

«Me mettre facilement à mon compte»

Guy Delangle, responsable du centre Wall Street Institute, spécialiste des cours d'anglais à Avignon(Vaucluse).

«J'ai travaillé dans le secteur automobile, mais je voulais me mettre à mon compte.



Guy Delangle verse au réseau 7 % de royalties sur son chiffre d'affaires et 5 % pour la communication.Photo DR

J'ai ouvert un centre Wall Street Institute à Nîmes en 2002, puis j'ai repris celui d'Avignon en 2012.

La création d'entreprise classique est beaucoup plus compliquée. En franchise, on n'est pas obligé d'avoir un savoir dans le domaine, on dispose de toute une structure au niveau des moyens et des outils. On a un logiciel commun qui nous aide à suivre les étudiants. Les contenus des cours sont déjà rédigés. Une personne du réseau m'a aidé dans le recrutement de mes collaborateurs. On est obligé de respecter le contrat de franchise, d'appliquer le concept, la même manière d'enseigner, car elle est éprouvée. La franchise veut des entrepreneurs, elle nous interpelle sur le fait d'être prêts. Les échecs sont possibles car c'est moi qui gère mon entreprise au quotidien. J'emploie six salariés en tout pour un chiffre d'affaires de 400000 euros.»