

Paris, le 14 novembre 2016

ATTILA Système ATTILA Système à l'heure des renouvellements de contrat

Renouveler son contrat à échéance est un acte de confiance et gage de pérennité pour tout réseau de franchise. En 2016, plusieurs franchisés ATTILA Système se sont réengagés pour 5 ans, confiants et optimistes pour leur avenir avec l'enseigne.

Le renouvellement des contrats de franchise est un acte très signifiant pour le franchiseur comme pour le franchisé. Ce nouvel engagement signe la marque d'une reconnaissance et d'une confiance de la part des franchisés, dont le franchiseur peut se réjouir. Pérennité du réseau, confiance dans la relation franchiseur/franchisé et efficacité du modèle économique ; ces facteurs symbolisent une réussite partagée et concrète.

Des franchisés heureux et confiants

Depuis mars 2016, 4 agences ont signé à nouveau leur contrat de franchise pour 5 ans. De toutes les régions de France, ce sont des franchisés fiers de leur bilan qui évoquent l'avenir de façon sereine et épanouie, au sein du réseau.

François Brousse, Renaud Loupi, Jean-Luc Gauthier et Patrick Prel, franchisés ATTILA Système, ont des profils bien différents, mais leurs témoignages sont animés par une confiance unanime pour leur réseau. Et c'est tout naturellement qu'ils ont renouvelé leurs engagements aux côtés d'ATTILA Système.

Des valeurs humaines fortement plébiscitées

Jean-Luc Gauthier, 55 ans, de l'agence ATTILA Système Limoges, souhaitait depuis longtemps devenir son propre patron, après une carrière de directeur commercial dans le secteur de l'agroalimentaire. Il se lance en 2009, aux côtés d'ATTILA Système. *« Je suis arrivé au sein d'ATTILA Système, alors qu'elle n'était qu'un jeune réseau, et je l'ai vu évoluer très positivement. La franchise m'apporte tout le soutien nécessaire au niveau de la logistique. Elle me permet d'échanger, de discuter et l'écoute attentive de la tête du réseau est importante. ATTILA Système, c'est un état d'esprit sain et collaboratif. Aujourd'hui, j'organise ma prochaine croissance, je n'ai que des projets et c'est pourquoi il était évident de résigner avec ATTILA Système ».*

C'est un défi très osé et courageux que Patrick Prel, 53 ans, s'est lancé lorsqu'il a signé avec ATTILA Système. Effectivement, c'est avec sa femme et ses 3 adolescents qu'il a quitté la région parisienne pour s'installer à Nantes et ouvrir son agence. *« Ma rencontre avec Benoit Lahaye a été décisive. Je venais du secteur industriel et je ne connaissais rien à la toiture. Pourtant, j'ai pris le risque de déménager toute ma famille dans une région que nous ne connaissions pas.*

Je me sens bien dans ce réseau, je n'ai aucune raison d'en sortir. Il y a une véritable écoute, de l'assistance et une structure très rassurante. Notre chiffre d'affaires a toujours été en progression et nous sommes aujourd'hui dans une phase de maturité ».



Contact Presse :

Agence l'Œil et la Plume - 76 rue Balard- 75015 Paris
Tel : 06 03 86 77 66 - E-mail : carole.houlne@oeilletlaplume.com

Des ambitions entrepreneuriales couronnées de succès

Salarié pendant 30 ans, en tant que chef de marché et de produits dans le secteur du bâtiment, François Brousse, de l'agence ATTILA Système Massy, souhaitait devenir chef d'entreprise. A 52 ans, c'est l'aspect novateur du concept ATTILA dans le domaine de la toiture, qui l'a séduit et décidé à entamer ce nouveau chapitre de sa vie professionnelle. Ayant commencé avec 1 assistante et 1 couvreur, son agence emploie, aujourd'hui, 5 couvreurs, 2 chargés de clientèle et 1 assistante. Son chiffre d'affaires connaît une belle progression constante.

« J'ai trouvé, chez ATTILA Système et son fondateur, Benoit Lahaye, un esprit unique et un très bon relationnel. La tête de réseau est très disponible et accessible, elle m'apporte beaucoup de soutien. Je peux partager avec les franchisés de proximité à la fois sur des solutions techniques, mais aussi humaines. Nous sommes dans une équipe globale grâce au réseau de franchise, et j'échange constamment avec des personnes qui ont les mêmes problématiques de chef d'entreprise que moi. Aujourd'hui, je fais ce que j'aime, j'ai une équipe remarquable et la qualité des hommes que je découvre me pousse vers l'humilité. »

L'expérience de Renaud Loupi, de l'agence ATTILA Système Roissy en Brie, évoque ce même épanouissement.

« Je voulais monter ma propre structure et j'ai découvert le secteur de la franchise avec ATTILA Système. J'avais quelques réticences au début, car après une carrière dans la grande distribution en tant que directeur de magasin, je n'avais rien d'un bricoleur et de plus j'avais le vertige. Pourtant, j'ai adhéré au concept et signé 1 mois plus tard après ma rencontre avec Benoit Lahaye, le fondateur. J'étais convaincu par le potentiel du marché et je ne me suis pas trompé. Comme tout chef d'entreprise, j'ai des contraintes, dont je suis cependant heureux car l'aventure est très épanouissante ».

L'évolution d'une franchise en croissance sur un marché porteur

Le marché de la toiture est un secteur à très fort potentiel qui est estimé à plus de 10 milliards d'euros par an, dont plus de 2 milliards dédiés à la maintenance.

Le potentiel de développement du réseau ATTILA Système reste fort puisque 300 zones demeurent disponibles.

Toujours soucieux de répondre aux besoins de ses franchisés, ATTILA Système a investi 1 million d'euros dans la création d'un centre de formation situé à Montargis.

Après avoir été séduit par la taille humaine du réseau, Renaud Loupi, nous explique que le concept en lui-même n'a pas changé. *« Aujourd'hui, les outils proposés sont plus aboutis. Les formations, les moyens mis à disposition et les retours d'expérience de chacun font que le réseau est bien plus performant et organisé. Nous sommes toujours en phase de croissance, aujourd'hui tout va plus vite, cependant nous ne perdons en rien l'esprit initial qui m'a tant plu chez ATTILA Système. »*

« Nous étions une jeune franchise avec un certain nombre de choses à mettre en place. Depuis, ATTILA Système connaît une forte croissance et nous bénéficions de tous les points d'amélioration sur lesquels le réseau a travaillé. Et malgré cette croissance, nous restons un noyau soudé et conservons cet esprit d'équipe et d'entraide qui est essentiel à la bonne réussite de nos entreprises », nous dit François Brousse.

A 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 de ses clients, par la défense du « capital-toit », telle est la vocation d'ATTILA Système.

S'appuyant sur 13 années d'expérience, l'enseigne compte actuellement 68 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 450 collaborateurs.

Pour en savoir plus: 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@oeilletlaplume.com