



[Accueil](#) > [Interviews](#) > [Franchise Service entreprises](#)

INTERVIEW EVOLUDIS

« Nous souhaitons rester à taille humaine pour privilégier le contact avec nos partenaires »

Emmanuel Hirigoyen, Président - le 13 mai 2020

Le concept d'**Evoludis** (accompagnement / coaching auprès du dirigeant pour l'aider à « Performer » son entreprise) qui a plus de 20 ans, est la seconde méthode la plus ancienne de France dans son domaine. Nous avons interviewé son Président, Emmanuel Hirigoyen, afin de faire un point d'étape en cette année 2020...

Rodolphe Hatchadourian : Comment accompagnez-vous vos partenaires ?



Emmanuel Hirigoyen : Nous mettons entre les mains de nos partenaires notre savoir-faire commercial pour créer, développer et optimiser un portefeuille. Nous leur louons nos trois applications informatiques en matière de « Pilotage d'entreprise » qui sont évaluées comme les plus performantes du marché. Cette méthode consiste à découper, sectoriser et « mettre à nu » l'entreprise. Nous allons réaliser un audit analytique qui va permettre de faire ressortir l'ensemble des points améliorants de la structure (qui seront rigoureusement classés et hiérarchisés). Suite à cela, nous allons projeter l'entreprise vers un « Nouveau Cap » autour de 4 variables :

- Le Chiffre d'Affaires,
- La Trésorerie,
- Le Résultat de l'entreprise,
- Le Revenu du dirigeant,

Par la suite, nous allons suivre tous les mois ce Nouveau Cap en fonction du Réalisé, et apporter éventuellement des actions correctives si l'entreprise « dévie » de ses objectifs. On est vraiment sur du pilotage très pointu qui permettra à l'entreprise de franchir plus facilement de nouveaux obstacles. Nos clients ont la possibilité de suivre tous les mois leur performance, ainsi que nos commentaires et analyses sur un site qui leur est personnalisé et dédié. Cette méthode permet de fidéliser « la relation client » et de la pérenniser en moyenne durant 8 années.



Sur le premier trimestre 2020, nous venons d'ouvrir 3 agences, dont 2 qui vont commencer à la fin du mois de mai.

Quels objectifs vous êtes-vous fixés pour 2021 et au-delà, en termes d'ouvertures ?

Tout d'abord, nous ne sommes pas sur un système de franchise mais de licence de marque. Il n'y a pas de franchisés dans le Réseau Evuludis mais des partenaires, et notre Réseau est là pour les aider, les accompagner et les conseiller dans la réalisation de leur portefeuille et le suivi technique de leur dossier client. Nous sommes sur une stratégie de développement qualitatif et non pas quantitatif. Nous nous opposons à toute forme d'industrialisation du concept et nous souhaitons rester à taille humaine pour privilégier le contact avec nos partenaires et la qualité de nos services. Nous sommes déjà au-dessus de nos objectifs en terme d'ouvertures avec 17 agences ouvertes au 31 mai 2020. A ce rythme là nous atteindrons notre objectif « final » d'ouvertures avant la fin d'année 2023.

Avez-vous des projets à l'international ?

Nous proposons depuis 2019 notre solution dans les pays francophones (Belgique, Suisse, Luxembourg).

Quel a été l'impact de la crise sanitaire sur votre enseigne ?

Avant la crise, la méthode Evuludis permettait aux dirigeants de développer leur C-A, d'accroître leur trésorerie et de consolider l'ensemble des résultats économiques de leur entreprise. Aujourd'hui, cette méthode a plus de sens et encore plus d'utilité aux yeux des chefs d'entreprise. En effet, elle est complètement adaptée à ce type de situation pour pouvoir faire face à cette crise sanitaire, à des rebonds éventuels et à des prochains confinements.

Un dernier mot à ajouter ?

La méthode Evuludis a été utilisée durant 15 ans par de nombreux dirigeants avant même d'être commercialisée contrairement à mes confrères qui ont créé un concept pour le commercialiser directement. C'est essentiellement pour cette raison-là, que nous sommes considéré comme les plus pragmatiques, et donc, les plus performants du marché.

Propos recueillis par Rodolphe Hatchadourian