

Entre Toits & Noues

Le journal du réseau ATTILA

ATTILA : 1er passage réussi à la télévision



C'est une idée qui germe dans les esprits depuis un certain temps. Et cette idée est devenue réalité. En effet, notre enseigne a été présente entre le 7 octobre et le 1er novembre derniers, sur la chaîne BFM TV, à raison de 64 spots de publicité d'une durée de 20 secondes chacun. La thématique retenue comme axe de prise de parole a été celle du « recrutement » : TTA et Franchisés. L'objectif était de mettre en exergue notre réseau, nos métiers ainsi que le dynamisme de notre enseigne en favorisant leurs visibilité auprès du plus grand nombre et ainsi concourir à développer notre notoriété. Ce sont entre autres plus de 6,6 millions d'individus, âgés de 35 à 59 ans, qui ont été touchés par nos messages publicitaires.

Et les résultats sont probants : augmentation du nombre de candidatures, augmentation significative des pages vues sur les différents univers de notre site Internet (« Univers Devenir franchisés » : + 914% VS N-1 ; « Univers

Carrières » + 611% VS N-1), près de 19 000 visiteurs uniques toujours sur notre site en évolution de + de 37% VS N-1.

Voilà pour la partie « chiffres ». Pour la partie « plus qualitative », là encore des remontées probantes. Par exemple, « Ça donne envie d'être TTA » (dixit entourage professionnel d'un responsable d'agence), « Clients, fournisseurs et entourage, m'ont indiqué avoir vu ATTILA à la TV » (dixit un franchisé), « Vous passez à la TV ! ATTILA devient important » (dixit un chargé de clientèle), « Plusieurs personnes m'ont félicité » (dixit un autre franchisé),...

Cette action a donc renforcé notre image de marque. Nul doute, que ce ne sera pas la dernière car « la répétition fait la réputation » ! La suite aux prochains épisodes...

JLC

L'édito de Benoît

« Sois le changement que tu veux voir dans le monde. » – Gandhi, dirigeant politique, guide spirituel indien

A l'aube d'une nouvelle décennie, la vocation de notre réseau est encore plus évidente. Protéger les personnes, les biens, l'activité, la vie, grâce à la pérennisation des toits. Et le bien fondé de notre enseigne est encore plus incontestable à l'ère « du consommateur citoyen » qui ne fera confiance qu'à des marques, qu'à des enseignes, qui auront un vrai rôle sociétal, environnemental. En quoi notre marque sera utile à ce « consommateur citoyen » ? Et bien par la Défense de son Capital-toit. Chez ATTILA, nous avons inventé un nouveau métier : assurer la longévité des toitures et apporter de la sérénité. Il faut aussi que l'entreprise soutienne la marque. On parle souvent de marque responsable alors que c'est l'entreprise qui se doit de l'être. Elle doit même être irréprochable. Dans la foulée, sa marque devient engagée et a la possibilité de raconter de vraies histoires au travers d'une stratégie de communication créative et audacieuse. Clairement le rôle de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) est en train de devenir incontournable. La RSE a les moyens

de faire prendre conscience aux consommateurs de son impact sur les grands enjeux d'aujourd'hui. C'est le local qui fait le global et non l'inverse. Et le véritable enjeu pour les années à venir est la communication. Pour être encore plus performants, nous devons optimiser notre communication au niveau du réseau, nous devons encore mieux informer et encore plus partager.

Au vu de l'implication que je constate au quotidien chez chacune et chacun d'entre vous, je suis totalement confiant en l'avenir. Merci de votre implication, merci de votre participation. Je vous souhaite, ainsi qu'à vos proches et famille, de très belles fêtes de fin d'année.

Benoît LAHAYE | Fondateur et Président du réseau ATTILA



Zoom sur

Mobilisation régionale au salon SEPEM	Page 2
La cohésion pour les agences Bordelaises	Page 3
Évolution des CACES en 2020	Page 3
L'assemblée générale d'un réseau référent	Page 4

On en parle

ATTILA, une nouvelle fois, parmi les enseignes préférées des Français

Pour la 3ème année consécutive, le réseau ATTILA fait partie des enseignes préférées des Français pour la qualité de son service et les conseils prodigués. Mesurer le taux de satisfaction des Français quant à la qualité du service proposé, tel est l'objectif de cette nouvelle étude effectuée par l'Institut Statista pour le magazine Capital.



Comme pour les précédentes éditions, un sondage a été réalisé en ligne auprès de 20 000 « consommateurs » qui, en toute indépendance, ont donné leur avis uniquement sur les enseignes fréquentées ces trois dernières années.

Ils ont pu évaluer, sur une échelle de 0 à 10, 3 critères :
- L'attention portée à la clientèle
- Le niveau d'expertise professionnelle
- L'envie de recommander la marque à leurs proches.
La synthèse des résultats obtenus a permis de calculer une note finale.

Comme d'habitude, un TOP 3 est proposé quand plus de 10 sociétés étaient en compétition dans leur catégorie. Sinon, seul un TOP 2 est fourni. Sur les quelques 1 600 réseaux évalués, seuls 389 ont été récompensés dans 142 secteurs différents. Notre marque a été une nouvelle fois primée dans l'univers de l'équipement de la maison et plus précisément dans celui de la rénovation de l'habitat. Être 3 années de suite lauréat est une grande fierté pour notre réseau.

C'est grâce à chacune et chacun d'entre vous que le réseau a pu obtenir cette nouvelle récompense. Bravo à toutes et à tous.

Pour plus d'informations, rendez-vous page 117 du magazine CAPITAL.

Comme les années précédentes, nous pouvons utiliser ce label en interne comme à l'externe. Il véhicule l'excellence du service des enseignes qui en font l'usage conforté par la marque CAPITAL synonyme d'expertise.

JLC

IREF 2019 : ATTILA Périgueux reçoit le « Trophée d'argent »

Pour la 6ème année consécutive, le réseau ATTILA a été primé lors de la cérémonie des « Meilleurs franchisés & partenaires de France » organisé par l'IREF (Fédération des réseaux européens de partenariat et de franchise), le 18 novembre dernier.



En effet, Patrick GUERRITE s'est distingué lors de ce concours en obtenant le prestigieux « Trophée d'Argent », une des plus illustres récompenses de cet événement.

Cette 32ème session, organisée comme à chaque fois à l'Automobile Club de France, place de la Concorde à Paris, a une nouvelle fois connu un engouement certain. Plus de 300 personnes ont assisté à cette cérémonie placée sous le parrainage de Monsieur Bruno LE MAIRE, Ministre de l'Economie et des Finances. Toutes nos félicitations à Patrick et ses équipes ainsi qu'à l'ensemble du réseau pour cette performance notable.

JLC



Vie d'agence

Agences et événements

Vis ma vie de TTA chez ATTILA Saint-Etienne : Episode 2



Thierry Bastin, franchisé ATTILA Saint-Etienne, a accueilli pour la deuxième année consécutive une cinquantaine de personnes, le 14 juin dernier, prêtes à être immergées dans « L'univers de la toiture ».

Avec l'évènement « Vis ma vie de TTA », les clients, fournisseurs et partenaires de l'agence ont pu découvrir les nombreuses facettes du métier. Ils étaient réunis autour d'ateliers qui représentent les compétences à mettre en œuvre pour réaliser des prestations de qualité.

Cette initiative a été saluée et appréciée par l'ensemble des invités. Ces derniers garderont de précieux souvenirs de « leurs réalisations » comme en témoignent les visuels de la journée.

JLC

Mobilisation régionale au salon SEPEM INDUSTRIE Centre Ouest !

L'enseigne ATTILA était présente à la 6ème édition du SEPEM INDUSTRIE Centre Ouest qui s'est déroulée du 8 au 10 Octobre au parc des expositions d'Angers.

Réel espace d'échanges entre industriels de la région Ouest et fournisseurs d'équipements ou de services, cet évènement regroupant 582 exposants, a accueilli près de 5 000 visiteurs cette année.

Ce sont les agences d'Ancenis et d'Angers, à l'origine de cette participation, qui ont proposé aux 12 autres agences de la région Ouest de se joindre à elles.

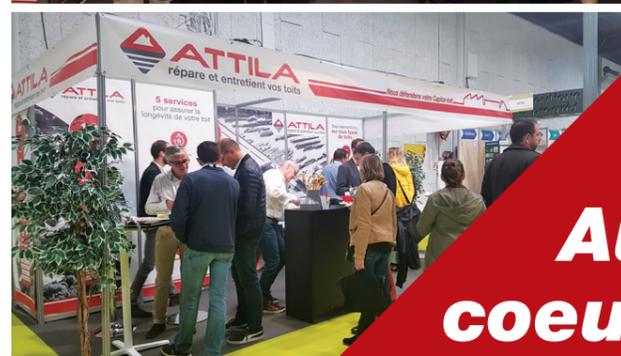
14 agences motivées se sont lancées dans l'aventure avec le soutien du réseau : Ancenis-Nantes'Est, Angers, Challans, Cholet, Lanester, la Roche sur Yon, Le Mans, Lorient, Nantes Ouest, Niort, Tours Est, Poitiers Nord, Saint-Nazaire et Vannes.

Les mois de préparation nécessaires à la réalisation de ce projet : montage du dossier technique, aménagement du stand, routage des fichiers clients à inviter, matériel à fournir ou à louer, etc... ont eu raison de l'investissement fourni et conforté ces agences dans leur implication.

Car, au-delà des contacts et rendez-vous pris durant le salon, ces 14 agences se mobilisaient avant tout pour contribuer au développement de la notoriété du réseau ATTILA, de son savoir-faire et de ses valeurs.

Fortes de cette première expérience, ces agences repartiront-elles à l'assaut d'autres salons industriels de l'Ouest : Nantes, Rennes ?

A suivre... Maud BOUCHER | Assistante ATTILA Ancenis



Au cœur de nos valeurs

Pour bâtir une relation Client solide et pérenne, il faut des collaborateurs formés et des managers impliqués

Une relation de long terme entre une marque et ses clients repose sur la confiance. Or, la confiance se prouve et se construit au fur et à mesure de transactions, d'échanges et de contacts réussis.

La confiance ne tolère pas la déception, ni la trahison. Et dans cet univers, la formation des collaborateurs est essentielle car ce sont eux qui vont recevoir la demande des clients et y apporter une réponse.

La culture client doit se diffuser dans chaque strate de l'agence, afin de toujours placer le client au centre des processus. L'idée étant que les

rouennaise et ses environs.

Différentes actions ont été menées par Arnaud : vidéos sur écran géant, logo ATTILA tout autour des courts, vidéos dans les métros de l'agglomération, encarts dans la presse quotidienne, affichage, communication digitale, places VIP pour entretenir la relation client... une sorte de « grand chelem » de la communication. Ce fut une totale réussite pour l'agence attilienne. Je sais de quoi je parle puisque j'y étais. Encore bravo Arnaud.

JLC

Agences et partenariats

Un sponsoring gagnant



Le 6 juin dernier, l'équipe de football de l'Université Polytechnique des Hauts de France a remporté la coupe du Championnat de France de football universitaire en N2

à Mulhouse. La morale de cette histoire : on voit que lorsque « on est » une vraie équipe, que l'on est soudé, que l'on joue collectif et bien, on gagne.

C'est un bel exemple d'une jeunesse, qui s'est investie de manière extraordinaire.

C'est aussi un bel exemple d'un sponsoring « gagnant » pour l'agence ATTILA Valenciennes qui a soutenu cette équipe aux couleurs attiliennes avec en résonance les valeurs de notre réseau.

Sincères et chaleureuses félicitations.

JLC

«Si vous gagnez sans progresser, vous ne serez jamais champion.»

John McEnroe.



Cette devise est aussi la devise d'Arnaud Peyrusse-Dionisi, franchisé ATTILA Yvetot/Barentin, et aussi tennisman émérite. C'est cette inspiration qui a mené Arnaud à être l'un des sponsors de l'Open de tennis de Rouen qui s'est déroulé du 13 au 15 septembre 2019 à la salle du Kindarena. Ce fut un évènement majeur sur l'agglomération

Agences et communication

Une entreprise solidaire

Eric Dussurget, franchisé ATTILA Lyon Sud Ouest et Lyon Sud Est, a avec ses équipes, apporté sa contribution à une œuvre caritative : Ezer.

Voici quelques exemples de réalisations financées par cette association en Thaïlande : divers ateliers pour les personnes âgées et les enfants, fabrication artisanale d'éléphants en tissu pour les exercices des mains des personnes âgées, achat d'une machine de battage (séparation de l'enveloppe du riz avec le grain) pour vendre le riz à bon prix, animations auprès des enfants et travaux d'agriculture, soutiens à de jeunes étudiants...

Encore bravo pour cette initiative qui souligne une fois de plus la vocation humaniste de notre réseau.

JLC



Les agences ATTILA Bordeaux misent sur la cohésion



Rituel de motivation auquel de nombreuses sociétés s'adonnent, les journées « Teambuilding » permettent de réunir toutes les composantes d'une équipe afin de les stimuler et apporter de la vision.

C'est cette initiative qui a été prise par deux franchisés du réseau : Thomas BEX et Patrick ERISSY. Pendant une journée, les équipes des différentes agences se sont

retrouvées pour ce séminaire format réduit.

Au menu de la matinée, petit-déjeuner copieux suivi de la présentation des bilans 2019, des objectifs 2020 et des visions stratégiques et tactiques futures.

Puis vers midi, les attiliennes et attiliens partirent prendre des forces autour d'un déjeuner convivial avant d'attaquer la descente en canoë de la Leyre, fleuve côtier des Landes de Gascogne, prenant sa source dans le département des Landes et se jetant dans le bassin d'Arcachon.

La journée se termina par un apéritif salvateur pour redonner de l'énergie aux troupes après ces efforts physiques conséquents et ces défis collectifs.

Bilan de la journée : amélioration de la communication, motivation décuplée, esprit d'appartenance renforcé.

À partir de ce type d'évènement, les membres d'un même groupe apprennent à mieux se connaître, se faire confiance et se coordonner. Ils donnent de leur personne et se mettent au service du collectif.

Une des valeurs de notre réseau.

JLC

Vie de terrain

Agences et vie de chantier

ATTILA Mâcon atteint des sommets

En juin dernier, l'agence ATTILA Mâcon est intervenue au sein de la commune de Trades afin de réparer le clocher de l'église et réinstaller la croix.

Trades est une charmante petite ville, située à l'extrême nord du département du Rhône, dans le Beaujolais Vert, aux confins du Mâconnais et du Haut Clunisois.

D'une superficie d'environ 800 hectares, Trades est une commune à dominance agricole qui compte une population d'une centaine d'habitants appelés les Tradirons et Tradironnes. Depuis le début des années 80, le village a développé très fortement son tourisme. Une chose est sûre : les gens y vivent en harmonie avec la nature qui les entoure au rythme des sons de cloche.

Il était donc très important que ces travaux soient réalisés.

Après des premières interventions sur l'horloge de l'église, ce fut au tour



du clocher. Comme le précisait un élu, « Il était temps car à la suite de la dépose de la croix, certaines pièces de la charpente commençaient à mouiller ».

Et c'est là que les équipes ATTILA Mâcon démontrèrent toutes leurs expertises et leurs savoir-faire. Lors d'une première journée de diagnostic, le plomb a été déposé pour inspection de la charpente. Deux TTA, à bord d'une nacelle, ont déposé les tuiles, changé diverses pièces de bois de la charpente endommagées, sans pour autant démonter le toit. Un poinçon en chêne a été façonné, afin de supporter la croix, et l'étanchéité du toit a été réalisée.

Ce fut un chantier « délicat », la couverture étant faite en tuiles écailles vernissées.

Ces tuiles sont posées crochetées sur les liteaux en bois. En revanche, pour les tuiles d'arêtières, elles seront tenues au fil de fer.

Encore des travaux d'orfèvre à mettre au crédit de TTA expérimentés. Bravo ! JLC



Assistant(e)s

Les séminaires Assistant(e)s se régionalisent

Nouvelle dynamique pour les séminaires Assistant(e)s commerciales, le régional remplace le national. Ce fut au cours de 5 séminaires que toutes les attiliennes et attiliens de cette fonction se réunirent au cours de ces rassemblements d'une journée.

La matinée fut consacrée d'abord aux actualités du réseau puis aux évolutions informatiques suivies d'un chapitre sur la sécurité et d'un autre sur le marketing digital.

Une séance de questions / réponses et bonnes pratiques mis un terme à cette première période.

Après un déjeuner « chaleureux », tout ce petit monde s'est retrouvé autour de deux ateliers :

- Création du prototype du futur magazine interne pour les assistantes et assistants
- Challenge « la tête et les jambes » pour développer sa connaissance du réseau et du métier.

Aux dires des retours des participantes et participants, ce furent des séminaires vivifiants à tout point de vue.

JLC



Chargé(e)s de clientèle

À chaque région son séminaire

Comme pour les assistant(e)s du réseau ATTILA, les séminaires chargé(e)s de clientèle sont déplacés en régions.

Une nouvelle formule afin d'optimiser ces temps précieux. Divers thèmes ont été passés en revue lors du chapitre « matinée » : actualités réseau, marketing et communication, performances commerciales avec « récompenses dans

les domaines prospection, transformation et contrats d'entretien », puis brainstorming et debriefing.

Chapitre « après-midi » : place aux battles commerciales avec la présence de comédiens professionnels pour des parties d'improvisation homériques.

Que de bons souvenirs avec des prises de conscience professionnelles : un cocktail gagnant ! JLC



Sécurité

Évolution des CACES en 2020

Les certificats d'aptitudes à la conduite en sécurité évoluent au 01 Janvier 2020.

Qui est concerné ?

Pour circuler sur un site industriel ou sur un chantier, des passeports individuels de compétences reconnus, dénommés CACES, sont mis en place pour attester de la compétence d'un salarié à la conduite d'engins à risques particuliers.

Les CACES sont des recommandations intégrant des contenus techniques des formations à la sécurité, des épreuves pratiques et théoriques. Ils sont devenus des standards désormais imposés par de nombreux clients. L'obligation réglementaire, quel que soit le site d'intervention, est de disposer pour chaque salarié d'une

autorisation de conduite composée : d'une formation, d'une aptitude médicale et d'un accord de l'employeur au regard des conditions de circulation. Le CACES correspond au volet formation de l'autorisation de conduite.

Les nouvelles recommandations concernent notamment la conduite de PEMP - plateforme élévatrice mobile de personne (utilisation de nacelles), les manuscopiques ou les chariots élévateurs. Enfin, des CACES sont créés pour la conduite des chariots automoteurs à conducteur accompagnant qui visent à renforcer la prévention sur ces équipements. Ces évolutions intègrent les évolutions de matériel et harmonisent les épreuves.

Pour les nacelles, la R486 comprend 3 catégories de



PEMP en remplacement des 6 catégories auparavant pour la R386. Les certificats sont valables durant 5 ans et ceux existant

restent valables sauf exigences particulières des clients. Le camion-nacelle entre dans la catégorie 1-B avec une élévation multidirectionnelle et l'absence de translation du châssis.

Les exigences pour les centres de formation évoluent également et de nombreux sites ne répondent plus aux nouvelles exigences des recommandations CACES 2020. Pour plus de renseignements, consultez notre service formation.

www.inrs.fr/actualites/nouveau-referentiel-caces.html

Olivier DEREU | Responsable Animation et qualité

Vie de réseau

Marketing

Le cadeau, ce n'est pas une mince affaire !



Le cadeau d'affaires, c'est un peu comme choisir un présent pour un ami. Autant dire que le ciblage et la personnalisation revêtent une importance particulière. Le moment d'offrir joue lui aussi son rôle.

Pour fidéliser, entretenir une relation ou honorer un partenaire, rien ne doit être laissé au hasard. Donner ou recevoir un cadeau dans un cadre professionnel n'est finalement que l'étape ultime d'un processus préparé en amont. Des moments de l'année y sont particulièrement

propices : fêtes de Noël, le Nouvel An, une date anniversaire, la valorisation relationnelle du client, un évènement calendaire,...

Mais une vraie tendance se dégage : de moins en moins saisonnier, le cadeau se généralise tout au long de l'année.

Pour une entreprise, le « budget cadeaux » s'analyse comme un investissement promotionnel, à destination d'une clientèle, d'un prospect stratégique, d'un partenaire d'affaires. Standardiser le présent n'est peut-être pas la meilleure solution. Toutes les cibles n'ont pas les mêmes goûts ni les mêmes besoins. Il faut réfléchir à l'objet et au destinataire, établir un véritable plan marketing pour cibler au mieux ses achats et en retirer le meilleur bénéfice.

Suivant une étude récente, en tête des cadeaux d'affaires, arrive la gastronomie (47%), talonnée par les vins et spiritueux (44%). Les accessoires de bureau gardent leur troisième place (33%) suivis de près par les accessoires de

mode et la maroquinerie/bagagerie. Le High-Tech (audio, photo, vidéo) est plébiscité par un tiers des sondés, alors qu'un quart des personnes interrogées opteront pour la téléphonie, l'informatique et le multimédia (24,7%). Les chèques cadeaux restent populaires et prennent la huitième place.

Près de 60% des « offreurs » sont des PME (entre 1 et 50 salariés) mais les ETI (entre 250 et 4 999 salariés) ne sont pas en reste : elles comptent pour 30% des généreux donateurs. Le cadeau d'affaires garde son attrait pour instaurer et cultiver un lien de confiance.

Pour terminer sur quelques chiffres. 86% des entreprises comptaient dépenser, pour leurs cadeaux d'affaires au moins autant qu'en 2018. Et le marché français du cadeau d'affaires a pesé 850 millions d'euros l'année dernière.

JLC

Innovation

Les grands patrons sont aussi des visionnaires

Les grands patrons que sont Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple) et Jeff Bezos (Amazon) semblent faire montre d'une réelle puissance visionnaire d'entrepreneurs. Ils ne sont pas devins, mais ils vont jusqu'au bout des perspectives nées de leur qualité d'innovateur. Retours sur des réflexions qui sont devenues réalité.

- Bill Gates - 1999 : « Prévalence de la surveillance en ligne à domicile » -> Les caméras de sécurité pullulent aux Etats-Unis en liaison avec la police et envahissent l'Europe (2018) - 1999 : « Les appareils afficheront une publicité intelligente. Ils connaîtront les tendances d'achat et afficheront des publicités adaptées aux préférences des consommateurs » -> Les cookies sont apparus avec



internet, leur emploi pour personnaliser les publicités a validé très tôt l'affirmation - 1999 : « La recherche d'emploi se fera en ligne » -> Quatre ans plus tard, LinkedIn se crée et surfe sur les contacts professionnels.

- Steve Jobs - 1984 : « Nous nous baladerons avec des « ardoises » et des « conseillers » virtuels » -> Apparition des iPhone en 2007 avec Siri en 2010 - 1996 : « les concessionnaires autos ne garderont pas des milliards de stocks improductifs, le modèle sur-mesure sera fabriqué à la commande » -> Tesla produit sur commande des véhicules

personnalisés (2008) - 1996 : « Le courrier électronique et Internet seront nos formes de stockage de l'information » -> iCloud en 2011, Google Drive, Dropbox...

- Jeff Bezos - 1999 : « Nous inventons l'avenir du commerce électronique. Tout ce qui s'achète en magasin le sera aussi en ligne en majorité » -> Amazon est aujourd'hui le concurrent robuste de tous les vendeurs établis de livres, matériels, vidéos, musique en streaming... et tous les articles, jusqu'au papier toilette, s'achètent en ligne - 1999 : « Beaucoup de petits objets seront connectés à Internet » -> Les objets connectés sont un fait établi en progression rapide.

Et vous ? êtes-vous visionnaires ? Faites-nous part de vos intuitions pour le futur !

Envoyez vos prédictions à marketing@attila.fr. JLC

Réseau

« L'assemblée générale d'un réseau référent »

Le 26 septembre dernier, à l'occasion de son Assemblée générale, le réseau ATTILA a fait le point sur l'année 2019 et a présenté ses ambitions pour l'avenir. L'ensemble des franchisés s'est retrouvé du côté de Marne La Vallée en région parisienne.

Cet évènement débuta par une introduction de Benoît Lahaye, président et fondateur de l'enseigne, qui rappela les racines du réseau qui s'organisent au travers de 4 branches majeures : un fondement humaniste, une dynamique de développement, un savoir-être collégial et une vocation entrepreneuriale. En effet, être attilien, c'est avant tout être positif, convaincu par le concept, impliqué au quotidien et prioriser le dialogue dans un but collaboratif. Cette intervention fut ponctuée par la présentation de Virginie Moysan, nouvelle franchisée sur Quimper.

Ensuite furent abordés les événements majeurs 2019 de la vie du réseau, tête de réseau comprise :

- La promo n°2 « 2ème agence » avec 8 nouvelles agences pour ouverture avril 2020 : Tarare Plaine du Forez, Grenoble Nord-Ouest, Saint-Etienne Firminy, Brive La gaillarde, les Sables d'Olonne, Angers Sud, Orly et Le Mans Nord.

- Les renouvellements de contrat, au nombre de 15

- Les agences intégrées : reprise de l'agence de valenciennes et ouverture de l'agence Orléans Nord

- Retours sur les séminaires « Assistantes »

- Présentation des nouvelles recrues ainsi que les promotions à la TDR

Pour ce qui est chiffres, le réseau se porte bien et l'ensemble des indicateurs sont aux verts.

Un focus sur les dossiers évoqués au séminaire franchisés de mars dernier fut présenté (Informatique, Centrale achats, Marketing & Communication, Formation,...).

S'en suivit une intervention de la société Prêt Pro et ses

propositions de financement. Place ensuite, après la pause, à Olivier Dereu, Responsable animation et qualité qui fit un point sécurité très remarqué : chiffres, focus, démarches, enjeux, outils, méthodes...

Pour clôturer en apothéose cette matinée, Virginie Guyot, s'adressa à l'auditoire pendant près d'une heure. Virginie Guyot est une pilote de chasse de l'armée de l'air française. En 2009, elle est la première femme à intégrer la Patrouille de France, avant d'en assurer ensuite la direction, responsabilité qui constitua une première mondiale dans les patrouilles acrobatiques.

Une intervention inspirante » aux dires de chacun.

Après un déjeuner riche en échanges et débats, la session reprit avec une intervention de Marion Fricot, nouvelle responsable RH, présentant des outils dédiés aux recrutements. Puis un temps de vote pour les décisions de la Commission, l'élection du bureau Grands-Comptes et la remise des trophées ATTILA avant le discours de clôture de Benoît Lahaye.

Cette année, les lauréats sont les suivants :

- Eric Dussurget (ATTILA Lyon Sud Ouest) : catégorie Concept : meilleur taux d'équipement clients en contrat d'entretien

- Jean-Luc GAUTHIER (ATTILA Limoges Est) : catégorie Intelligence collective : plus

grand nombre d'améliorations proposées et votées

- Renaud Loupi (ATTILA Roissy-en-Brie) : catégorie Formation : plus fort investissement en formation

- Thomas Geaufreau (ATTILA Haguenau) : catégorie Sécurité : meilleur résultat au diagnostic de sécurité renforcée ; Arnaud Simeon, Responsable ATTILA Montargis, a été aussi récompensé.

- Bruno Ancel (ATTILA Nord) : catégorie Prix Spécial pour ses 13 ans de fidélité cette année.

Bilan de la journée ? Le réseau ATTILA est bien un réseau référent mature !

JLC



Jeu d'esprit

Il y a des mots qui motivent les hommes, des messages qui s'impriment pour toujours.

Voici 10 citations pour illustrer mon propos. A vous de retrouver les mots manquants. JLC

1) « Ne regardez jamais quiconque de haut sauf si c'est pour l'aider à _____ » Jesse Jackson

2) « La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le _____ » Peter Drucker

3) « Les grandes _____ sont toujours précédées par de grandes _____ » Steve Jobs

4) « Le pessimisme est affaire d'humeur, l'optimisme est affaire de _____ » Alain

5) « Vous ne trouverez jamais ce que vous ne _____ pas » Confucius

6) « Si vous pouvez le _____, vous pouvez le faire » Walt Disney

7) « Il est grand temps de rallumer les _____ » Guillaume Apollinaire

8) « Une baguette est facile à casser, dix baguettes sont dures comme _____ » Proverbe japonais

9) « Un seul doigt ne peut prendre un _____ » Proverbe sénégalais

10) « Celui qui ne sait pas où il va est toujours surpris de se retrouver _____ » Pierre Dac

Réponses
1) S'élever
2) Créer
3) Réalisations & pensées
4) Volonté
5) Cherchez
6) Rêver
7) Étoiles
8) Fer
9) Caillou
10) Ailleurs