

Des journées découverte pour faire connaissance et aller plus loin en toute transparence

Dans le processus d'engagement réciproque entre un candidat à la franchise et un franchiseur, il demeure un rendez-vous incontournable: la journée découverte. Fort du succès rencontré auprès des porteurs de projet, le réseau Attila Système organise pas moins de 9 journées découverte chaque année afin de faire plus ample connaissance et déterminer ou non l'aboutissement du projet.

Une étape importante

Intégrer un réseau de franchise se réalise au fil d'étapes successives qui permettent au candidat et au franchiseur de se choisir et décider de s'engager ensemble pour de nombreuses années. Chez Attila Système, le choix des candidats est au cœur de la stratégie de développement. Chaque étape du processus requiert une attention toute particulière et est consciencieusement respectée. Aussi, les journées découverte sont une étape importante.

Pour s'assurer de l'efficacité du recrutement et du sérieux des candidats, le réseau fait appel à un cabinet extérieur spécialisé dans la franchise, dont la mission est d'analyser avec recul et de sélectionner les « bons candidats » parmi tous les demandeurs; étape de vérification de l'adéquation entre le profil du porteur de projet et le concept.

« Sont invités à participer aux journées découverte du réseau les porteurs de projet qui ont été auditionnés par le service développement Attila (avec le cabinet de recrutement) et dont la motivation et le profil correspondent aux critères du réseau. A l'issue de cette journée, nous faisons un point et décidons si nous poursuivons le processus d'intégration ou non », explique Julie Gérôme, assistante de Benoît Lahaye.

Une journée en toute transparence

Ce rendez-vous Attilien est organisé au siège de la tête de réseau à Montargis. En général, ce sont 4 à 5 candidats qui sont accueillis par Benoît Lahaye, président fondateur du réseau, et l'équipe développement. Un tour de table des candidats permet à chacun de se présenter et exposer ses motivations à entreprendre en franchise et son choix du réseau Attila. L'équipe développement présente le fonctionnement d'une franchise de façon généraliste, puis le concept Attila.

« Au cours de la journée, nous leur disons tout, en toute transparence: ce qu'est une agence Attila, les investissements, le business plan, comment fonctionne une agence, les services supports du franchiseur, comment on devient un Attilien, poursuit Julie Gérôme. Pour répondre au mieux à leurs attentes et questionnements, nous invitons les participants à déjeuner avec les collaborateurs du siège et les franchisés présents dans les locaux. On ne cache rien, on se dit tout ».

Les prochaines Journées découverte du 1er semestre 2016 sont programmées le 12 avril, 12 mai et 7 juin au siège Attila Système à Montargis (45).

À propos d'ATTILA Système

Créée en 2003 par Benoit Lahaye, et développée en franchise depuis 2006, l'enseigne Attila Système est le 1^{er} réseau national spécialisé dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous types de toitures. Il propose un « nouveau métier » avec une offre de services unique sur un marché non structuré à très fort potentiel.

Protéger et pérenniser les toitures, par la défense du capital-toit, telle est la vocation d'Attila Système. S'appuyant sur 13 années d'expérience, l'enseigne compte actuellement 62 agences réparties sur le territoire national. Attila Système a généré, en 2015, un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros, le réseau ambitionne un CA à hauteur de 42 millions d'euros en 2016, et emploie plus de 400 collaborateurs.