

Formation

Wall Street English, une autre conception de la franchise

06.08.2018, Jennifer Matas



Le réseau spécialisé dans les cours d'anglais a lancé la franchise participative en 2011. Depuis, il détient 20 % du capital de tous les centres de formation franchisés. Un système qui, selon son président, fonctionne à merveille.



Crédits photo : Droits réservés

Lorsque **Wall Street English se lance en franchise en octobre 1997** – soit quatorze ans après sa création –, le réseau opte pour un fonctionnement classique. Unis par une relation contractuelle, [franchiseur](#) et franchisés s'engagent à respecter des droits et des devoirs l'un envers l'autre. Mais, depuis 2011, le réseau de centres de formation à l'anglais a décidé d'aller encore plus loin.

20 % du capital détenu par le franchiseur

L'enseigne pilotée par Natanael Wright s'est en effet lancée dans la **franchise reconductible participative**. Désormais, la tête de réseau sera actionnaire de chaque établissement franchisé à hauteur de 20 % du capital. « *Il s'agit d'une condition non négociable pour tout franchisé qui intègre le réseau* », insiste le président. Un moyen pour l'enseigne de montrer son engagement en prenant des risques aux côtés du porteur de projet et de créer « **une véritable relation d'associés** ». Finalement, ce système a eu des avantages inattendus pour la tête de réseau : « *Nous ne pensions pas que cela allait changer aussi radicalement les relations avec nos franchisés* », révèle Natanael Wright. Et pourtant : depuis l'instauration de la [franchise participative](#), **aucun litige ni aucune plainte** n'a été enregistré par l'enseigne, assure le dirigeant. « *En vingt ans d'existence, nous avons connu trois conflits majeurs avec des franchisés. Mais depuis que nous avons changé le contrat, la relation a évolué et même ceux avec qui nous étions en désaccord semblent satisfaits et font encore partie du réseau !* »

Si [la franchise participative peut parfois être critiquée](#) car utilisée par certains franchiseurs comme un moyen de **s'ingérer dans les affaires de leurs franchisés**, Wall Street English s'en défend : « *C'est la raison pour laquelle nous avons fixé le montant de la participation à 20 % pour tous. Une limite qui permet au franchisé de rester maître chez lui tout en montrant l'engagement de la part du franchiseur* », détaille le dirigeant.



Crédits photo : Droits réservés
Natanael Wright, Wall Street English.

Un contrat reconductible pour tous

En plus d'être participative, la franchise Wall Street English est reconductible, ce qui signifie que le [contrat](#) est reconduit tant que le franchisé, quel qu'il soit, ne souhaite pas arrêter. **Dans un contrat de franchise classique, les deux parties s'engagent sur une durée** au terme de laquelle l'une ou l'autre peut mettre fin à la relation sans avoir à se justifier. « *Un franchiseur peut bien dire à son franchisé qu'il est bon et que s'il continue comme ça, il sera reconduit, dans les faits, rien n'est écrit* », rappelle Natanael Wright. Pas question, en revanche, de reconduire n'importe quel franchisé sans condition. « *En tant que franchiseurs, nous devons aussi nous protéger pour rester maîtres de notre réseau. Lorsqu'un contrat arrive à terme et que nous ne souhaitons pas poursuivre, nous attendons la dernière année pour **exercer une option d'achat à une valeur définie à l'avance** en fonction de différents critères économiques.* »

Le profil recherché

[Wall Street English espère doubler de taille d'ici 2023](#) et ouvrir cinquante centres supplémentaires grâce à la franchise. Des candidats sont donc recherchés un peu partout en France. « *Nous avons besoin de trouver des personnes qui aiment le BtoC, la relation à l'autre et qui ne craignent pas de promouvoir le parrainage au sein de leur centre de formation.* » Autre condition : disposer d'un [apport personnel](#) minimum de 130 000 euros pour ouvrir une école de 300 mètres carrés.

Jennifer Matas