

Du rififi chez le leader des cours d'anglais

Le marché de Wall Street Institute ? Les particuliers et les entreprises. La société est contestée par la moitié de ses franchisés en France. Dans l'Ouest, deux d'entre eux ont engagé le bras de fer.

Marc Nény est lassé, usé. « Il faut avoir les nerfs solides », lâche-t-il. Dans son centre de langues à Angers, il se bat depuis trois ans contre son patron, le PDG de Wall Street Institute. La cause du litige ? Une modification du contrat de franchise qui lie les partenaires.

Au terme de ce nouveau contrat, les franchisés ont deux options. Soit ils demandent à le renouveler, moyennant un ticket d'entrée passé de 76 000 à 92 000 €, et Wall Street Institute prend 20 % de leur capital. Soit ils cèdent leur affaire, à un prix que certains jugent inférieur à ceux pratiqués dans le secteur. « Ceux qui signent le contrat sont pieds et poings liés », martèle Marc Nény. Tu prends ou tu lâches. »

Que dit le grand patron ? « Le contrat que je propose est bon », insiste Natanael Wright, PDG de Wall Street Institute. Selon lui, la participation à hauteur de 20 % du capital de l'affaire des franchisés est un atout pour eux. « Comme le franchiseur est à leurs côtés, les banques prêtent plus facilement », argumente-t-il. L'augmentation du prix du ticket



Marc Nény dirige quatre centres à Angers, Cholet, Laval et Le Mans.

d'entrée ? « C'est juste une réévaluation qui prend en compte l'inflation », assure le directeur.

Mais Natanael Wright n'a pas convaincu Marc Nény. Ni 14 autres franchisés (sur les 28 que compte le réseau). Ils se sont réunis derrière un avocat pour porter le litige devant le tribunal de commerce de Paris. Ils contestent notamment la clause

de non-concurrence qui prévoit, au terme du contrat de franchise, l'interdiction d'exercer la même activité sur le même territoire, sous une autre enseigne, pendant un an.

Ce terme du contrat met justement Marc Nény en posture délicate. L'Angavin possède trois autres centres à Cholet, Laval et Le Mans. Depuis le 14 mars, ses centres du

Maine-et-Loire n'affichent plus l'enseigne de Wall Street... mais celle du n° 2 des cours de langues, Télélangues. Il se retrouve donc patron de centres concurrents. « J'ai pris un risque car j'ai arrêté mon contrat avant que la clause de non-concurrence ne soit jugée », reconnaît-il. Mais, d'après lui, il n'avait « plus le choix ».

Il n'est pas le seul dans cette situation. À Saint-Nazaire, Jean-Luc Verdier, un autre contestataire du nouveau contrat de franchise, a aussi changé d'enseigne, tout en continuant de diriger ses autres centres à Nantes et La Roche-sur-Yon sous le nom de Wall Street Institute. « On est tous dans la même galère », regrette-t-il. Les objectifs de Natanael Wright ne sont pas du tout les mêmes que les nôtres. Il veut mettre le groupe en Bourse et donc, mettre un pied dans tous les centres de province. »

En attendant, le franchiseur à Paris ne perd pas le nord. « Il y aura un nouveau franchisé à Angers d'ici six mois », assure Natanael Wright. Le remplaçant serait déjà trouvé...

Hélène BIELAK.