

Franchise Expo Paris 2016: entreprendre dans un marché à très fort potentiel

Le grand rendez-vous annuel de la franchise se prépare et une fois encore, le réseau Attila Système sera présent du 20 au 23 mars Porte de Versailles afin de rencontrer les porteurs de projets.

Intervenant sur un marché à très fort potentiel, l'enseigne mise sur la qualité de son réseau et son secteur d'activité en croissance pour attirer de nouveaux franchisés.

Un marché qui ne connaît pas la crise

Spécialiste de la réparation, de l'entretien et de la maintenance de tous types de toitures, le réseau Attila Système a su s'imposer comme l'acteur référent sur son marché au niveau national.

Avec plus de 300 secteurs encore disponibles, le potentiel de l'enseigne est important dans un marché peu structuré et essentiellement composé de petites entreprises artisanales. Intervenant au cœur d'un métier ancestral, Attila Système a su développer un panel de services et de technologies répondant aux besoins croissants des bâtiments traditionnels, industriels et hors normes, qui rencontre un vif succès auprès de ses clients. Ce positionnement a permis à l'enseigne de séduire de nombreux cadres et managers souhaitant entreprendre.

Des managers d'horizons divers

Pour entreprendre au sein du réseau Attila Système, la connaissance du métier et du secteur d'activité ne sont pas prioritaires. Les gérants des agences Attila Système sont surtout des managers, des entrepreneurs volontaires qui souhaitent réussir dans un secteur à très fort potentiel. Depuis bientôt 10 ans qu'elle se développe en franchise, l'enseigne accueille en son sein d'anciens cadres de la grande distribution, banquier, sapeur-pompier, directrice dans l'hotellerie de luxe, ingénieur des télécoms, directeur d'établissements sociaux, tant de profils différents qui s'épanouissent dans un secteur qu'ils ont appris à appréhender et dans lequel ils réussissent.

« Ce sont les qualités de manager qui permettent à nos franchisés de réussir dans leur agence au sein du réseau. Pour tout ce qui touche à la technique et au « métier », leurs opérateurs spécialisés sont là pour œuvrer. Il n'est pas nécessaire de monter sur un toit pour être franchisé Attila Système, explique Benoît Lahaye, président fondateur du réseau. Ce qu'il faut, c'est gérer son agence et son personnel, et aimer le contact commercial et humain ».

Rencontrer les Attiliens à Franchise Expo– stand T72– Hall 3

Du 20 au 23 mars, toute l'équipe du réseau Attila Système sera au rendez-vous pour accueillir les porteurs de projets. Les candidats auront ainsi la possibilité de rencontrer le Président fondateur du réseau, Benoît Lahaye, mais également de nombreux franchisés présents sur le stand de l'enseigne tout au long du salon.

Le réseau participe à plusieurs ateliers et conférences organisés tout au long de l'événement. Benoît Lahaye interviendra dimanche 20 mars à l'école de la franchise à 13h00 lors de l'atelier « Devenir franchisé ».

Nicolas Legendre, franchisé Attila à Melun, témoignera de son aventure entrepreneuriale mardi 22 mars lors de la conférence « Entreprendre quand on est jeune », organisée à 11h30 au Village Création d'entreprise.

À propos d'ATTILA Système

Créée en 2003 par Benoît 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.