



Choisir sa franchise

70

Une journée avec...

Au téléphone pour vérifier que ses clients ont bien reçu leur e-mail de la newsletter.

Le jour des achéteurs en stage d'une semaine

L'expert indique de la méthode Helen Doron se réfugie dans l'aménagement des salles.

Après Andréa, les élèves placent à jeu des cartes mettant en avant les couleurs.

Imprimer, plier, découper

"Il faut veiller à l'intégration pour certains cours."

Mariya Krivorotova Romanos, franchisée Helen Doron English

Première franchisée de l'enseigne de cours d'anglais Helen Doron English, Mariya Krivorotova Romanos est installée dans le 15^e arrondissement de Paris depuis la rentrée 2017. Nous avons passé une journée en juin dernier.

Julie Falcoz

09:50

Les premiers cours commencent à 10h, Mariya Krivorotova Romanos arrive alors un peu avant pour récupérer le courrier et vérifier que tout est en place. Andréa, le jeune enseignant, pousse la porte d'entrée presque en même temps pour préparer son cours. Ce matin, trois adolescents poursuivent leur stage d'anglais d'une semaine,

à raison de trois heures de cours tous les matins, "ils sont déjà en vacances", précise la franchisée. Elle leur parle en anglais, ils répondent timidement. Russo-américaine, Mariya Krivorotova Romanos a commencé sa carrière dans la finance et chez Air Liquid mais a voulu changer de vie quand elle a eu sa fille. Passionnée par l'enseignement de l'anglais, elle a travaillé chez un concurrent pour finalement se lancer en franchise. "J'ai cherché un local pendant neuf mois. J'ai même failli changer de projet à la dernière minute", précise-t-elle.

10:45

L'entrepreneure imprime et plastifie le matériel pour les futurs ateliers, aussi bien de grandes lettres à colorier qu'un grand puzzle, des visuels colorés ou des mots en anglais sur des petites cartes. "Comme c'est la première année, je fais absolument tout. Il y a énormément de matériel à créer au début. Les premiers mois, j'ai œuvré 7 jours sur 7. Je n'ai jamais autant travaillé de ma vie mais je suis heureuse", révèle-t-elle.

Un peu plus tard, Sarah, étudiante en stage, arrive. Sa mission ? Plastifier et découper tout ce qui a été imprimé. Mariya Krivorotova Romanos en profite pour répondre à quelques e-mails et passer des coups de fil pour s'assurer que certains clients ont bien reçu son message d'hier malgré les bugs qu'a connus son ordinateur. Le téléphone sonne. C'est une mère de famille qui voudrait des renseignements pour un stage en juillet. Sa fille doit venir passer un test pour évaluer son niveau.

12:00

Juste avant la pause déjeuner, une connaissance de Mariya Krivorotova Romanos arrive pour jeter un œil à son ordinateur. Mauvaise nouvelle, elle aurait perdu tous ses e-mails depuis octobre dernier à cause d'un bug. "Rien ne se passe jamais comme prévu. Aucune journée ne se ressemble. Quand je commence quelque chose, je ne sais jamais si je vais pouvoir le finir. Quand les parents sont là, je prends le temps de m'arrêter pour parler avec eux". Entre deux

pages à imprimer, elle file acheter gâteaux et bonbons au supermarché d'en face, ceux d'hier ayant pas pu aux enfants.

13:50

Andrea, la seconde enseignante arrive. Les enfants suivent, au compte-goutte. Tous ont l'air enthousiaste et répondent en anglais aux questions, toujours en anglais, de la franchisée. Toute l'équipe connaît les prénoms de chaque enfant. À quelques semaines des grandes vacances, la plupart passent des tests aujourd'hui ou la semaine suivante. Quand tout le monde rentre dans les salles, sans agitation, Mariya Krivorotova Romanos affiche déjà le planning de la rentrée prochaine, recevant des demandes d'inscription. Si la méthode Helen Doron est plutôt pensée pour des cours avec peu d'élèves, il existe aussi une solution adaptée pour les écoles. D'ailleurs, la franchisée est en contact avec une école privée d'une ville de la petite couronne pour leur vendre cette

solution. "Je suis également en discussion avec la Mairie du XV^e arrondissement qui avait l'air intéressé".

15:45

La franchisée s'assoit enfin pour préparer le cours qu'elle donne le mardi, aux petits entre un et deux ans. "Ce n'est que la semaine prochaine mais cela peut prendre du temps donc je préfère commencer maintenant". Mariya Krivorotova Romanos a passé il y a quelques années le diplôme pour pouvoir enseigner l'anglais, le CELTA (Certificate in English Language Teaching to Adults), alias le nouveau TESOL (Certificate in Teaching English to Speakers of Other Languages), avec ce désir d'en faire son métier un jour. C'est chose faite.

16:30

Élisabeth Ruelle-Mégrelis, master franchisée de l'enseigne, arrive pour faire un

point. D'abord, sur les e-mails perdus. Puis, sur le nombre d'inscrits pour les stages à venir. Enfin, sur les recrutements. Avec deux enseignants, Mariya Krivorotova Romanos prévoit d'en embaucher un troisième à partir de septembre. Après une première année, elle est contente mais aurait préféré ouvrir un peu plus tôt : "L'idéal est d'ouvrir en mai/juin pour commencer à se faire connaître et anticiper les inscriptions pour les activités extrascolaires de la rentrée".

16:30

Andrea finit exceptionnellement son cours plus tôt, le jeune adolescent n'ayant plus école. Celui de Mariya Krivorotova Romanos est annulé, l'élève déménageant le lendemain à Lyon. Quand c'est nécessaire, elle attend la fin des cours à 20h et fait le ménage, en se faisant aider de temps en temps. "Parfois, je reste même jusqu'à 21h, il y a toujours quelque chose à faire !".