

Entreprendre avec Attila Système : déjà 1 an !

Quels que soient leurs âges, leurs parcours professionnels, au printemps 2014, ils ont sauté le pas et ont entrepris dans un secteur à très fort potentiel avec le réseau de franchise Attila Système. Regards croisés sur une première année d'activité des agences Attila Système de Lesquin, Lorient, Montélimar, Melun, Toulouse Nord, et Valence.

Au départ, un besoin de vibration

Ils sont 6 entrepreneurs, 6 patrons aux parcours professionnels bien différents: cadres de la grande distribution, directeur de centre médico-social, cadre supérieur dans l'industrie, entrepreneurs en produits industriels ou dans le bâtiment, le point de ralliement: se lancer dans l'aventure de l'entreprise. Pour ce faire, ils ont choisi de passer le cap avec le réseau Attila Système.

« Malgré les nombreux postes à responsabilité que j'avais eus en tant que salarié, l'ouverture de ma propre entreprise, c'est ce frisson que je cherchais », témoigne Mathieu Dumont, gérant de l'agence de Valence. « Je voulais être acteur de mon destin et c'est une satisfaction », poursuit Romuald Recq, gérant de l'agence de Lesquin. « En ce qui me concerne, je souhaitais une mobilité géographique et réorienter ma carrière, renchérit Patrick Bontemps, gérant de l'agence de Toulouse Nord et originaire de la région parisienne. En créant mon entreprise, j'ai pu ainsi réaliser mes deux rêves: m'installer à Toulouse et entreprendre dans un secteur innovant ».

Tous s'accordent à dire que d'être indépendants, créer de la valeur et être tributaires de leurs propres résultats sont les déclencheurs de leur choix de vie.

Entreprendre dans un secteur à très fort potentiel

Choisir d'entreprendre en franchise est une première étape, choisir son réseau est la seconde. Les 6 jeunes entrepreneurs ont opté pour l'enseigne Attila Système pour son concept, son secteur d'activité et ses valeurs. « Dans toute ma carrière professionnelle, je n'ai jamais trouvé de prestataire répondant aux besoins des entreprises en terme de toiture, témoigne Marc Fontaine, gérant de l'agence de Lorient, ancien chef d'entreprise de fabrication de peinture. Et c'est pour cela que le concept m'a séduit: ce nouveau métier proposé par Attila n'existe pas sur le marché ». Pour Patrick Bontemps, outre l'offre de services innovante, le secteur de niche avec un très fort potentiel de développement a été aussi déterminant dans son choix de réseau. « Le modèle et la qualité du réseau ont aussi été décisifs dans mon choix, explique Romuald Recq, on peut s'appuyer sur l'expérience des autres agences ».

Ayant été entrepreneur indépendant à plusieurs reprises, Jean-Pierre Miguet, gérant de l'agence de Montélimar, partage le point de vue de ses collègues et ajoute: « j'étais entrepreneur dans le secteur de la pose de panneaux photovoltaïques, marché devenu totalement atone, le concept et le potentiel de croissance sur lequel est positionné Attila m'ont séduit. Dès que j'en ai eu l'opportunité, je l'ai saisie pour me lancer dans une seconde entreprise sous l'enseigne ».

Le réseau qui se développe en franchise depuis 9 ans a identifié plus de 300 secteurs encore disponibles en France, l'aventure ne fait que commencer!

12 mois intenses

Après 6 semaines de formation chez leur franchiseur, ils ont ouvert un beau matin les portes de leur agence. Développer leur clientèle, recruter leur équipe, gérer leur agence, le quotidien classique d'un chef d'entreprise si ce n'est que d'entreprendre dans un réseau de franchise a quelques atouts. « Le commencement est relativement facile, confie Patrick Bontemps, nous sommes épaulés techniquement par l'équipe de la tête de réseau et comme nous sommes tous très motivés, cela se passe bien. Les process sont bien huilés et cela nous permet de débiter sereinement ».

« Bien sûr, au démarrage nous sommes seuls dans notre atelier, mais nos prises de risques sont calculées. Grâce aux retours d'expériences des 43 autres agences, nous ne faisons pas les mêmes erreurs dans nos choix que si nous avions entrepris seuls. Le franchiseur nous accompagne dans les passages de cap », témoigne Mathieu Dumont.

Et puis, il y a aussi les lancements version start-up! C'est l'aventure qu'a vécue Nicolas Legendre, gérant de l'agence de Melun, en ouvrant les portes de son atelier. « Le secteur de Melun a connu deux très gros épisodes de grêle au printemps dernier, explique Nicolas. Je me suis retrouvé du jour au lendemain assailli d'appels d'urgence. Il fallait intervenir sur des dizaines de toits en un laps de temps très court. Sur les conseils de mon franchiseur, j'ai mis en place les infrastructures nécessaires pour faire face. Je ne m'attendais pas à un tel décollage »!

Alors, heureux?

Les 6 agences engagent aujourd'hui leur deuxième année d'exploitation. Leurs résultats sont très satisfaisants et dans les normes du réseau, à deux exceptions près: les agences de Melun et de Valence qui ont fait mentir les prévisions et sont très au-dessus des indicateurs de l'enseigne.

A l'heure actuelle, l'agence de Lorient, gérée par Marc Fontaine, a créé 3 emplois. Elle est conforme aux chiffres du réseau en terme de développement et Marc envisage sereinement l'avenir de son agence.

L'agence de Lesquin, gérée par Romuald Recq, connaît une croissance fidèle au business plan. Son agence a créé 3 emplois, un quatrième recrutement est en cours. « Attila, je m'y sens bien. Je suis indépendant dans un modèle économique calqué sur un système intégré avec tous les avantages et sans les inconvénients », confie-t-il.

De son côté, Jean-Pierre Miguet, à Montélimar, envisage de nouvelles embauches pour étoffer son équipe actuellement composée de 5 personnes. « Je souhaite créer un quatrième poste de couvreur et augmenter l'équipe commerciale avec le recrutement d'un second chargé d'affaires afin de parvenir à l'objectif de chiffre d'affaires en année 2 », témoigne le gérant positif et optimiste.

Nicolas Legendre, agence de Melun, est un jeune entrepreneur très satisfait. « En année 2, je vais consolider ma structure après cette année de démarrage très dense. Je suis très fier de mon équipe (10 personnes dont 7 couvreurs), ils ont fait un travail formidable et performant ».

Dans le sud-ouest, même satisfaction de la part du gérant de l'agence de Toulouse Nord. « Cette création d'agence, c'est une belle réalisation dont toute l'équipe peut être fière. C'est une aventure humaine parfois un peu difficile et on subit une forte pression, mais le concept Attila Système démontre son efficacité. On bâtit un socle de clientèle solide qui nous permet d'entrevoir l'avenir avec optimisme», témoigne Patrick Bontemps, le gérant.

A Valence, Mathieu Dumont est un entrepreneur comblé et engagé! Son agence a réalisé les prévisions envisagées en année 2. Aujourd'hui, il emploie 7 personnes et de nouvelles embauches sont attendues en septembre prochain.

Du côté de la tête de réseau, Benoît Lahaye est satisfait de ces excellents résultats : « La réussite de nos agences pérennise notre modèle. Ces jeunes entrepreneurs enrichissent le réseau grâce à leurs expériences. Nous nous efforçons de les accompagner dans leur développement ».

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. Fort de 12 années d'expérience, Attila Système génère un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros, recense plus de 300 collaborateurs et s'appuie sur 49 agences. Le réseau est en perpétuel développement avec une dizaine d'ouvertures d'agences prévues par an, plus de 300 secteurs sont encore disponibles.