

Date : 04/04/13

## WALL STREET INSTITUTE : Les ambitions de la franchise de formation en anglais



Adossé depuis 2010 au groupe britannique Pearson, numéro un mondial de l'édition scolaire, la franchise **Wall Street Institute** peut se targuer de fédérer 440 centres dans le monde essaimé dans 27 pays. Dirigé depuis 1993 par Natanaël Wright, la franchise de formation en anglais en France compte à ce jour 61 centres et affirme sa volonté d'accroître ce chiffre dans les 10 prochaines années en proposant l'adhésion de nouveaux franchisés sous forme de franchise participative.

Perspectives de développement de cette franchise de **formation** en **anglais**

La franchise **Wall Street Institute** recherche des franchisés ambitieux, commerçants, entrepreneurs, franchisés ou employés d'autres réseaux de franchise, employés à fort potentiel du réseau **Wall Street Institute** France ou Monde, anciens cadres supérieurs, etc. pour ouvrir des centres de langues dans les villes suivantes : Amiens, Arras, **Avignon**, Bayonne, Beauvais, Béziers, Blois, Boulogne-Sur-Mer, Bourges, Bourgoin-Jallieu, Brest, Caen, Chalon-Sur-Saône, Charleville-Mézières, Chartres, Clermont Ferrand, Compiègne, Evreux, Le Havre, Limoges, Orange, Pau, Perpignan, Quimper, Roanne, Rouen, Saint-Brieuc, Saint-Priest, Troyes, Valence.

A plus long termes, l'institut ambitionne d'ouvrir 100 centres en France sur une durée de 10 ans.

## Évaluation du site

On trouve sur ce site des articles et des communiqués de presse qui traitent de l'actualité du monde de la franchise. Le site propose également des services aux franchiseurs et aux franchisés.

**Cible**  
Professionnelle

**Dynamisme\*** : 10

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Son offre de partenariat repose sur un système de franchise participative au sein duquel la relation des deux protagonistes, franchisé et franchiseur, s'en voit renforcée : le franchiseur investit dans le capital du franchisé à hauteur de 20%. « Le passage à la franchise participative a radicalement modifié notre relation avec nos franchisés. Notre réussite passe dorénavant par la réussite de nos franchisés, et ça, c'est particulièrement sain. Si notre franchisé gagne, nous gagnons. S'il perd nous perdons, alors nous faisons tout pour qu'il gagne ! », indique **Natanael WRIGHT** Président-Fondateur de **Wall Street Institute** France.



A l'aide de cette formule, la franchise **Wall Street Institute** désire inciter les candidats à la création d'entreprise, possédant le profil et les moyens, de se lancer dans un secteur qu'elle déclare porteur, celui de l'apprentissage de l'anglais.

Tout semble être mis en œuvre par le franchiseur pour soutenir ce partenariat. L'appui passerait par l'octroi de financement à travers les établissements financiers en accord avec l'enseigne, par une formation initiale et continue dans tous les domaines, par des conseils et supports marketing...

Témoignages de franchisés **Wall Street Institute** en France

Nicolas ROOS, franchisé des centres de Poitiers, Châtelleraut et Niort souligne la particularité et l'importance de ce nouveau contrat de franchise participative : « Ce contrat ne se résume pas à la fourniture d'un nom et d'un produit, il apporte un support vital pour chacune de nos entreprises, que ce soit en matière de marketing, d'informatique, de formation ou administrative. Ce support s'est encore développé avec la mise en place d'un nouveau type de contrat, basé sur une participation du Master franchisé dans les entreprises du réseau à hauteur de 20 %. Cette prise de participation est avant tout la manifestation d'une confiance du Master franchisé dans son réseau. C'est aussi l'arrivée d'un allié de poids dans nos tours de tables qui nous permet une crédibilité plus grande vis-à-vis de nos partenaires financiers, c'est l'assurance

d'une meilleure compréhension de notre mode de fonctionnement et des difficultés qui peuvent être les nôtres. »

Thierry DESNOS, franchisé des centres de Metz et Nancy : « Le principal attrait de la marque **Wall Street Institute** est la qualité et l'efficacité de sa méthode pédagogique, qui répond efficacement aux besoins des consommateurs actuels : flexibilité, parcours individuel et engagement de résultats. Des atouts indéniables qui nous permettent de nous démarquer fortement de nos concurrents. Le suivi d'indicateurs de services pertinent, avec le soutien du franchiseur, nous placent parmi les acteurs incontournables du marché de la formation à l'anglais en France. Tout le monde connaît le niveau de maîtrise de la langue anglaise par les français ! On a devant nous un marché porteur pour tous ceux qui veulent s'investir dans leur entreprise. Pour ma part, j'ai pour projet d'ouvrir un 3ème centre. »

La franchise d'apprentissage de l'anglais en quelques chiffres

- 440 centres dans le monde répartis dans 27 pays
- 61 centres en France
- 42 millions d'euros fin 2011 de chiffre d'affaire pour **Wall Street Institute** France
- 25 000 élèves formés chaque année
- 800 collaborateurs

D'après un communiqué de l'enseigne