

Juin 2012

OSEZ L'ENTREPRENARIAT, FACE À LA CRISE ! DÉCOUVREZ LE SUCCÈS DE LA FRANCHISE WALL STREET INSTITUTE

Face à la crise, Wall Street Institute encourage à oser l'expérience « franchisé » sur un marché porteur et en croissance : la formation à l'anglais. Avec un concept de franchise participative faisant des candidats élus de véritables partenaires, Wall Street Institute propose une solution ambitieuse et pertinente pour se lancer dans l'entrepreneuriat.

Leader incontesté de la formation à l'anglais en France avec 66 centres et 25 000 stagiaires formés chaque année, Wall Street Institute permet d'oser le pari de l'entrepreneuriat en développant, à moindre risque, un concept fort, éprouvé et rentable sur un marché porteur où tout reste encore à faire.

Réussir avec la Franchise Wall Street Institute

Wall Street Institute recherche des entrepreneurs ambitieux, sans profil prédéterminé, prêts à s'investir pleinement dans le projet, peu importe les difficultés rencontrées par le passé.

Thierry DESNOS, franchisé des centres de Metz et de Nancy est un bon exemple : « Suite à une expérience difficile au sein d'une société de marketing terrain dans le secteur de la Grande Distribution, j'ai été licencié en 2000 à l'âge de 42 ans. Se retrouver sur le marché du travail à cet âge est très difficile. Je me suis dit qu'il fallait que je devienne maître de mon propre avenir et que je ne dépende plus jamais de décisions de directeurs sur lesquelles je ne pouvais pas agir. J'ai donc décidé de devenir entrepreneur, mais je voulais aussi limiter les risques et ai opté pour la franchise, car le fait de se voir livrer un système « clé en main » et « éprouvé » était rassurant et minimisait les risques. Mon choix s'est alors rapidement orienté vers Wall Street Institute. La qualité et l'efficacité de leur méthode pédagogique était bien supérieure à tous les autres systèmes d'apprentissage de l'anglais que je connaissais. Ce concept qui allie flexibilité, parcours individualisés et garantie de résultats présente des atouts indéniables qui permettent de se démarquer fortement de ses concurrents. Le suivi d'indicateurs de service pertinents, avec le soutien du franchiseur, permet de se placer parmi les acteurs incontournables du marché de la formation à l'anglais en France. Et cerise sur le gâteau : Wall Street Institute est présent sur deux marchés, celui des entreprises et celui des particuliers, là où ses concurrents n'ont accès qu'au seul marché des entreprises. Le résultat est donc double ! ».

Signe révélateur du succès de cette démarche, Monsieur DESNOS projette d'ouvrir deux nouveaux centres en 2013 après les lancements réussis des centres de Nancy (2001) et Metz (2007).

La franchise participative : un véritable partenariat

Le réseau Wall Street Institute s'est récemment tourné vers **le concept de la franchise participative** afin de proposer de véritables partenariats à ses nouveaux franchisés. Le franchiseur **investit ainsi à hauteur de 20% du capital de ses franchisés, et cela change l'ensemble de la relation franchiseur/franchisé.** « 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.

Des opportunités dans toute la France

L'enseigne a mis en place un programme de développement important 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.**

D'ici fin 2012, l'enseigne cherche activement des franchisés sur toute la Bretagne (Brest, Lorient, Quimper, St Malo, St Brieuc), sur la Normandie (Caen, Le Havre, Rouen, Evreux), sur Angers, Le Mans, Laval, Cholet puis, plus au sud, sur Limoges, Pau, Montpellier, Perpignan et Cannes.

Elle souhaite également s'implanter d'ici à fin 2013 à : *Arras, Beauvais, Béziers, Blois, Boulogne-sur-Mer, Bourges, Bourgoin-Jallieu, Châlons-en-Champagne, Charleville-Mézières, Chartres, Clermont Ferrand, Compiègne, Orange, Roanne, Saint-Priest, Troyes et Valence.*

Un concept particulièrement rentable

« Avec une rentabilité avant impôts historiquement proche de 15% du chiffre d'affaires, les franchises Wall Street Institute sont particulièrement rentables. Avec un apport en capital limité à 80 000 euros (+ 160 000€ de dettes bancaires), la majorité de nos franchisés remboursent leur investissement en 2 ans », explique Natanael WRIGHT.

A propos du Wall Street Institute :

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

En France, deuxième pays monde pour le groupe, Wall Street Institute réalise un chiffre d'affaires de plus de 42 millions d'euros fin 2011, 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 66 écoles, 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 19 ans le chiffre d'affaires de 700 000 € à 40 M€ et le nombre de centres de 1 à 66. 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

Contacts presse :**Agence La Maison Link**

Aurore CHIQUOT

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

aurore.chiquot@linkrp.eu

Agence La Maison Link

Vincent SAMUEL

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

vincent.samuel@linkrp.eu