

## Nos attentes Nos valeurs

- Pérenniser et agrandir notre réseau par un recrutement exigeant et juste
- Maintenir l'état d'esprit originel fondé sur un ensemble de valeurs humanistes
- Perfectionner notre nouveau métier en l'enrichissant au quotidien de retours d'expérience
- Accroître notre savoir-faire collégial où prédomine le principe d'intelligence collective

### Nous sommes

- ✓ Un réseau d'indépendants
- ✓ Une structure en perpétuel développement
- ✓ Une marque à part entière

NOUS

RÉSEAU

## Ils ont créé leur entreprise

au sein du réseau ATTILA

### AVANT J'ÉTAIS...



Agence de Caen

**Julien Jean**

Ancien cadre dans le secteur bancaire, il rejoint ATTILA après avoir aidé à financer un autre franchisé ATTILA. Il gère maintenant 3 agences.

Agence Le Mans Sud



**Laure Saillour**

Ancien manager et responsable commerciale dans l'automobile et la métallurgie, elle est la première gérante du réseau ATTILA.

Agence d'Ancenis



**François Boucher**

Ancien directeur de plusieurs établissements pour un réseau mondialement connu dans la restauration rapide, il participe activement aux environnements de partage.

Agence de Nîmes



**Laurent Raguet**

Ancien responsable d'un grand magasin de bricolage dans une enseigne nationale. Il est membre de la commission ATTILA et participe aux décisions stratégiques réseau.

## Prenez de la HAUTEUR



Devenez  
**CHEF  
D'ENTREPRISE**  
au sein de  
notre réseau

 **ATTILA**  
répare et entretient vos toits

## Vos attentes Votre profil

- Être votre propre patron au sein d'un réseau dans un secteur qui ne connaît pas la crise
- S'appuyer sur un concept novateur et développer une activité rentable et pérenne
- Profiter d'un savoir-faire éprouvé depuis plus de 16 ans
- Bénéficier d'un appui permanent pour performer vite et mieux

### Vous avez

- ✓ Un sens relationnel fort
- ✓ Une réelle aptitude à manager
- ✓ Une sensibilité aux métiers du bâtiment

VOUS

NOTRE

## Un nouveau métier

### ■ ATILA est le 1er réseau national

spécialisé en réparation, entretien et maintenance de tous types de toits, qu'ils soient industriels ou traditionnels, afin de garantir leur longévité.

### ■ Nous repensons, inventons, spécialisons

un métier ancestral en apportant réactivité et professionnalisme sur un marché non structuré à très fort potentiel.

### ■ Une offre de services écologique et pérenne

qui s'adresse à un portefeuille clients diversifié dans une logique d'activité durable et récurrente.

### ■ Des prestations innovantes et de qualité

toujours exécutées dans les règles de l'art et dans le strict respect des principes de sécurité.

### ■ Un modèle d'entreprise évolutif

qui permet au franchisé d'orienter son développement comme il l'entend : intégration de nouveaux collaborateurs, déploiement sur des domaines d'activité spécifiques...

De plus, la multiplicité des fonctions exercées, management, commerce, gestion, technique... participe à son épanouissement en tant que chef d'entreprise.

Nous défendons votre Capital-toit

## Les chiffres clés

### ■ Le réseau

- Près de 100 agences
- 70 millions de CA (2020)
- 750 collaborateurs
- 17 années d'expérience



### Les secteurs

- 10 à 15 nouvelles agences par an
- Un déploiement national
- + de 300 secteurs encore disponibles
- des dizaines de milliers de toitures

### ■ L'agence

- + de 300 K€ de CA (année 1)
- + de 580 K€ de CA (année 2)
- 1 équipe à taille humaine
- Multi-agences possible



### L'investissement

Projet Global : 150K€

- 40K€ (fonds propres)
- 26K€ droits d'entrée



## La dynamique de la réussite

### ■ La formation, valeur ajoutée essentielle

Entre les 7 semaines de formation initiale (théorie + pratique) et la formation continue, le nouveau franchisé devient rapidement un spécialiste de la toiture, un expert reconnu et un gestionnaire efficace.

### ■ L'assistance technique au démarrage

Durant sa phase de lancement d'activité, le nouveau franchisé bénéficie de l'expertise du service technique dans la réalisation de ses devis perfectionnant ainsi son analyse technico-commerciale.

### ■ Un soutien permanent de la tête de réseau

Plan marketing et communication multicanale, centrale de référencement, accords-cadres grands comptes, logiciels informatiques développés en interne, équipe d'animation commerciale... Plus de 50 personnes accompagnent au quotidien les franchisés et leurs équipes.

### Communication, collectif et cohésion

Le franchisé ATILA évolue chaque jour dans un environnement de communication et de partage : assemblées générales, séminaires, réunions régionales, visites animation, téléconférences, échanges techniques et commerciaux...

## Être Attilien

### ■ Le mot du fondateur : OSEZ !

«Notre environnement évolue plus vite que jamais. L'économie, la consommation et la communication mutent et évoluent à une vitesse toujours plus grande. Nous devons nous adapter, nous organiser et repenser notre vision entrepreneuriale. 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. Osons !»



### ■ Des femmes et des hommes impliqués

Les femmes et les hommes du réseau ATILA ont toutes et tous en commun l'adhésion à des valeurs d'entreprise et de service extrêmement fortes avec comme dénominateurs communs un fondement humaniste et une éthique partagée. La priorité est donnée au dialogue et à la démarche participative.

### ■ Des valeurs «réseau» communes

Qu'il s'agisse des agences franchisées ou de la tête de réseau, l'ensemble des collaborateurs est animé du même état d'esprit de qualité. Une attitude positive toujours orientée vers le client, de l'implication et de la passion dans chacun des métiers pratiqués, voilà le socle comportemental des « Attiliens ».

Membre de la Fédération Française de la Franchise



Votre contact  
Caroline CHARTIER

attila.fr

02 38 85 68 06  
franchise@attila.fr

