

## Wall Street English veut doubler de taille d'ici cinq ans

02.07.2018, Jennifer Matas

[Partager](#) [Tweeter](#) [Partager](#) [Partager](#) [G+](#) 

« Le réseau de centres de formation à l'anglais espère tirer profit de l'allongement du compte personnel de formation et de son passage en euros, le 1er janvier 2019. Plus d'explications avec Natanael Wright, président de Wall Street English. »



Crédits photo : Droits réservés

Début 2018, syndicats des salariés et patronaux se sont mis d'accord : le **compte personnel de formation (CPF)** doit être rallongé et passer de 24 à 35 heures. Et le CPF sera bien **modifié**, mais il sera converti en euros, ainsi que l'a décidé Muriel Pénicaud, la ministre du Travail. Au final, chaque actif (demandeurs d'emploi inclus) bénéficiera d'un **budget de 500 euros par an** – dans la limite de 5 000 euros – ou de **800 euros pour les non qualifiés** – plafonnés à 8 000 euros – pour suivre la formation de son choix. Une aubaine pour les acteurs de la formation aux professionnels comme Wall Street English.

### Ouvrir 50 centres en franchise

« La deuxième version de la loi sur la **formation continue** promulguée en 2014, qui entrera en vigueur en 2019, est éminemment favorable à Wall Street English », déclare Natanael Wright, président de l'entreprise depuis 1993. La grande **nouveauté qui avantage particulièrement ce réseau** de centres de formation à l'anglais, « c'est surtout que les budgets ne sont plus dans les mains des responsables de formation mais dans celles des individus, explique le dirigeant. Or, **un tiers des demandes de droit individuel à la formation (DIF) concerne l'anglais** contre seulement 10 % lorsque ce sont les entreprises qui font les démarches. » Avec le CPF, Natanael Wright est confiant : son réseau devrait grandir à vitesse grand V. « Nous espérons **ouvrir 50 centres supplémentaires** au cours de ces cinq prochaines années. » Ce qui revient à doubler la taille du réseau français actuel.

### A la conquête de nouveaux territoires

A l'été 2018, l'**anciennement nommé Wall Street Institute** comptabilise **50 centres de formation en France, dont 38 en franchise** et 12 en propre, et 450 au total dans le monde. L'Hexagone est son premier marché en nombre d'établissements, et l'enseigne mise beaucoup sur l'avenir dans ce pays. Confiante, elle espère conquérir de nouvelles zones. « Jusqu'à présent, nous n'ouvrons le plus souvent que dans des zones de plus de 250 000 habitants où vivent des catégories socio-professionnelles plutôt élevées. Aujourd'hui, la donne a complètement changé », assure Natanael Wright, rappelant que la nouvelle mouture de la loi sur le CPF alloue 800 euros par an aux personnes pas ou peu qualifiées, contre 500 euros aux actifs qualifiés. « Un tout nouveau marché s'offre à nous. Raison pour laquelle nous réduisons la taille de la zone cible où nous implanter à 80 000 habitants, car nous pensons qu'il faut un minimum de 30 000 actifs pour qu'un centre fonctionne bien. » Des villes comme Brest, Lorient, Roissy, Cergy-Pontoise, Marne-la-Vallée, Orly, Le Havre, Caen ou encore Rouen sont notamment dans le viseur de l'enseigne.

### Et si la loi change ?

« Même si cela arrive, cela ne se produira pas avant 2025 au plus tôt », répond Natanael Wright. Le dirigeant se veut rassurant, conscient que baser la croissance de son réseau en partie sur une loi plutôt favorable pourrait s'avérer une stratégie qui rebute plus d'un candidat à la franchise. « Mais de toute façon, si l'on considère les trois derniers quinquennats, tous allaient dans le sens de **ramener le choix de la formation des organismes aux personnes**. Nous sommes donc plutôt sereins », ajoute-t-il. Dans tous les cas, Wall Street English n'a aucun intérêt à ouvrir de nouveaux centres à l'aveugle puisque, depuis 2011, il **investit systématiquement dans ses établissements franchisés 20 % du capital au total**.

#### Quelques chiffres clés

- Durée du contrat de franchise : **10 ans** reconductible automatiquement
- Droit d'entrée : **80 000 euros HT** pour une zone de 100 000 à 250 000 habitants, **50 000 euros** pour les villes de moins de 100 000 habitants (25 000 euros à verser à la signature, le reste par mensualités)
- Redevances : **10 %** du chiffre d'affaires
- Apport personnel recommandé : **100 000 euros**
- Investissement global (hors pas-de-porte) : **325 000 euros**