



franchise-attila.fr



Benoit LAHAYE

Président
fondateur
d'ATTILA



Le mot du fondateur

“L’innovation au service des entreprises et la préservation de la planète”

À l’occasion d’un appel d’offres pour l’entretien d’un toit d’une église, je constate que les petites et moyennes réparations de toitures étaient délaissées par les acteurs du marché au profit des grosses réfections. En 2003, j’ouvre donc ma première agence ATTILA que je développe en franchise dès 2006.

Un nouveau service était né.

Depuis, notre croissance confirme la pertinence de notre positionnement qui répond à un réel besoin, dans un contexte où la durabilité et la protection de l’environnement sont d’ores et déjà des enjeux majeurs.

Ensemble, servons cette mission commune : garantir l’intégrité des bâtiments et le patrimoine immobilier par une qualité de service irréprochable dans le respect des valeurs fondamentales que sont la confiance et le sens du service.

Nos 125 agences sont en mesure d’offrir à tous nos clients, des services d’experts, du diagnostic à l’intervention d’urgence mais aussi des programmes de maintenance préventive qui contribuent à la bonne disponibilité des bâtiments, prolongent la durée de vie structurelle d’un toit et reportent d’autant les investissements lourds liés à la réfection.

Ce sont là les clefs de notre succès.

Cher futur franchisé, je vous souhaite le meilleur au sein de notre aventure entrepreneuriale commune.



Le marché

Un marché potentiel important

- Le marché de la maintenance curative et préventive représente entre 20 et 30% du marché total de la couverture qui pèse entre 6 et 8 Mds € par an.
- Le secteur de la maintenance connaît une croissance constante et représentera une part significative des investissements dans les années à venir.
- Le marché est atomisé avec 95% d'artisans qui opèrent principalement sur le marché résidentiel (maison individuelle)*.
- + de 80 % des artisans sont des entreprises de moins de 10 salariés.*
- La construction de bâtiments non-résidentiels (hors locaux agricoles) augmente chaque année depuis 2020 (+10% en 2022) vs construction de logements (-6% en 2022) soit en moyenne 20 M de m2 construits.**
- L'augmentation des tempêtes en France et des orages a un impact significatif sur l'activité en raison des dégâts qu'ils causent aux toitures.

ATTILA fait partie des principaux acteurs en France dans le secteur de la maintenance des toitures industrielles (hors particuliers).

*Etude Xerfi 2023

** INSEE

ATTILA intervient sur 95% du marché de la toiture industrielle

Le mix matériaux toitures indus

Matériaux	Part de marché
Toile d'acier	40 à 50%
Panneau sandwich	20 à 30%
Fibrociment	15 à 20%
Membrane d'étanchéité	5 à 10%
Autres matériaux	- 10%
Végétalisé	- 5%

Typologies de toitures

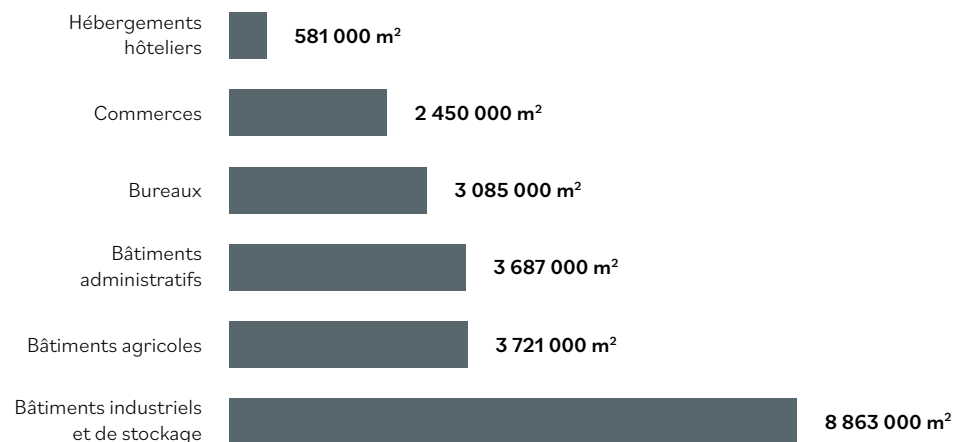
Type de toitures	Part de marché
Faible pente 1,5° ≥ 15°	60 à 70%
Toiture plate ≤ 1,5°	20 à 30%
Pente traditionnelle ≥ 15°	10 à 15%
Toiture à redans partiels	5 à 10%
Végétalisée et photovoltaïque	- 10%

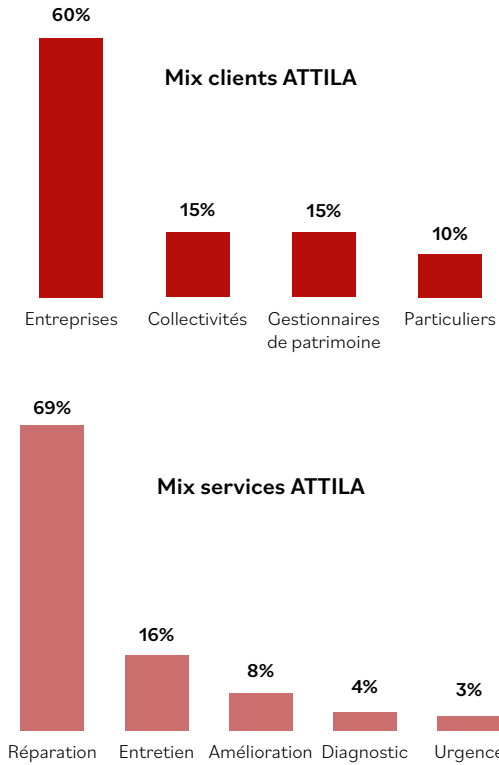
Les services ATTILA

Construction **Diagnostic - Entretien - Réparation - Amélioration - Urgence** Réfection totale

Surfaces non-résidentielles 22 millions m²**

(en date de prise en compte)

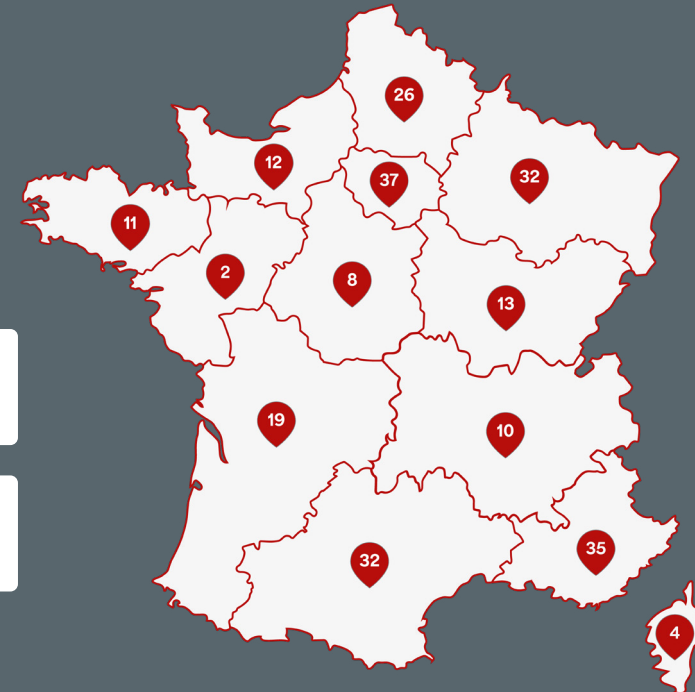




Le réseau

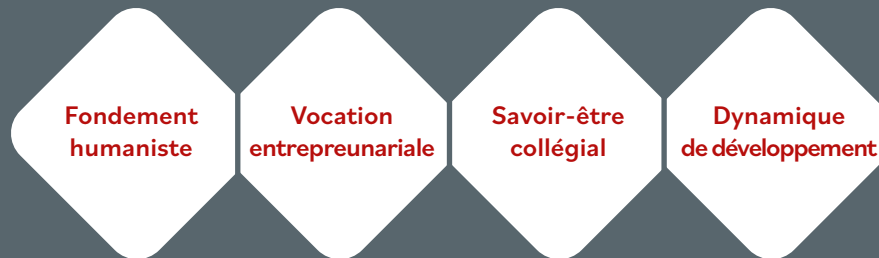
+ 40% de croissance réseau
(nombre d'agences depuis 2020)

- Plus de 120 agences
- 120 M€ CA réseau
- +200 clients Grands-Comptes
- +20 000 clients nous ont fait confiance



+ 200 secteurs disponibles

Au delà des aspects opérationnels, le réseau ATTILA se distingue par une approche humaniste de la relation franchiseur/franchisé basée sur 4 fondamentaux :



Avis clients

★★★★★



Le mot du président fondateur

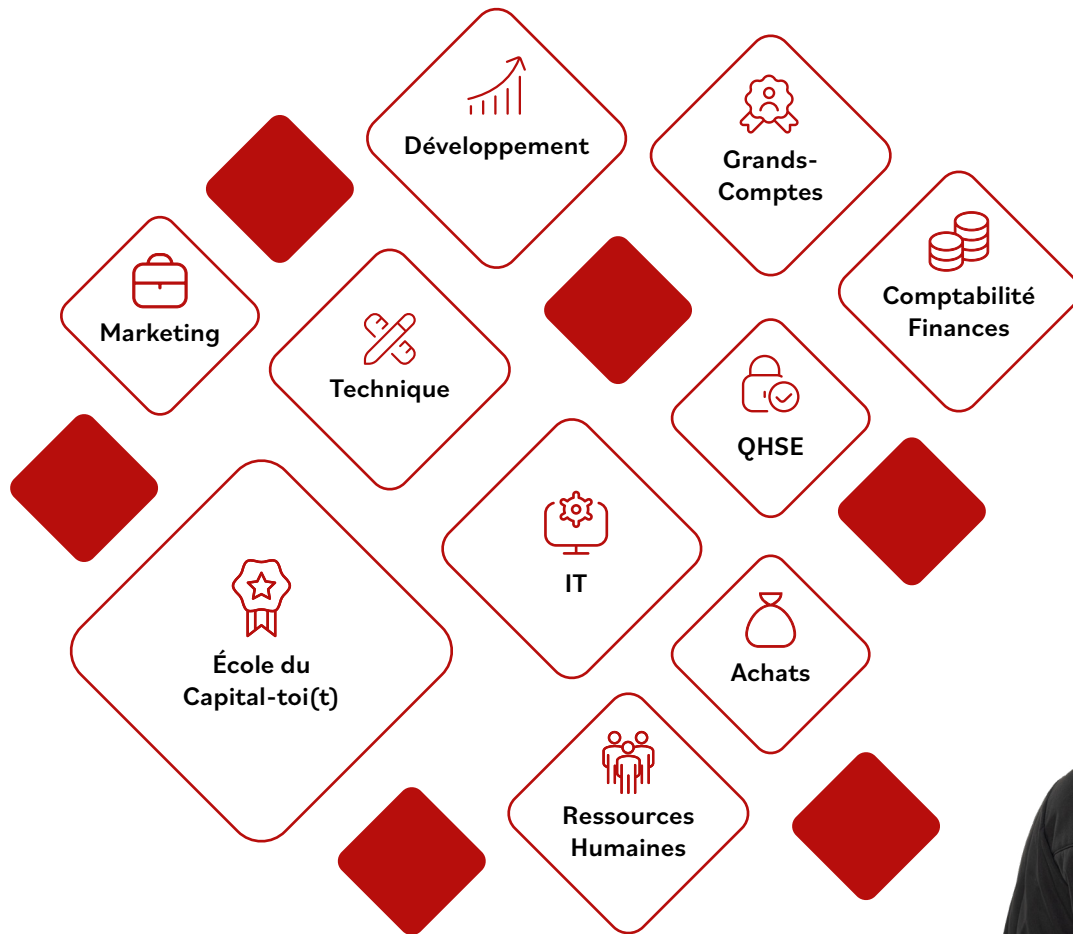
« Nous aspirons à répondre efficacement à la demande croissante en alliant proximité et qualité de service, et apporter ainsi notre contribution à la mise en place de la loi AGECE* dans le secteur du bâtiment. »

*loi anti-gaspillage pour une économie circulaire

Sans compétence technique particulière, nos franchisés viennent de tous horizons avec comme point commun la passion du service, une expérience de manager et un bon sens commercial.

L'accompagnement

Les services supports



80 personnes à votre service

répartit sur 10 services pour vous accompagner au quotidien sur la formation, la technique, l'informatique, le marketing...

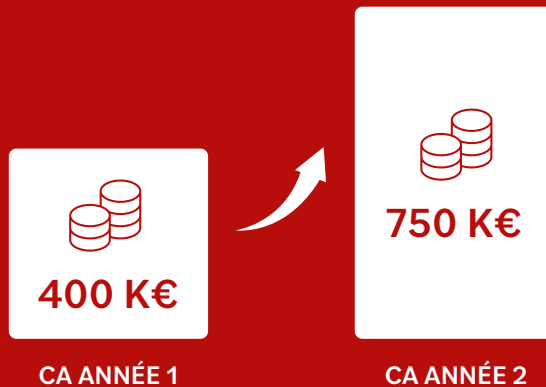
- ◆ 9 trainers pour une plus grande proximité
- ◆ Des formations techniques et commerciales toute l'année
- ◆ Une centrale d'achats qui référence les meilleurs produits
- ◆ + 10M€ d'apport grands-comptes
- ◆ Un système informatique avec un ERP intégré
- ◆ Une communication nationale
- ◆ Une démarche QHSE permanente



« J'ai rejoint le réseau ATTILA car il reflète pleinement mes valeurs. Ce réseau met l'accent sur le travail collaboratif en valorisant l'intelligence collective, ce qui correspond parfaitement à ma vision du développement professionnel. »

Alexandre
Franchisé ATTILA

Modalités financières



Les étapes de votre intégration



Notre modèle économique

Une agence ATTILA atteint généralement l'équilibre financier entre 14 et 16 mois et génère par la suite un résultat d'exploitation régulier qui atteint en moyenne les 15% du chiffre d'affaires à partir de la 3^{ème} année*.

Compte d'exploitation type (3e exercice)**	Montant (Base 100)
Chiffre d'affaires (CA)	100
Achats et sous-traitance	18
Marge brute	82
Autres charges variables	19
Marge sur coûts variables	62
Charges de personnel	32
Charges fixes	13
Autres charges	2
Résultat d'exploitation	15
IS	3
Résultat Net	12

Le service Développement ATTILA est à vos côtés dès les premières étapes de votre aventure entrepreneuriale et tout au long de votre parcours en tant que futur franchisé.

Il vous accompagne sur :

- Zone de priorité
- Expert-comptable
- Assurance
- Financement
- Recherche de local
- Concept agence
- Recrutement
- Communication locale

Le service développement reste votre interlocuteur privilégié dans le cadre d'un renouvellement, d'une cession ou d'une seconde agence.



Le mot du Directeur Développement

« Ce qui m'a plu, ce sont les valeurs humaines de ce réseau qui vont au-delà de la relation franchiseur-franchisé.

Je suis intimement convaincu que le positionnement de la marque ATTILA aura encore plus de sens demain, car ce service contribue à l'économie circulaire et donc à la protection de la planète. »

Stéphane HAUG
Directeur Développement
de la Franchise ATTILA

*Échantillon de 8 agences sur base comptable retenues de façon aléatoire.

**Échantillon de 12 agences sur base comptable retenues de façon aléatoire.



ATTILA

La défense du Capital-toit

Devenez franchisé
sur franchise-attila.fr



Rejoignez l'aventure
en flashant ce QR code