

Paris, le 22 mai 2017

ATTILA recrute son Directeur de Réseau pour un développement serein de l'enseigne

Développé en franchise depuis 2006, ATTILA a connu une forte croissance en proposant une offre de services uniques, sur un marché à grand potentiel, pour la défense du « Capital-toit ». Pionnière et unique en Europe, l'enseigne est le 1^{er} réseau spécialisé dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous types de toitures. Constituée aujourd'hui de 74 agences, elle ambitionne de dépasser le cap des 100 agences en 2019. Pour accompagner sereinement ce développement, ATTILA a recruté son Directeur de réseau : Eric Pouillaude, dont le brillant parcours a toujours été guidé par l'aspect humain.

Passionné de mathématiques et muni d'un DUT en génie mécanique, Eric Pouillaude a été successivement Directeur d'Agence BIS, Responsable Méthode et Qualité, Responsable du service prévention, et expert juridique qualité sécurité du groupe VEDIORBIS.

Après avoir obtenu un Master 2 en relations humaines en 2011 à l'IAE de Lyon 3, il devient Directeur des Ressources Humaines pendant 7 ans chez Exirys. « *Positionner l'homme au cœur du système est mon moteur. C'est ce qui a guidé tous mes choix professionnels* », explique Eric Pouillaude.

Aujourd'hui, à 56 ans, Eric Pouillaude, devient Directeur du réseau ATTILA, à la suite d'une rencontre décisive avec Benoit Lahaye, fondateur de l'enseigne. « *Lors de ma rencontre avec Benoit Lahaye, j'ai constaté que ses valeurs humaines étaient très prononcées et qu'elles étaient l'un des fondements de la politique de son réseau. De plus, j'ai compris qu'ATTILA n'était en rien une entreprise classique, qu'il y avait un important challenge, une belle ambition et un projet porteur. Cela a fini de me séduire pour que je souhaite accompagner ATTILA dans son expansion, afin que la croissance du réseau se fasse de la manière la plus sereine qu'il soit* », confie le nouveau Directeur.

En rejoignant ATTILA, ce père de 2 enfants, marié, passionné de motos et de ski, a bousculé ses projets personnels qui devaient le conduire à s'installer à l'étranger. La preuve d'une jolie conviction et d'une grande détermination qu'il compte bien mettre au service de sa nouvelle mission.



ATTILA, la croissance d'un réseau innovant et ambitieux

S'appuyant sur 14 années d'expérience, l'enseigne compte actuellement 74 agences réparties sur le territoire national et emploie plus de 500 collaborateurs. ATTILA a généré, en 2016, un chiffre d'affaires de 42 millions d'euros et projette un CA à hauteur de 49 millions d'euros en 2017, avec 80 agences.

Les objectifs de l'année en cours portent sur l'innovation, la croissance, l'accompagnement et le développement avec 12 ouvertures d'agences fixées sur l'année. Le cap des 100 agences est prévu pour 2019.

L'ambition est de devenir, à l'horizon 2020, le référent national dans le domaine de la maintenance des toitures.

Face à ce développement d'envergure, il était donc essentiel pour ATTILA de recruter son Directeur de Réseau pour mettre en œuvre les solutions nécessaires et adaptées à la conduite sereine de cette croissance.

Le modèle performant d'un réseau collaboratif

ATTILA met l'accent sur l'intelligence collective, sur l'implication du management, pour capter transmettre et adapter les idées nouvelles. Le système participatif est organisé autour d'une Commission composée de franchisés, élus par l'ensemble des agences, et de collaborateurs. Les nombreuses informations issues de ce travail concernent, notamment, les domaines de la stratégie, du marketing et de la technique. Toutes ces actions concourent à mettre en place une stratégie de développement à l'écoute des collaborateurs et des franchisés. Tous les mois, la Commission permet d'échanger et de voter des actions nouvelles et d'amélioration dans divers secteurs.

« *Nous avançons avec des convictions fortes, mais sans jamais nous perdre dans nos certitudes. L'entreprise de demain est à construire, elle devra être agile, réactive, souple et forte simultanément. Cela ne pourra se faire que sur de l'intelligence collective, qui est une organisation permettant d'assurer la pérennité de l'entreprise de demain* », indique Benoit Lahaye.

La mise en place d'une stratégie tournée vers ses franchisés

La réussite du réseau ATTILA s'appuie sur une recherche constante d'amélioration de ses services pour accroître les performances et les résultats de ses franchisés.

Pour atteindre les objectifs fixés, Eric Pouillaude a mis en place une stratégie par étapes, qui tend à consolider le service animation, à formaliser l'ensemble des process et à réorganiser l'ensemble de la Commission pour qu'elle soit plus opérationnelle. Une stratégie d'ores et déjà déployée, dont les résultats seront vérifiés lors d'une tournée de l'ensemble des agences ATTILA qu'il entreprendra dès septembre prochain. « *La tête de réseau a un grand savoir-faire, et il est tout aussi important de le faire savoir* »

ATTILA démontre une nouvelle fois que la performance et la satisfaction de son réseau, sont au cœur de ses prérogatives.

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 74 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 à hauteur de 49 millions d'euros en 2017, l'enseigne emploie plus de 500 collaborateurs.

Pour en savoir plus: attila-systeme.fr