tous les franchisés de notre réseau bénéficient de ce service afin d'être toujours plus **performants** sur leur zone d'activité.

Notre gamme **complète** de produits tend à se **développer** sans cesse, grâce aux **innovations** technologiques et nos **analyses** de marché. Notre politique produits s'**adapte** rapidement au marché pour donner un **avantage comparatif** aux franchisés du réseau par rapport à la concurrence.

## >> COMMUNICATION

Rejoignez un réseau commercial qui **communique activement** sur votre secteur géographique afin de développer la **notoriété** de l'enseigne ABRICO auprès de votre clientèle. Gage de **confiance**, de **professionnalisme** et de **qualité**, elle permet une reconnaissance de la marque que vous véhiculez et vous assure une **visibilité optimale**.

Grâce à une page personnalisée sur notre site Internet [www.a-brico.fr](http://www.a-brico.fr), bénéficiez d'une **visibilité accrue**, de demandes de **devis automatisées**, d'un **support commercial inédit** et de **nombreux outils** directement accessibles par le biais d'un espace réservé aux franchisés.



## >> ANIMATION

ABRICO entretient à-travers votre animateur réseau une **proximité** avec vous tout au long de l'année pour apprécier votre activité, mais également pour vous **soutenir** et vous apporter des **solutions** rapides et concrètes. Un **soutien commercial** ponctuel est également proposé.

## >> CHALLENGES

ABRICO organise chaque année des **Challenges** durant lesquels l'envie de briller et de se surpasser **anime** le quotidien de votre agence tout en créant une **cohésion** d'équipe et de réseau. Récompensant les meilleurs d'entre vous, ces Challenges sont également des vecteurs de **croissance** pour votre activité.



## >> SEMINAIRES

ABRICO, c'est une **aventure** à laquelle vous prenez part avec d'autres personnes comme vous qui se retrouvent régulièrement. Des journées séminaires sont réalisées pour regrouper vos différentes **expériences** vécues lors de l'exploitation de votre activité. Ces journées permettent de **développer** l'identité et l'expérience du réseau, d'**optimiser** les techniques de vente et de gestion, de se concerter sur des problématiques d'avenir ou encore de **solutionner** vos éventuels problèmes.

 En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO



 Groupe Rico Finance®

L'enseigne ABRICO commercialise des solutions « clés en main » pour la rénovation écologique de l'habitat. Les particuliers souhaitant améliorer leur confort tout en réalisant des économies d'énergies disposent d'une large gamme de produits pour mener à bien leurs projets.

Nos nombreux fabricants et fournisseurs nationaux sont pour vos clients un gage de garantie et d'efficacité. Les produits qu'ils fabriquent et distribuent respectent tous des normes environnementales rigoureusement spécifiques, ce qui constitue une réelle force pour notre enseigne et votre agence.

## I - MENUISERIES

- > Fenêtre Bois, Aluminium et PVC
- > Porte-fenêtre Bois, Aluminium et PVC
- > Porte d'entrée Aluminium et PVC

## II - FERMETURES

- > Portail extérieur PVC, Fer et Aluminium
- > Automatisation de portail
- > Volet roulant PVC et Aluminium
- > Volet battant Bois, Aluminium, Aluminium isolé et PVC
- > Porte de garage Bois, Métal et PVC

## III - EQUIPEMENTS SOLAIRES

- > Solaire Thermique
- > Solaire Photovoltaïque

## IV - CHAUFFAGE

- > Radiateur à inertie (fluide caloporteur et corps en fonte)
- > Sèche serviette à inertie (fluide caloporteur et corps en fonte)

## V - CHAUDIERES

- > Chaudière Gaz classique et condensation
- > Chaudière Bois et Poêle à granules
- > Chaudière Fioul classique et condensation

## VI - POMPES A CHALEUR AIR/EAU

- > Pompe à chaleur Basse et Haute Température
- > Pompe à chaleur Piscine
- > Appareil d'hydro-massage
- > Sauna Infrarouge



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO



## VII - POMPES A CHALEUR AIR/AIR

- > Unité intérieure murale, console, cassette et plafonnier
- > Ventilation Mécanique Contrôlée Simple et Double Flux
- > Unité extérieure mono et multi split

## VIII - ISOLATIONS THERMIQUES

- > Isolation combles, murs et sols
- > Laine de verre, de roche, de coton, Thermo O46 et Ouate de cellulose

## IX - EAU

- > Récupérateur d'eau
- > Micro-station d'épuration



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO

© 2010 ABRICO Tous droits réservés



Groupe Rico Finance

Le réseau ABRICO donne l'opportunité à ses agences de pouvoir bénéficier de services supplémentaires avec des partenariats de qualité. Ces partenaires vous accompagneront dans votre activité pour accroître vos résultats et améliorer votre qualité de service.

### >> BLEU CIEL D'EDF

Grâce au partenariat avec Bleu Ciel d'EDF, vous pourrez bénéficier d'une offre d'adhésion avantageuse donnant droit à une bibliothèque de demandes de devis clients renouvelée en permanence. Ce partenariat permet également de réaffirmer notre positionnement et notre image résolument écologiques sur notre secteur d'activité. Bleu Ciel d'EDF, c'est également un partenaire financier privilégié qui accompagne vos prêts à taux zéro et vous permet de mieux répondre à l'attente de vos clients.



### >> GARANTIE DECENNALE

Votre entrée au sein d'un réseau national vous octroie des droits supplémentaires qui seront pour vous des avantages concurrentiels, notamment le droit à l'adhésion pour la garantie décennale permise par votre contrat de franchise ABRICO et ce, dès l'ouverture de votre agence ABRICO. Vous pourrez ainsi bénéficier d'une garantie décennale destinée à l'assurance des biens installés chez vos clients. Il s'agit d'une exclusivité puisqu'elle est normalement accordée qu'au bout de deux ans d'activité sans déclaration de sinistres enregistrée.



### >> ASSISTANCE JURIDIQUE

Pour préserver vos droits dans toutes les circonstances, nous mettons à votre service une assistance juridique spécialisée dans notre secteur d'activité.

Contrats, documents juridiques ou litiges, ces professionnels suivront vos dossiers en priorité et vous donneront conseils et directives.



 En savoir plus sur l'enseigne et les produits ABRICO



Une fois la solution validée avec le client, les produits doivent ensuite être installés dans les règles de l'art, pour respecter le client et son habitation.

Vous avez la possibilité de choisir votre mode d'installation en faisant appel aux intervenants suivants :

### >> ABRIPOSE : LA POSE NATIONALE DU RESEAU ABRICO

ABRICO dispose d'un **service national** de pose, ABRIPOSE, pour vos chantiers de MENUISERIE, FERMETURES, POMPES A CHALEUR AIR/EAU et AIR/AIR.

ABRIPOSE vous assure la **réactivité**, la **qualité** de **service** et de **pose**, et l'**image** d'un **réseau de spécialistes**.



### >> LA SOUS-TRAITANCE

Les poseurs sous-traitants sont sélectionnés selon leurs affinités avec la déontologie de l'enseigne ABRICO en terme de :

- normes de qualité
- garantie décennale
- respect des tarifs maximums de pose
- respect des délais de travaux sur chantier
- localisation géographique adéquate



Des suivis de chantier sont réalisés pour apprécier l'activité de chaque artisan :

- la réactivité de démarrage des travaux
- la préparation du chantier
- le respect du client et du lieu des travaux

Une évaluation personnalisée de chaque chantier est réalisée pour jauger le travail de l'artisan :

- la remise en état des lieux du chantier après travaux
- le respect des procédures d'installation et de mise en service
- la réactivité d'intervention en cas de panne ou de produit défectueux



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO



## >> ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX

### Environnement Ecologique

L'évolution des activités humaines a des effets néfastes sur l'environnement. La principale pollution est l'émission de gaz à effet de serre (vapeur d'eau H<sub>2</sub>O, dioxyde de carbone CO<sub>2</sub>, méthane CH<sub>4</sub>, protoxyde d'azote N<sub>2</sub>O, ozone O<sub>3</sub>), qui ont pour conséquence principale le réchauffement global, influant ainsi sur le climat de la planète.



Les principales causes de l'émission de gaz à effet de serre sont :

- Combustion des énergies fossiles (pétrole, charbon) et de la biomasse
- Activités agricoles, combustion de la biomasse et des produits chimiques comme l'acide nitrique
- Agriculture (rizières, élevages). Production et distribution de gaz et de pétrole, extraction du charbon, combustion du pétrole et du charbon, décharges
- Systèmes de réfrigération et employés dans les aérosols et les mousses isolantes, industrie des semi-conducteurs. Les gaz fluorés ont un pouvoir de réchauffement 1 300 à 24 000 fois supérieur à celui du dioxyde de carbone et une très longue durée de vie. C'est pourquoi ils représentent un réel danger malgré la modeste part qu'ils représentent dans les émissions totales de GES (Gaz à Effet de Serre).

### Environnement Juridique

Les acteurs politiques de l'Europe sont aujourd'hui dans **une politique de développement des énergies renouvelables et des rénovations écologiques**. De nombreux décrets politiques et économiques sont votés et appliqués afin d'améliorer l'avenir de la planète (objectif global de 20% d'énergies propres d'ici 2020).



La Conférence de Montréal de 2005 a instauré un groupe ad hoc dénommé "groupe de travail spécial des nouveaux engagements des Parties à l'annexe I au titre du Protocole de Kyoto". Mis en place dès mai 2006, il a pour but de renouveler les négociations et engagements pour la période post 2012. L'objectif serait d'atteindre une réduction de 50 % des émissions mondiales de GES d'ici 2050.

Environnement Politique

La **création en Juillet 2007 de l'organisation du Grenelle Environnement**, soutenue par Jean Louis BORLOO, Dominique BUSSEREAU et Nathalie KOSCIUSKO-MORIZET, vise à constituer des conditions favorables à l'émergence de cette nouvelle donne française en faveur de l'environnement.



Cette cellule vise donc à promouvoir des modes de développement écologiques, favorables à la compétitivité et à l'emploi, notamment le group n°6, qui aborde les thèmes suivants :

- Recherche et innovations
- Fiscalité écologique et modification des comportements
- Emploi et compétitivité
- Flux de matières, déchets et économie de fonctionnalité
- Nouveaux indicateurs
- Publicité responsable

L'enjeu économique de la politique environnementale n'est donc pas de promouvoir une économie désindustrialisée, mais une économie plus sobre en carbone, en énergie et en ressources naturelles non renouvelables.

## >> DEMANDE

### Marché de la Rénovation

#### Types de chantiers/travaux

Selon une étude réalisée par Développement Construction (spécialiste du conseil marketing et des études de marché dans le secteur du bâtiment, du bricolage et de l'immobilier), le marché de la Rénovation 2007 en France représentait **un enjeu d'environ 60,6 milliards € HT** (exprimés en termes de chiffre d'affaires généré par les entreprises de bâtiment et donc hors travaux de bricolage conduits directement par les ménages), soit 45 % de l'ensemble de la production bâtiment (hors travaux sur ouvrages de TP) :

- 22,9 milliards € HT soit 37,8 % pour des travaux d'entretiens courants et gros entretiens (tâches courantes de maintenance indispensables au bon fonctionnement des installations et des équipements existants, et travaux plus importants qui visent au remplacement d'éléments isolés des installations et des équipements existants ou de travaux de rénovation ou de traitements divers exécutés de manière plus ou moins périodique)

- 37,7 milliards € HT soit 62,2 % pour les grosses réparations et les travaux d'amélioration (travaux effectués sur le clos couvert tels que consolidation des soubassements, réfection des toitures, etc.).



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO



### Types de logements

Le secteur résidentiel constitue de loin le premier segment de débouchés offert aux entreprises de bâtiment dans le domaine de la Rénovation :

- 62 à 63 % des travaux pour les logements,
- 37 à 38 % pour le secteur non résidentiel (bureaux, bâtiments de santé, bâtiments d'enseignement, commerces, bâtiment industriels, etc.).

Plus précisément c'est le secteur de la maison individuelle qui offre à lui seul pratiquement 40 % des débouchés du secteur, soit 23,8 à 23,9 milliards € HT (14,7 millions de maisons individuelles sur un parc total de plus de 25,5 millions de logements à usage de résidence principale, soit 57-58 % du parc).

### Perspectives du marché

Aujourd'hui, la pénétration du marché en France n'est que de 7 %.

Avec **une hausse de l'activité de + 2,3 % en prix constants**, le marché de la rénovation a progressé en 2007 à un rythme supérieur à celui du Produit Intérieur Brut (+ 1,9 % selon les dernières estimations de l'INSEE).

Dans les 2 ans à venir, selon les prévisions, la croissance du marché des travaux d'entretien/amélioration réalisés par les entreprises du bâtiment devrait d'ailleurs s'accélérer, permettant à celui-ci d'atteindre en 2010, en valeur constante base 2007, **un montant proche de 66,5 milliards € HT**, grâce, entre autres, aux premiers effets des dispositions du Grenelle de l'Environnement et de l'ensemble des mesures de l'État en faveur de l'amélioration des performances énergétiques des bâtiments.

Dans le cadre du Programme National de Rénovation Urbaine, chaque logement rénové nécessite aujourd'hui environ 9 700 € HT de travaux engagés. Selon les organisations professionnelles du secteur, les orientations du Grenelle de l'Environnement devraient induire 1 200 milliards € HT de travaux, soit l'équivalent de 10 à 15 ans d'activité actuelle du bâtiment.

On estime à 25 000 € le montant moyen à investir pour rendre performante une maison de 120 m<sup>2</sup> datant des années 80 et atteindre les objectifs fixés par le Grenelle de l'Environnement.



## Aides au Développement

Des dispositifs sont mis en place dans le but d'inciter les ménages à effectuer de la rénovation écologique ou d'investir dans tout type d'énergies renouvelables.

### Eco Prêt à taux 0 % (éco PTZ) :

Ce prêt de 30 000 € d'une durée de 10 ans, voté début 2009 et applicable à partir d'Avril 2009, devrait permettre aux particuliers de financer des travaux de rénovations thermiques/énergétiques des résidences principales et ainsi de faire des économies (isolation thermique performante, remplacement de systèmes de chauffage, ventilation, etc.).

### Crédit d'impôt sur le revenu « développement durable et aux économies d'énergie » :

Ce crédit, applicable depuis 2005, permet aux ménages de bénéficier d'une aide fiscale à raison des dépenses d'équipements qu'ils engagent pour améliorer les performances énergétiques ou environnementales de leur logement principal :

- menuiseries isolantes (jusqu'à 25 %),
- volets aluminium isolants (jusqu'à 15 %),
- équipements solaires (jusqu'à 50 %),
- chaudières gaz, bois et fioul (jusqu'à 40 %),
- équipements utilisant des énergies renouvelables et pompes à chaleur autre que air/air (jusqu'à 25 %),
- matériaux d'isolation thermique (jusqu'à 40 %),
- récupération et renouvellement des eaux usées (jusqu'à 25 %).

### Possibilité de cumul :

En effet, il a été autorisé depuis le vote du nouveau prêt à taux 0 %, le cumul de ce prêt avec le crédit d'impôt au développement durable pendant une durée de deux ans, permettant d'accroître la demande et d'assurer une progression du marché.

Jusqu'à  
**50%**  
de crédit d'impôt



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO

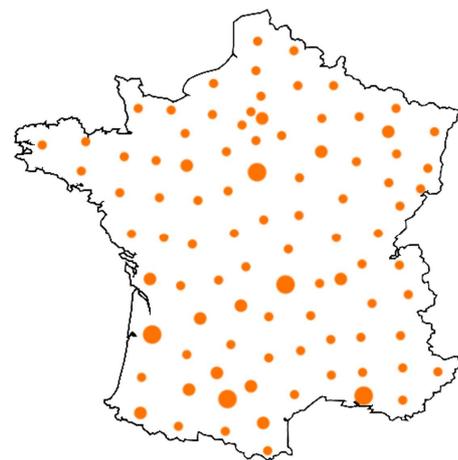


Forte de sa croissance et de sa réussite, l'enseigne ABRICO met à disposition de ses futurs franchisés un savoir-faire et un soutien à la hauteur de leurs ambitions.

Vous aurez tous les éléments en main pour créer votre propre structure, clientèle et contribuer à l'expansion de notre réseau et de notre concept.

### >> PROFIL DES CANDIDATS

Vous êtes un entrepreneur ambitieux, vous avez le souci de préserver l'environnement, vous voulez développer ou renforcer vos compétences commerciales et techniques sur un secteur en constante évolution, vous voulez manager et motiver votre propre équipe commerciale pour accroître votre activité, l'enseigne ABRICO vous propose de bénéficier de son savoir-faire, de ses techniques, de son accompagnement, en intégrant son réseau de Franchise ABRICO.



#### Formation conseillée

Formation de type commerciale et/ou management d'équipe

#### Connaissances supplémentaires

Connaissances techniques sur les produits commercialisés par l'enseigne ABRICO.  
Gestion de point de vente de type commerce.  
Connaissances législatives en termes de vente directe et d'environnement.

### >> PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

L'objectif de l'enseigne ABRICO est d'étendre son réseau au niveau national et d'ouvrir pour cela 3 à 4 nouveaux points de vente ABRICO chaque année.

### >> TEMOIGNAGE D'UN CREATEUR ENGAGE



François RICO - Gérant d'ABRICO Toulouse

« Il faut plus d'informations pour sensibiliser les particuliers, mais aussi les promoteurs sur les enjeux du respect de l'environnement et des économies d'énergie dans le secteur de l'habitat. L'État et les collectivités locales doivent contribuer à mieux informer les différents publics et à influencer le marché par des mesures

d'accompagnement, notamment la conduite d'opérations pilotes, mais également la mise en œuvre d'une réglementation plus claire et plus homogène à l'échelle européenne. En Midi-Pyrénées, certaines collectivités s'impliquent déjà, mais il faudrait passer à la vitesse supérieure. »

### Daniel BOUSSIRA

Service Développement Franchise ABRICO

Contact : 06 80 34 32 38 – [d.boussira@abrico-toulouse.com](mailto:d.boussira@abrico-toulouse.com)

### François RICO

Direction Générale GROUPE RICO FINANCE – ABRICO Toulouse – ABRIPOSE

Contact : 06 60 54 84 19 – [f.rico@abrico-toulouse.com](mailto:f.rico@abrico-toulouse.com)

### Fabien MELIX

Service Marketing & Communication Franchise ABRICO – Groupe Rico Finance

Contact : 06 15 61 55 70 – [f.melix@abrico-toulouse.com](mailto:f.melix@abrico-toulouse.com)

### Groupe Rico Finance

6 allée de Longuetterre

31850 MONTRABE

Tél. : 05 62 19 02 97 – Fax : 05 61 54 02 77

Email : [info@abrico-toulouse.com](mailto:info@abrico-toulouse.com)



En savoir plus sur l'enseigne  
et les produits ABRICO

