



Le réseau des cours d'anglais !

En 2016, rejoignez VICTORIA'S English

VICTORIA'S ENGLISH

Un partenariat avec Cambridge

Une vision, des valeurs

Un marché

Un concept

Une méthode

Des contacts

Des concurrents

Un profil de partenaire

Un investissement



CAMBRIDGE
UNIVERSITY PRESS

VICTORIA'S c'est ...

Une success story venue d'Angleterre

Un partenariat avec l'Université de Cambridge

Les méthodes d'apprentissage de l'anglais les plus dynamiques, utilisées par plus de 3 million de personnes dans le monde

Un réseau jeune et innovant qui se développe en France

Implanté en France depuis 2012, VICTORIA'S English Center c'est déjà:

L'exclusivité
en France de la
méthode Cambridge.

18 centres ouverts
détenus par
10 partenaires.

4000 clients/an
pour des cours
et tests d'anglais.

450 000 heures
de cours d'anglais.

3 million d'€
de chiffre d'affaires.



Vision & Valeurs

Questions à Henri Roux de Bezieux,
président de VICTORIA'S English Center FRANCE

Dans quelle optique avez-vous développé les écoles d'anglais VICTORIA'S ?

VICTORIA'S est une enseigne du 21^{ème} siècle. La méthode d'anglais la plus moderne développée par Cambridge University. Des cours d'anglais plus intéressants. Des écoles d'anglais qui correspondent aux besoins des gens : proximité, convivialité, simplicité et rentabilité.

Qu'est-ce qui fait le succès de VICTORIA'S ?

"Small is beautiful". Monter une école de langue traditionnelle, c'est dix ans de travail et /ou 300000 € de capital. Le tout pour une rentabilité incertaine et des soucis incessants. En créant des petits centres de proximité, opérationnels immédiatement, faciles à ouvrir et faciles à céder, VICTORIA'S simplifie la vie des écoles partenaires autant que celle des clients.

La mission VICTORIA'S :

- Démocratiser les cours d'anglais dans un esprit ludique et professionnel.
- Créer un réseau de partenaires professionnels qui aiment leur métier et la nature culturelle de leur travail.

OBJECTIFS :

- Mettre en place un réseau sur toute la France.
- Contribuer à la rentabilité, au professionnalisme et la visibilité des écoles partenaires.
- Développer de nouveaux marchés (grandes écoles, universités d'entreprises, etc.).

> Process performants et sens du contact

> Vision globale & soin des détails

> Ecoute des individus et sens de l'organisation

> Entreprenariat et solidarité

> Diversité humaine et respect de la différence

CONCEPT VICTORIA'S

Plus qu'une école d'anglais :

Donner envie d'apprendre l'anglais dans un contexte communicatif, professionnel et ludique.

Remettre la communication orale au cœur de l'apprentissage de l'anglais. Suivre les stagiaires individuellement et privilégier la proximité.

Fournir une plateforme opérationnelle pour simplifier la vie des écoles.



l'équipe



Compétences commerciales et administratives



Compétences pédagogiques



1 ou plusieurs formateurs d'anglais diplômés.

4 gammes de stages

Adaptés à tous les besoins (particuliers et professionnels)

Anglais général

avec la méthode Cambridge intégrée.

Stages thématiques

Pour les besoins spécifiques : Demandeurs d'emploi, Préparation TOEIC, TOFL, BULATS...

À la carte

Cours particuliers ou cours collectifs en entreprise, en réponse au cahier des charges.

Anglais Business

Vocabulaire et communication professionnelle, recherche d'emploi

Le centre de formation

- Entre 70 et 120 m²
- Un look de centre culturel.
- Sur un axe passant
- Facile d'accès.

Soutien pédagogique et administratif

- Logiciel de planification et CRM (Logiciel de Gestion des Clients).
- Procédures et documents types (contrats, administratif, relations avec les financeurs, etc...)
- Canevas type pour les cours Cambridge.



Entreprenariat et solidarité

Les franchisés sont invités à partager leurs outils, développements et créations avec l'ensemble du réseau, ainsi qu'à s'entraider pour la bonne marche de leurs centres.



Exemples d'opérations commerciales

VICTORIA'S
ENGLISH

La méthode

Le client B2C

Business to Consumer, particulier ou professionnel :

- Il est accueilli par le commercial pour un audit linguistique complet (test oral et test informatisé) + écoute de ses besoins.
- Il repart avec un ou plusieurs devis.
- Il peut démarrer à la date de son choix et suivre un rythme, des horaires personnalisés.
- En fin de formation, il passe un test d'anglais officiel (TOEIC, BULATS, CAMBRIDGE) dont il pourra inscrire le résultat sur son CV.

Le client B2B

Business to Business, responsable de formation, DRH :

- Il fait l'objet d'un traitement spécifique chez VICTORIA'S qui met l'accent sur :
- **La réactivité** (montage rapide des opérations)
 - **Le rapport qualité/prix** avantageux
 - **Le contact et le conseil** qui font de nous « plus qu'une école ».
 - **Le financement:** CPF, CIF, CSP, AIF, Plan de Formation, etc.



Un siècle d'expérience

Cambridge University est pionnier de l'enseignement de l'anglais depuis plus d'un siècle : recherche fondamentale, mise au point de méthodes, d'outils, d'exams.

Cambridge university est dans le top 5 des meilleures universités du monde avec plus de 60 prix Nobel.

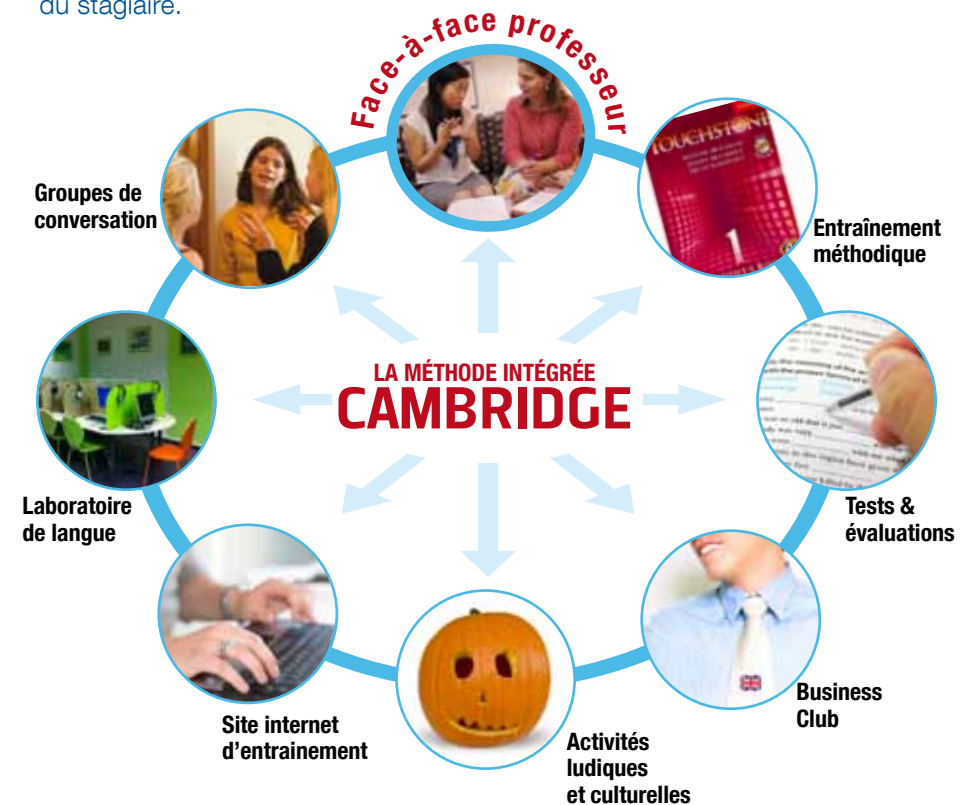


CAMBRIDGE
UNIVERSITY PRESS

La méthode CAMBRIDGE

La méthode intégrée de l'Université de Cambridge, issue de la recherche Cambridge, c'est :

- L'association de cours en laboratoire de langue, de cours en face à face professeur et de cours de conversation pour acquérir des réflexes linguistiques, prendre l'habitude de parler, maîtriser la communication en anglais.
- La focalisation sur l'intérêt des contenus, la stimulation et la responsabilité du stagiaire.



Formation individualisée :

La qualité d'un cours particulier pour le prix d'un cours en groupe.

Marché de l'anglais

L'anglais : un problème national

- Le niveau d'anglais des français est faible (moitié moins bon que les Allemands au BAC).
- L'anglais est le thème de formation continue le plus demandé en entreprise.
- + 400 000 tests et certifications d'anglais / an en France (dont 200 000 TOEIC).



Les clients VICTORIA'S :

- **40% d'étudiants** et jeunes professionnels (moins de 40 ans).
 - **40% B2B** (Contrats DIF, CSP, CIF, Plan de Formation)
 - **20% Demandeurs d'emploi** et divers de 13 à 70 ans.
- Une clientèle hétérogène au niveau national avec des disparités importantes dans les profils d'une ville à l'autre.*



Un marché de masse

- L'anglais général reste le besoin prédominant.
- Les gens veulent **comprendre l'anglais et se faire comprendre.**
- L'anglais professionnel ou spécialisé correspond à un **marché de niche en entreprise.**
- La préparation d'examen est en plein essor.



Une clientèle motivée

Des personnes professionnelles et motivées, avec un complexe par rapport à l'anglais, Qui apprécient de développer leurs compétences. Plus proactifs que la moyenne, qui considèrent **l'anglais comme un moyen** pour atteindre un but, professionnel ou de loisir. **Qui veulent non seulement parler anglais, mais le faire savoir** (certifications).



Concurrents

De nombreux acteurs :

Méthodes : Cours en groupe, cours en ligne, cours par téléphone, cours intégrés, cours particuliers... Méthode scolaire, méthode directe, méthode naturelle, méthode intégrée et la plus récente, celle de Cambridge inspirée du *Corpus Linguistics*.

Structures : Réseaux internationaux (Berlitz, Wall Street English, Télélange, Go Fluent), écoles d'anglais locales ou régionales, associations de quartier, professionnels indépendants.

Cibles : Le B2B, le B2C, les cours individualisés, les cours pour adolescents, les cours pour enfants, les généralistes.

Mais aucun comme Victoria's English...

	VICTORIA'S	CCI	Par téléphone	Wall Street English	Berlitz	Écoles locales	Asso et particuliers
Cible principale	Formations individualisées	B2B	B2B	B2C (Paris) B2B (Province)	B2B dominant	B2B dominant	B2C
Méthode dominante	Cambridge intégrée	Cours en groupe	Cours particulier par téléphone	Méthode WSE	Cours particuliers	Cours en groupe + méthodes Commetst, Auralog, etc	Méthodes artisanales ou Commetst, Auralog, etc
Ambiance	Centre culturel	Administration	Lieu de travail	Scolaire	Scolaire	Variable	Variable
Lieu de cours	Centre + lieu de travail + en ligne	CCI	Lieu de travail	Centre + lieu de travail + en ligne	Centre + en ligne	Lieu de travail + en ligne	Domicile ou lieu associatif
Tarif horaire indicatif	14€/H	65€/H (groupe)	25€/H	20€/H	60€/H	65€/H (groupe)	14€/H
Mots-clés	Professionnel	Traditionnel Réseau CCI	A distance Entreprise	Impersonnel	Traditionnel Grandes villes		Traditionnel Empirique

CAMBRIDGE, une marque forte : "Vous dites que vous travaillez avec Cambridge ? Ah ! Et bien dans ce cas ..." La marque Cambridge joue un rôle important dans la notoriété de l'enseigne. Gage de qualité mais aussi d'exigence, elle provoque l'adhésion des clients.

Profil du partenaire

Dynamisme, sens commercial et culturel

50% sont les commerciaux de leur centre exerçant aussi le rôle de direction et ayant embauché au moins un formateur d'anglais.

50% sont responsables pédagogiques et formateurs dans leur centre exerçant aussi le rôle de direction et ayant embauché un commercial.

- 2/3 des partenaires parlent correctement ou très bien l'anglais.
- 1/3 des partenaires ont plusieurs centres.

Pour 80% des partenaires, VICTORIA'S est leur première expérience de direction d'un centre de profit.



Portrait

Questions à Deborah KEEPING, partenaire VICTORIA'S English à Narbonne.

Vous êtes partenaire VICTORIA'S English à Narbonne, qu'est-ce que cette expérience vous a apporté ?

L'opportunité de vivre notre rêve avec mon compagnon Ian Walker : nous installer dans le Sud de la France et ouvrir notre propre école de langue dans une ville certes petite mais peu concurrentielle en matière d'école de langues. Ian et moi avons déjà de riches expériences professionnelles dans le journalisme, le management et l'enseignement de l'anglais. VICTORIA'S English nous a fourni ce qui nous manquait, un laboratoire de langue, une formation commerciale, nos premiers contacts, un site internet bien référencé...

VICTORIA'S a-t-il représenté pour vous une opportunité de carrière ?

J'étais arrivée dans une impasse dans mes fonctions précédentes, et je craignais que le reste de ma vie professionnelle ne soit que routine. VICTORIA'S English nous a fourni les outils pour réaliser ce rêve.

Qu'est-ce qui singularise à votre avis le réseau VICTORIA'S ?

C'est un réseau qui a fait de la décentralisation un atout. Les écoles comme la mienne ne doivent pas se conformer à d'innombrables normes mais fournir des prestations de qualité en rapport avec leur terrain et leur expertise locale. Dans l'Aude nous avons par exemple beaucoup de viticulteurs ce qui nous permet de développer des actions spécifiques qui leur sont destinées.



Pas de royalties - Droit d'entrée : 1000 € HT

- Montage du projet : 3 mois.
- Emplacement sur un axe passant et accessible !
- Mise à disposition des outils pédagogiques et opérationnels.
- Formation à nos outils.
- Implantation visée : Agglomération de plus de 100 000 habitants.



Investissement

A partir de 70 000 € d'investissement

Prévoir 40 000 € d'apport personnel

Formation Initiale : 2500 € HT
Apport personnel : 30 000 €
Redevance de fonctionnement : 1000 € HT / an
Redevance de publicité : Aucune
Royalties : Aucunes

Aménagement : 15 000€
Publicité initiale : 10 000€
Stock : 5000€
Fonds de roulement initial : 40 000€
Investissement global : 70 000€

CA réalisable après 2 ans : 200 000€
Surface moyenne : 75 - 120 m2
Type de contrat : affiliation ou distribution
Durée du contrat : 5 ans
Zone de chalandise : 100 000 habitants

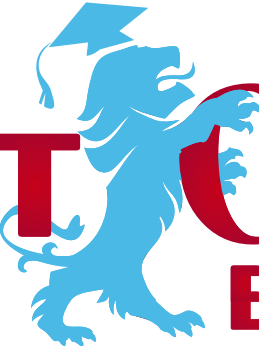


Vous êtes intéressé(es) ? En savoir plus sur www.victorias.fr



- Remplissez le formulaire de renseignements en ligne sur www.victorias.fr
- Prenez contact avec le responsable développement :
Henry Roux de Bezieux
au 04 99 74 22 74
ou contacts@victorias.fr



VICTORIA'S

ENGLISH