

## DEVENIR FRANCHISÉ WALL STREET INSTITUTE : LA METHODE GAGNANTE

**Wall Street Institute invite à tenter l'expérience « franchisé » dans un marché incroyablement vaste : la formation à l'anglais. Avec un programme de développement ambitieux et un concept de franchise participative des plus attractifs, Wall Street Institute propose un véritable partenariat aux potentiels candidats.**

Leader de la formation en anglais en France avec 70 centres et 25 000 stagiaires formés chaque année, Wall Street Institute entend accroître sa présence sur **un marché porteur où tout reste encore à faire. L'enseigne a ainsi mis en place un programme de développement ambitieux avec pour objectif d'ouvrir une centaine d'écoles en France sur des zones couvrant de 80 000 à 200 000 habitants dans les années à venir.**

Un tiers des ouvertures seront effectuées par des franchisés existants tandis que les deux autres tiers donneront lieu au recrutement de nouveaux franchisés. Ce plan de développement repose notamment sur l'ouverture de **centres de taille intermédiaire**, à l'image du centre pilote de Saint-Laurent du Var (Côte d'Azur), qui connaît un succès impressionnant depuis son ouverture il y a un an : chiffre d'affaires équivalent à celui d'un centre classique avec un point mort beaucoup plus faible.

### **Le réseau franchisé Wall Street Institute**

Wall Street Institute s'est toujours développé à travers la Franchise depuis sa création en 1972. Comme la plupart des réseaux, les centres franchisés s'articulent autour d'une colonne vertébrale de centres en propre (Paris, Lyon, Reims, Orléans et Nice).

**Les centres en propre** sont synonymes de pérennité dans la mise en application du concept, de savoir-faire opérationnel, d'innovation et de ressources financières importantes. Ce regroupement de centres en propre est géré par Wall Street Group.

**Les centres franchisés**, eux, amènent flexibilité, pénétration impressionnante des marchés locaux, et une proximité inégalable pour les clients. **La puissance du concept associée à la relative faiblesse de la concurrence locale font souvent des centres franchisés Wall Street Institute les leaders sur leurs territoires.**

### **Le concept de franchise Wall Street Institute : la franchise participative**

Le réseau de l'enseigne se veut innovant et s'est récemment tourné vers **le concept de franchise participative** afin de proposer de véritables partenariats aux nouveaux franchisés. **Wall Street Institute investit ainsi à hauteur de 20% du capital.**

Cette participation du leader France de la formation à l'anglais dans le capital du franchisé consolide, rassure les partenaires financiers et permet de bénéficier de toute l'expérience opérationnelle accumulée sur des dizaines d'années.

Pour soutenir ce véritable partenariat, l'enseigne met tout en œuvre pour aider le franchisé :

- Aide au financement par l'intermédiaire des principales banques de l'enseigne
- Wall Street University France et Monde assurent une formation de haut niveau pendant toute la durée du contrat de franchise afin que le franchisé bénéficie d'un savoir-faire constamment actualisé, que ce soit au niveau pédagogique ou commercial
- Le service marketing conçoit, crée et met à disposition les campagnes et produits marketing
- Un suivi attentif des performances ainsi que des conseils pour l'amélioration de celles-ci.

De son côté, Wall Street International met à disposition de la France les nouvelles évolutions du concept Wall Street Institute, que ce soit au niveau :

- De la formation
- Des avancées technologiques
- Des évolutions pédagogiques

### Les profils recherchés

Il y a 2 types d'entrepreneurs : les créateurs et les développeurs. Nous cherchons des développeurs, le concept ayant déjà été créé et éprouvé.

**Les profils peuvent être variés** : commerçants, entrepreneurs, franchisés ou employés d'autres réseaux de franchise, employés à fort potentiel du réseau Wall Street Institute France ou Monde, certains profils d'anciens cadres supérieurs, etc.

En tout état de cause, les candidats devront être particulièrement bien implantés sur le territoire envisagé.

Le nouveau concept de centres de taille intermédiaire permet également de proposer deux types de challenges, du fait de la faiblesse du point mort :

- 1- Un challenge classique, pour un franchisé Wall Street Institute, avec une équipe de vente à manager, en sus de l'équipe pédagogique
- 2- Un challenge sans vendeurs à manager, le franchisé se consacrant seul aux fonctions commerciales.

L'enseigne souhaite ainsi s'implanter d'ici à 2013 dans de nombreuses villes françaises : *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*

### Témoignages de franchisés

Nicolas ROOS, franchisé des centres de Niort, Poitiers et Châtellerauld : « *Dans ma recherche d'une entreprise à reprendre, je souhaitais tout d'abord intégrer un réseau de franchise qui allie un produit de qualité à une aide importante du franchiseur. Wall Street Institute nous offre cela. La méthode WSI Flex est redoutablement efficace et les retours clients sont extrêmement positifs. Les supports pédagogiques et l'exigence en terme de qualité de formateurs placent clairement la marque en tête des organismes d'apprentissage de l'anglais. Wall Street Institute propose également à ses franchisés des services de grande qualité en termes de marketing et de formation du personnel et des managers de centre. Après plus de 3 années passées dans le réseau, nous ne pouvons que nous féliciter de l'avoir rejoint. Avec Wall Street Institute, chaque franchisé peut obtenir une bonne rentabilité. En s'investissant totalement dans le projet, les efforts sont plus que récompensés.* »

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 3<sup>ème</sup> centre.* »

Le marché mondial de la formation à l'anglais en tant que seconde langue est estimé à plus de 50 milliards de dollars dans le monde. Bien que Wall Street Institute en soit l'un des leaders incontestés, sa part de marché mondiale est inférieure à 2% ! **L'enseigne offre donc l'opportunité aux potentiels candidats de partir à la conquête de ce marché autour d'un réseau déjà fort, avec une offre d'enseignement à l'efficacité reconnue et à travers un système de franchise participative qui se révèle être un véritable partenariat entre Wall Street Institute et le franchisé.**

### **A propos de Wall Street Institute**

Wall Street Institute appartient depuis septembre 2010 au groupe britannique Pearson, numéro un mondial de l'édition scolaire. L'enseigne compte 440 centres dans le monde, répartis dans plus de 27 pays, pour environ 160 000 stagiaires.

En France, Wall Street Institute réalise un chiffre d'affaires de plus de 40 millions d'euros fin 2010, compte 25 000 élèves formés chaque année et un effectif de 800 collaborateurs. L'enseigne est ainsi le leader français de la formation à l'anglais aussi bien auprès des entreprises que des particuliers. Forte de son réseau de 70 enseignes, l'entreprise est en plein développement et prévoit l'ouverture de 100 centres supplémentaires en France dans les 10 prochaines années.

Depuis 1993, Natanaël Wright a porté le développement de Wall Street Institute en France, faisant passer en 14 ans le chiffre d'affaires de 700 000 € à 40 M€ et le nombre de centres de 1 à 70. Il est aujourd'hui à la tête du groupe en France, directement et sous forme de franchise. Natanaël Wright milite

activement à la promotion et l'accompagnement de l'entrepreneuriat en France, par son investissement auprès de réseaux et d'associations concernés par le sujet (Journées de l'Entrepreneur, Réseau Entreprendre, Parrainer la Croissance...).

Pour plus d'informations : [www.wallstreetinstitute.fr](http://www.wallstreetinstitute.fr)

**Contacts presse :**

**Agence La Maison Link**

Aurore CHIQUOT

T : +33 (0)1 53 32 11 83

[aurore.chiquot@linkrp.eu](mailto:aurore.chiquot@linkrp.eu)

**Agence La Maison Link**

Vincent SAMUEL

T : +33 (0)1 53 32 11 85

[vincent.samuel@linkrp.eu](mailto:vincent.samuel@linkrp.eu)