

## Attila Système, une réussite entrepreneuriale qui fête ses 10 ans!!!

Créée en 2003 par Benoit Lahaye, et développée en franchise depuis 2006, l'enseigne ATTILA Système est le 1<sup>er</sup> réseau national spécialisé dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous types de toitures. Protéger et pérenniser les toitures, par la défense du Capital-toit, telle est la vocation d'ATTILA Système. En septembre 2016, le réseau fêtera ses 10 ans. Retour sur une aventure humaine et une réussite entrepreneuriale.

### Retour sur la success story ATTILA Système

Il était une fois, un jeune couvreur de 25 ans, étonné par les refus répétés de son employeur aux demandes de maintenance et de réparation de toits aux accès difficiles, qui décide de se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat... C'est ainsi que pourrait se résumer sommairement la belle aventure d'ATTILA Système: répondre à des besoins précis avec des outils inexistantes. En 2003, c'est le pari que prend Benoit Lahaye, fondateur d'ATTILA Système. Il crée un nouveau métier, de nouveaux services et des outils innovants (notamment le robot ATTILA avec lequel il remportera le Concours Lépine) pour la réparation, l'entretien et la maintenance de tous types de toitures dans un secteur d'activité à fort potentiel et non structuré.

Le business modèle qu'il met en place fonctionne: il correspond aux nombreuses attentes des entreprises, des collectivités publiques, des gestionnaires de patrimoine, des assureurs, et des particuliers.

Son agence, installée à Montargis, remporte un vif succès. Benoit Lahaye décide alors de transformer l'essai en proposant son concept sous forme de franchise. En 2006, le réseau naît, Bruno Ancel, couvreur de formation et déjà entrepreneur, devient le 1<sup>er</sup> franchisé ATTILA Système à Wingles, dans le Valenciennois.

### Un réseau en évolution permanente

Depuis 10 ans, le réseau progresse à un rythme régulier, il atteindra 67 agences, fin 2016. Que de chemin parcouru depuis 2006 ! Témoin, depuis la création de l'enseigne, Bruno Ancel, 1<sup>er</sup> franchisé ATTILA Système, observe avec fierté l'évolution du réseau. « Une agence ATTILA Système version 2016 n'a plus rien à voir avec le modèle sur lequel j'ai ouvert la mienne, confie le franchisé. Lorsque j'ai décidé de me lancer dans l'aventure ATTILA Système, j'avais déjà ma propre affaire. Je travaillais de façon artisanale et n'avais pas structuré mon offre de services. Intégrer le réseau m'a permis d'obtenir des outils que je n'aurais jamais développés si j'étais resté seul. »

Et le réseau innove constamment depuis 10 ans! Benoit Lahaye a misé, dès le départ, sur une gestion participative de l'enseigne; ainsi chacun apporte son retour d'expérience aux autres agences et permet au réseau de créer les bons outils en gagnant du temps et de l'efficacité au service de tous.

« D'artisan, je suis devenu un véritable chef d'entreprise, constate Bruno Ancel, le pionnier de l'enseigne. Fini les tableaux Excel pour établir devis et factures, ATTILA Système a conçu un progiciel spécifique à nos prestations, ces opérations récurrentes sont automatisées. Idem pour la prospection commerciale, nous avons des campagnes commerciales « clé en main », sans compter la création des outils digitaux, tel que notre site internet qui participe au développement de notre business et de notre notoriété ». Un gain de temps qui permet aux agences d'optimiser leur temps et aussi leur chiffre d'affaires. « A l'issue de ma première année d'exploitation, mon chiffre d'affaires atteignait 189 000 €. En 2016, une agence qui ouvre a un CA de 300 000 € en année 1. Les process mis en place et la force du maillage territorial nous permettent d'être plus performants ».

### Une tête de réseau disponible

Le facteur humain au sein du réseau ATTILA Système est également un ingrédient incontournable de la réussite collective. « Dans nos agences, nous rencontrons tous les aléas de la vie d'une entreprise, explique Bruno Ancel. Pour ma part, j'ai connu des problèmes de salariés, d'accidents de véhicules, d'incendie, bref des « pépins » qui peuvent mettre en péril une entreprise. Lors de ces difficultés, Benoit Lahaye n'a pas ménagé ses efforts et m'a apporté un soutien efficace qui m'a permis de tenir le cap et dépasser ces situations ». Ce constat est largement partagé par tous les franchisés de l'enseigne. Tous témoignent de la large disponibilité et du professionnalisme du franchiseur et du personnel de la tête de réseau. « Avec notre mode de fonctionnement participatif, nous impulsions des bonnes pratiques; grâce à lui, nous récupérons beaucoup de contrats car nous avons une force de frappe indéniable », poursuit le franchisé.

Aujourd'hui, le concept attire une douzaine d'entrepreneurs par an et poursuit son développement à un rythme maîtrisé. Au printemps 2016, le réseau a accueilli ses premiers multifranchisés qui seront suivis à l'automne par deux autres ouvertures d'agences dans cette configuration.

### À propos d'ATTILA Système

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.

Pour en savoir plus: [www.attila-systeme.fr](http://www.attila-systeme.fr)



Contact Presse :

Agence l'Œil et la Plume - 76 rue Balard - 75015 Paris  
Tel : 06 03 86 77 66 - E-mail : [carole.houlne@loeiletlaplume.com](mailto:carole.houlne@loeiletlaplume.com)