

Entreprise & franchise

Mars/Avril 2012

4€
achetez & vendez

**Dépôt-vente :
un métier d'expertise**

Secteur

**Franchises gourmandes :
le plaisir ne connaît pas la crise**

**Maroquinerie, bijou, optique...
Bien équipé de
la tête aux pieds**

**Crédit : mettre toutes
les chances de son côté**

**Flotte auto,
achat ou location,
chacun sa voie**

**Entreprendre
en Poitou-
Charentes**

**Expérience :
Wall Street Institute,
entre méthode et
esprit de groupe**

**Contrat de partenariat :
Le challenger de la franchise**

La vie des réseaux

**ERA France, en plein
développement**

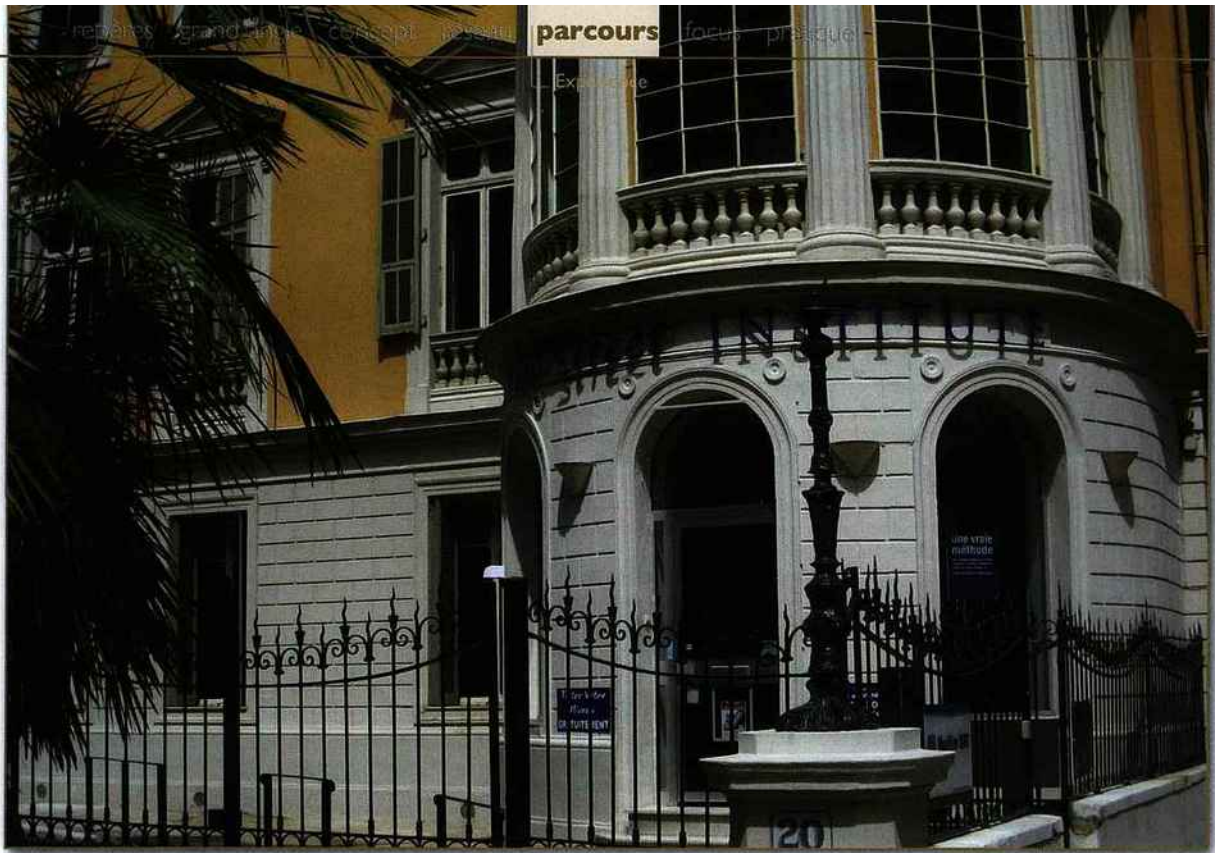
BRISACH Brisach, la force
d'une marque

LES DÉCORATEURS DU FOYER

**Self'Coiff, coup de
jeune sur la coiffure**

**Fédérations
à la disposition
des franchisés**

Agenda :
31^{ème} édition du Salon
Franchise Expo,
toutes les opportunités



Wall Street Institute, pour une réussite commune

Conditions d'accès

Contrat : franchise
Durée du contrat : **10 ans**
renouvelables
Droit d'entrée : **80.000 € HT**
pour une zone de **100.000 à**
200.000 habitants
Investissement global : entre
215.000 et 265.000 € pour
un centre d'environ **150 m²**

Contact

Wall Street Institute
Philippe Incagnoli
Tél. : 01.81.09.17.67
e-mail : philippe.incagnoli@
wsi-group.com
www.wallstreetinstitute.fr

Le leader de la formation en anglais en France, avec 70 centres et 25.000 stagiaires formés, mise sur l'efficacité de sa méthode et l'esprit de groupe pour poursuivre son développement. Deux notions qui ont séduit Nicolas Roos qui a récemment ouvert son 3^{ème} centre en Poitou-Charentes.

Après 18 ans passé dans l'infanterie de marine, Nicolas Roos a eu envie de devenir chef d'entreprise sans pour autant prendre une toute autre direction. «Je voulais que mon activité corresponde plus ou moins à mon cursus et, après mûre réflexion, j'ai décidé de m'orienter vers la formation. Après quelques jours de recherche, je suis tombé sur un centre Wall Street Institute à reprendre. Cette franchise n'était pas une volonté mais un pur hasard». Un hasard qui se révèle rapidement, aux yeux de l'entrepreneur, être un choix judicieux.

Avancer ensemble

Motivé à l'idée de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, Nicolas Roos voit dans le rachat de cette franchise une belle occasion de changer d'orientation professionnelle tout en gardant des valeurs auxquelles il tient. «En 2001, lorsque j'ai découvert le centre Wall Street Institute, je me suis penché sur la franchise, un domaine que je ne connaissais pas beaucoup et j'ai retrouvé dans ce système un mode de travail collectif qui me convenait, car c'était un peu ce que j'avais fait pendant les 18 premières années de ma vie professionnelle, travailler ensemble pour des objectifs communs». Totalement séduit



Depuis quelques mois, Nicolas Roos est à la tête de 3 centres Wall Street Institute basés en Poitou-Charentes.

La franchise participative

Le réseau s'est récemment tourné vers le concept de franchise participative afin de proposer de véritables partenariats aux nouveaux franchisés. Wall Street Institute investit à hauteur de 20% du capital. Cette participation du leader France de la formation en anglais dans le capital du franchisé est un argument de taille au moment de trouver les

financements pour lancer le projet. En effet, avoir comme partenaire une enseigne qui regroupe 440 centres dans le monde et qui a généré en 2010 un chiffre d'affaires France de plus de 40 millions d'euros rassure les partenaires financiers et permet de bénéficier de toute l'expérience opérationnelle accumulée sur des dizaines d'années.

par le concept même de la franchise, Nicolas n'en demeure par moins conscient des difficultés qu'annonce le passage du statut de fonctionnaire à celui de chef d'entreprise, des difficultés face auxquelles la tête de réseau apporte son soutien. «Devenir chef d'entreprise sans aucune préparation s'est avéré difficile, j'ai heureusement trouvé beaucoup d'aide auprès du franchiseur, notamment en termes de marketing, de formation du personnel et des managers de centre».

Qualité reconnue

Aussi efficace que soit la tête de réseau, une franchise doit, pour être viable, être conçue autour d'un produit de qualité, un

Un programme intense de formation



Qui peut rejoindre le réseau Wall Street Institute ?

Quasiment tout le monde, c'est une franchise particulièrement bien structurée autour d'un produit qui est notre méthode d'enseignement, une méthode que l'on retrouve partout dans le monde. Que vous soyez professeur d'anglais, entrepreneur, ancien cadre supérieur ou consultant, vous n'avez pas besoin de parler anglais ou d'être professeur pour pouvoir rejoindre le réseau. À partir du moment où vous avez la mentalité d'un entrepreneur développeur et non pas d'un entrepreneur créateur, vous pouvez rejoindre la grande famille de Wall Street Institute !

Quelles sont les aides et formations que vous apportez à vos franchisés ?

Nous avons un programme intense d'une dizaine de jours en début de formation où l'on "bombarde" littéralement d'informations le franchisé de façon qu'il connaisse tout ce qu'il doit savoir car nous avons un métier particulièrement

réglementé. En revanche, nous ne nous occupons absolument pas de tout ce qui est lié à la comptabilité car nous partons du principe que cette partie peut être déléguée à un expert-comptable. Par la suite, 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. À cela viennent s'ajouter les aides promotionnelles, notre service marketing conçoit, crée et met à disposition les campagnes et produits marketing.

Quels sont vos objectifs en termes d'ouvertures pour 2012 ?

Depuis 5 ou 6 ans environ, nous avons un rythme de 3 ouvertures par an, nous envisageons donc entre 3 et 5 ouvertures d'ici la fin de l'année. En cas de reprise économique, nous nous fixerons une base de 10 par an.

Quelles sont les villes qui sont à pouvoir aujourd'hui ?

L'enseigne souhaite s'implanter



Natanaël Wright,
président de Wall Street Institute France

d'ici à 2013 à Amiens, Arras, Avignon, Bayonne, Beauvais, Béziers, Blois, Boulogne-sur-Mer, Bourges, Bourgoin-Jallieu, Brest, Caen, Chalons-sur-Saône, Charleville-Mézières, Chartres, Clermont-Ferrand, Compiègne, Évreux, Le Havre, Limoges, Orange, Pau, Perpignan, Quimper, Roanne, Rouen, Saint-Brieuc, Saint-Priest, Troyes et Valence.

élément important qui n'a bien évidemment pas échappé à Nicolas Roos au moment de signer. «Outre l'aide, il était pour moi primordial d'intégrer un réseau de franchises qui ait un produit de qualité et qui me plaise. La méthode Wall Street Institute est redoutablement efficace et les retours des clients sont extrêmement positifs. Les supports pédagogiques et l'exigence en termes de qualité des formateurs placent clairement la marque en tête des organismes d'apprentissage de l'anglais».

Faciliter la multifranchise

Parfaitement intégré au réseau, Nicolas Roos poursuit la politique de développement voulue par l'enseigne. En effet, l'une des caractéristiques de Wall Street Institute est de faire en sorte, lorsque que cela est possible, que ses franchisés deviennent multifranchisés, un objectif auquel Nicolas Roos adhère parfaitement. «Être à la tête de plusieurs franchises a toujours été un objectif. Lorsque nous avons racheté le

centre de Poitiers, nous avons racheté une entreprise qui, suite à une envie de changement d'orientation professionnelle de la part du propriétaire, était plutôt sur la pente descendante, le chiffre d'affaires baissait régulièrement depuis 4 ans, nous étions dans une structure qui n'était pas taillée à notre mesure». Le centre de Poitiers remis sur les rails, Nicolas Roos rachète, en 2004, un 2nd centre à Châtelleraut, avant d'ouvrir il y a quelques mois un tout nouveau centre situé à Niort, une ouverture qui conforte Nicolas dans ses choix. «En ouvrant la franchise de Niort, j'ai pu constater la justesse du concept Wall Street Institute dans sa globalité, en particulier dans l'organisation de l'entreprise, son mode de fonctionnement puisque pour cette ouverture, nous sommes partis de rien et nous avons construit une entreprise conformément au concept de la franchise». Une belle entente que le chef d'entreprise ambitionne de prolonger avec l'ouverture d'ici 2014 d'un 4^{ème} centre.

Séverine Germain-Guéroult