

## **ATTILA Système: le réseau accueille ses premiers multifranchisés**

C'est une première dans le réseau: ATTILA Système accueille ses premiers multifranchisés! Deux franchisés ont choisi d'ouvrir une nouvelle agence en avril et en mai: l'une à Vitrolles (13) et la seconde à Chilly-Mazarin (91).

### **Deux ouvertures en zone industrielle**

Nicolas Legendre et Frédéric Goffin ont fait un choix astucieux: ouvrir leur seconde agence en zones très industrielles, offrant ainsi un énorme potentiel à leurs nouvelles entreprises. « C'est un choix très stratégique, explique Nicolas Legendre, gérant de l'agence de Melun et nouveau franchisé sur la zone d'Orly (Chilly-Mazarin). Dans ma première agence, nous proposons nos prestations tant aux professionnels qu'aux particuliers, c'est un développement classique pour une agence ATTILA installée dans une petite ville de province. Avec ma seconde implantation, nous allons essentiellement travaillé avec la clientèle BtoB puisque nous sommes installés en zone industrielle et commerciale».

Même appréciation du côté de l'agence de Vitrolles (13). Frédéric Goffin, gérant de l'agence de Valenciennes, fait un grand écart tant géographique que commercial avec l'ouverture de sa seconde agence. Pour gérer son agence du Nord, Frédéric a recruté un directeur d'agence qui chapeaute les équipes techniques et commerciales. Il va se concentrer sur la nouvelle agence située en zone industrielle à Vitrolles et promise à un fort développement

### **Une organisation bien rôdée**

Voilà 13 ans que le modèle ATTILA Système fait ses preuves. Jusqu'alors, son Président fondateur, Benoît Lahaye, n'avait pas encouragé ses franchisés à créer une seconde agence. « Il faut avoir bien bordé le modèle de la multifranchise et envisagé tous les cas de figures avant de se lancer. Mais c'est rassurant pour un franchiseur de voir ses franchiseurs ouvrir d'autres agences. Cela traduit leur confiance dans le modèle et dans la tête de réseau. De plus, ces multifranchisés nous obligent à peaufiner constamment notre modèle et l'adapter », confie-t-il. C'est donc sur un schéma de multifranchise neuf au sein du réseau que les deux entrepreneurs abordent leur seconde agence avec beaucoup de sérénité.

« Ma première agence, bien que n'ayant que 2 ans, est très bien organisée, confie Nicolas Legendre. J'ai ajouté, à la structure « classique » du personnel des agences ATTILA Système, un directeur d'agence. Ce recrutement dans chacune de mes agences me permet d'être hors opérationnel et de mieux diriger les deux entreprises. Ce qui n'est pas possible dans une agence de schéma classique ».

### **À propos d'ATTILA Système**

Créée en 2003 par Benoît 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. 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 63 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.

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