



Diners Décideurs®
Culture & Business

avec **Entreprendre**

Lundi 9 octobre 2017 à 20 h
dans les salons privés de "**Chez Françoise**"
Aérogare des Invalides Paris 7^{ème}
nous recevons



Natanaël Wright



**Fondateur et Président Directeur Général
de Wall Street English**

Note biographique

Depuis janvier 1996, **Président Fondateur de Wall Street English France** rénovation de Wall Street Institute dont il avait hérité de sa famille.

Il crée alors le **Contrat de Franchise Participatif Renouvelable** :

Il s'agit de faire passer le groupe d'une relation Franchisé-Franchiseur archaïque à une relation moderne où le Franchisé et le Franchiseur sont avant tout des partenaires.

Les contrats de franchise ne doivent plus être à durée déterminée comme le sont 90% de contrats de franchise en France. Ils doivent être reconductibles, à la demande du franchisé. Les contrats de franchise doivent aussi être cessibles et le franchisé doit pouvoir promettre à son acheteur qu'il bénéficiera d'un nouveau contrat d'une durée minimale de 10 années, contrairement à ce qui est prévu dans la plupart des contrats de franchise en France.

Ainsi, le franchisé pourra soit:

- 1- Renouveler son contrat de franchise à sa guise et ainsi donner un sens à son investissement initial de 10 ans,
- 2- Vendre à tout moment sans décote, l'acheteur ayant la garantie de bénéficier d'un contrat plein de 10 années, et non plus uniquement des années restantes sur le contrat de l'ancien franchisé.

En contrepartie de ces avantages qui changent tout à la relation Franchisé-Franchiseur, le Franchiseur bénéficie d'une option d'achat des parts du franchisé au bout de 10 ans, s'il décide de récupérer la zone précédemment franchisée, car gérer son Territoire est sa fonction cardinale.

Les anciens contrats de franchise ne pourront pas résister à ces nouveaux contrats WIN-WIN.

Co-Fondateur et Vice-président de Parrainer la Croissance

Depuis juin 2009.

Natanaël cofonde cette association avec Denis Jaquet et Gilles Picozzi : Faire de la France l'eldorado des entrepreneurs européens! Le succès de l'association montre qu'elle était bien nécessaire !



Membre de la Mission de Simplification Employer et Former

Depuis mars 2014

Missions de Simplification Administrative voulues par le Président de la République dans le cadre du "Choc de Simplification", sous l'égide du Secrétaire d'Etat à la Simplification de l'Etat.

En charge de la relation Organismes de Formation / OPCA / Administration / Entreprises, notamment en vue de simplifier les procédures administratives générées par les lois successives sur la Formation Professionnelle.

Ces procédures coutent entre 1 et 1.5 milliard à la France chaque année pour un résultat très contestable.

Auparavant :

Analyste de Risque Client à la Banque INDOSUEZ

De 1991 à 1992

Analyste chez Strategic Planning Associates

De 1989 à 1991

Récolte et analyse de données en vue d'élaboration de stratégies clients.

Formation

HEC Paris

Une anecdote caractéristique de Natanaël...

En France, Wall Street Institute, devenu Wall Street English, est très connu du grand public pour ses publicités dans le métro parisien.

Mais ce que l'on sait moins, c'est que ce succès de communication est surtout le résultat d'un vrai coup de génie.

"Quand j'ai repris l'entreprise familiale, nous communiquions très peu hormis via fax-mailing et par quelques brochures. Mais nous avons testé quelques campagnes d'affichage dans le métro et nous savions que les retours étaient très bons."

Hélas, les budgets sont à la hauteur du retour sur investissement et l'entreprise, à la peine à cette époque, n'en n'avait plus les moyens.

Lors d'un rendez-vous avec Métrobus (la régie de la RATP) Natanaël y va au culot : "Ce que je vous propose, c'est que lorsque vous avez un espace libre, vous passez l'une de mes affiches et vous me la facturez à la pièce".

Ce qui fut fait et a largement contribué au succès que l'on sait !

HL 2017



Hervé Lassalas
Président



Laurence Lassalas-Neveu
Vice-présidente