

Paris, le 2 novembre 2017

ATTILA : ouverture de 4 nouvelles agences

Ce sont 4 nouvelles agences qui ouvrent leurs portes en novembre au sein de l'enseigne ATTILA. Sur l'année 2017, le réseau spécialiste de l'entretien, la maintenance et la réparation de tous types de toiture aura déployé au total 10 nouvelles implantations en France et porte ainsi à 78 le nombre d'agences réparties sur l'ensemble du territoire national. Les nouvelles agences sont situées à Angoulême, Nice, Reims, Chambéry, et confirment la volonté de l'enseigne de devenir à l'horizon 2020 La Référence nationale dans le domaine de la maintenance des toitures.

Entreprendre au sein d'un réseau performant

Sur un marché en pleine expansion et à fort potentiel, les agences ATTILA ont développé un savoir-faire unique dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous types de toitures. Le succès des agences ATTILA repose sur le professionnalisme d'une équipe à taille humaine structurée, à l'écoute des clients.

Le gérant d'une agence ATTILA est un véritable chef d'entreprise, le premier représentant de son agence et des valeurs du réseau. En première ligne sur le management, la commercialisation ou l'établissement de devis, il développe l'activité de l'agence via un processus spécifique d'accompagnement et de fidélisation de chaque client. *« Le business model développé par le réseau nécessite des hommes et des femmes entrepreneurs dans l'âme, des managers d'équipes commerciale et technique. Nos franchisés ne sont pas nécessairement des professionnels du bâtiment. Ils ont réalisé une première partie de carrière dans la grande distribution, la banque, les grandes entreprises »*, indique Benoît Lahaye, Fondateur du réseau.

Avec un potentiel de développement sur plus de 300 zones géographiques identifiées, le réseau est optimiste quant à son avenir, pour la défense du « **Capital-toit** », challenge de marque de l'enseigne.

La formation ATTILA : clé de l'excellence du réseau

ATTILA a fait de la formation de ses collaborateurs, l'élément clé de l'excellence des interventions du réseau. Cette exigence se traduit par l'attention portée aux enseignements prodigués qui concourent à la professionnalisation permanente de chaque collaborateur en agence. Ainsi, les 4 nouveaux gérants ont bénéficié de 7 semaines de formation, dont 5 au siège à Montargis et 2 en immersion en agence, en vue de leur intégration dans le réseau. Management, recrutement, gestion, marketing, commercial, technique... sont quelques unes des disciplines dispensées, leur permettant de devenir des experts reconnus de la toiture, mais aussi des managers complets capables de gérer efficacement des entreprises de services en bâtiment. *« Nos franchisés doivent avoir en mains toutes les armes pour ouvrir et développer efficacement leur agence, et ce, dès le premier jour »*, confie le Fondateur de l'enseigne. C'est dans cette optique que les nouveaux franchisés bénéficient d'une assistance d'une semaine au démarrage avec un soutien local pour démarcher et obtenir un premier chantier, suivi d'une assistance dédiée pendant 3 mois. *« Nous mettons tout en œuvre pour favoriser la réussite de tous nos franchisés sur le long terme »*, conclut Benoît Lahaye.

ATTILA Chambéry Ouest

Ayant la volonté d'entreprendre depuis plusieurs années, Thierry Adam s'est orienté vers la franchise par gain de temps et de sécurité pour la réalisation de son projet. C'est en qualité successive de commercial, responsable de distribution, directeur régional et directeur France qu'il a acquis plus de 25 années d'expérience dans le commerce BtoB chez des fabricants de matériel électrique et de chauffage. Ses compétences en terme de gestion de projets, de management, et de pilotage d'entreprise sont mises à profit pour la création de l'agence ATTILA Chambéry. *« Rejoindre le concept de franchise ATTILA, c'est la possibilité de s'appuyer sur un savoir-faire éprouvé et de disposer d'outils et de moyens très importants dès le démarrage de son activité. De plus ma rencontre avec Benoît Lahaye et les personnes à la tête du réseau a su me véhiculer les valeurs humaines qui caractérisent l'enseigne, auxquelles j'adhère parfaitement »*, indique le nouveau dirigeant d'entreprise.

L'agence ATTILA intervient sur toute la zone géographique de Chambéry et ses environs.

ATTILA Reims Est

Après 20 ans d'expérience commerciale dans l'agroalimentaire et l'univers médical au sein de grands Groupes, tels que Nestlé et Novartis, Nicolas Etienne a décidé de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. *« Le système de la franchise permet de développer un projet sans être isolé, en limitant les risques, en bénéficiant des meilleures pratiques et des réussites du réseau. C'est un gain de temps, de qualité de service et de notoriété indéniable »*, explique t-il. Son intérêt pour la franchise l'a poussé à suivre le développement du réseau ATTILA durant ces 3 dernières années. Force a été de constater la croissance constante du réseau en terme de CA, de structure et d'offres de service. *« Sur à peine 3 ans le réseau a développé, entre autres, son site Internet, les achats, les grands comptes, et créé un centre de formation. Tous les voyants étaient au vert pour que je me lance avec ATTILA »*. Les valeurs portées par l'enseigne, sa rencontre avec Benoit Lahaye, Fondateur d'ATTILA, et les équipes ont été déterminantes. *« L'entreprise évolue dans un mode de management participatif où l'intelligence collective prime. Les valeurs du réseau correspondent entièrement à l'idée que je me fais d'une relation saine et professionnelle »*, souligne t-il. Enfin, le concept innovant et le savoir-faire technique et différenciant ont fini de séduire Nicolas Etienne, qui prend ses nouvelles fonctions de chef d'entreprise avec enthousiasme et sérénité.

L'agence ATTILA intervient sur toute la zone géographique de Reims Est et ses environs.

ATTILA Angoulême Est

Doté d'un Master en Intelligence Economique à l'IAE de Poitiers, Jérôme Tesson-Richez, 39 ans, bénéficie d'un parcours professionnel entièrement tourné vers le monde de l'entrepreneuriat. Consultant en création et développement d'entreprises innovantes pendant 6 ans au sein d'ETINCEL, l'Incubateur Régional Poitou-Charentes, il a accompagné des porteurs de projets dans leur création de startups et des PME dans leurs programmes d'innovation, développant ainsi de solides capacités en management de projet. C'est aussi en qualité de cadre et dirigeant de sociétés, dans des secteurs variés, qu'il a acquis des compétences en termes de pilotage et lancement de sociétés, ou encore dans le domaine du coaching des équipes et des dirigeants d'entreprises. Avec autant d'atouts, il était donc tout naturel que Jérôme Tesson-Richez se lance à son tour dans le monde de l'entrepreneuriat. *« J'ai choisi d'entreprendre en franchise pour pouvoir m'appuyer sur des équipes supports expertes afin de me concentrer sur les facteurs essentiels au lancement de ma nouvelle société : le déploiement de l'offre et l'accompagnement des équipes »*, confie t-il. La forte dynamique du réseau et les services fournis par l'enseigne ont séduit ce jeune entrepreneur. *« L'offre de services premium et évolutive d'ATTILA, les valeurs humaines fortes et partagées à tous les niveaux du réseau m'ont convaincu. Je suis fier d'entamer cette nouvelle page professionnelle au sein du réseau ATTILA, et la perspective de construire une équipe d'experts m'enchanté »*, conclut-il.

L'agence ATTILA intervient sur toute la zone géographique d'Angoulême et ses environs.

ATTILA Nice Ouest

L'envie d'indépendance et d'entreprendre, tout en étant accompagné par une structure fiable et humaine, ont été les moteurs de Laurent Loquien, qui a passé 23 années dans la grande distribution, chez Casino puis Carrefour. *« Je voulais créer ma propre entreprise en étant guidé dans tous les aspects matériels. Et cette aide je la retrouve auprès d'ATTILA dans son centre de formation ou encore auprès du service technique par exemple »*, confie t-il. Le modèle économique structuré et performant a séduit Laurent Loquien. *« Je souhaitais une entreprise performante avec un concept de ventes de services en B to B. ATTILA regroupait l'ensemble des critères que je recherchais : un réseau leader sur son marché avec un concept innovant, un savoir-faire différenciant orienté services aux clients, la priorité donnée à la sécurité, des valeurs humanistes fortes et des compétences qui ne sont plus à prouver »*, indique t-il. Son expérience, son dynamisme, son goût du contact humain et sa motivation sont tant d'atouts pour mener l'agence ATTILA Nice et toute son équipe vers une belle réussite.

L'agence ATTILA intervient sur toute la zone géographique de Nice et ses environs.

A propos d'ATTILA

Créée en 2003 par Benoit Lahaye, et développée en franchise depuis 2006, l'enseigne ATTILA 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. **Protéger et pérenniser les toitures de ses clients, par la défense du « Capital-toit »**, telle est la vocation d'ATTILA.

S'appuyant sur 14 années d'expérience, l'enseigne compte actuellement 78 agences réparties sur le territoire national. ATTILA a généré, en 2016, un chiffre d'affaires de 42 millions d'euros, le réseau ambitionne un CA de plus de 50 millions d'euros en 2017, l'enseigne emploie plus de 550 collaborateurs.

Pour en savoir plus: 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@oeiletlaplume.com