



## Ouvrir un centre de langues : les clés pour réussir

**Comment ouvrir un centre de langues, un institut de langues ou une école de langues ? Quel budget prévoir et quelle rentabilité espérer ? Quelles sont les normes et réglementations à respecter ? WikiCrea vous dit tout sur la création d'un centre de langues.**

Un **centre de langues** est un établissement qui propose des cours de langues pour adultes avec la possibilité de passer des examens en vue d'obtenir des diplômes ou des certificats. Il est soumis aux mêmes obligations que tous les **organismes de formation**. Pour les salariés, demandeurs d'emploi, stagiaires de la formation professionnelle, étudiants et particuliers, cette démarche peut s'inscrire dans une perspective de développement personnel, d'insertion professionnelle, de reconversion, d'évolution ou de mobilité.

La prise en charge financière des formations linguistiques pour les demandeurs d'emploi, salariés ou chefs d'entreprise est le plus souvent proposée par les centres de langues. Les formations doivent être éligibles au C.P.F. (Compte Personnel de Formation) et l'organisme doit être centre d'examen pour le TOEIC, BULATS, BRIGHT, TEF, FLE, FLI, Diplôme de Compétence en Langue des Signes Française (DCL LSF), etc.

**Voici tout ce qu'il faut savoir pour ouvrir un centre de langues et mettre toutes les chances de son côté.**

**Voir aussi notre article : Comment déclarer un organisme de formation et obtenir un numéro de formateur ?**

**Ouvrir une école de langues : les clés de la réussite.**

## **Bien définir son projet.**

Avant de se lancer, **il est important de bien définir son projet** : à destination des étrangers qui souhaitent apprendre le français ou au contraire des français qui souhaitent apprendre des langues étrangères, ou encore une combinaison des deux ? Ciblez d'abord les langues que vous souhaitez enseigner. Menez ensuite une **étude de marché** et détectez un public cible ou une niche de marché.

## **Recruter du personnel compétent.**

Vérifiez les diplômes obtenus et la capacité de vos intervenants à s'exprimer dans le langage qu'ils vont enseigner. Il est aussi important qu'ils possèdent une certaine **aisance pédagogique**.

## **Proposer des cours innovants.**

L'offre en terme d'écoles de langues est **pléthorique**. Il faut donc que vous puissiez vous distinguer parmi toutes les écoles existantes. Proposez **des programmes variés et innovants**. N'hésitez pas à intégrer à vos cours l'usage des **nouvelles technologies** ou autres **outils interactifs** qui permettront de rendre les leçons plus ludiques. Vous pourrez également proposer des enseignements complémentaires à distance via des **plateformes e-learning** ou des **discussions téléphoniques**.

Proposer des séjours à l'étranger peut également être un avantage concurrentiel. Vous pouvez créer vos propres séjours ou bien créer des **partenariats** avec des organismes existants.

## **Définir les méthodes d'évaluation.**

Pour **évaluer correctement** le niveau de vos élèves et pouvoir leur proposer l'accès à des diplômes ou des certifications reconnues, il vous faut être centre d'examen pour le TOEIC, le BULATS, le BRIGHT, le TEF, FLE, FLI, ou encore le Diplôme de Compétence en Langue des Signes Française (DCL LSF).

Les critères d'évaluations doivent être compatibles avec **vos objectifs d'enseignement**.

## **Faire connaître son école.**

Pour que votre école fonctionne, il faut avant tout la faire connaître et la rendre visible. Pensez à **communiquer sur les programmes** que vous proposez, sur vos avantages par rapport à d'autres écoles (certifications, séjours à l'étranger, méthodes d'évaluation...) et sur votre équipe pédagogique. Développez votre présence **sur internet** et sur les **réseaux sociaux**.

**Voir notre article : Les meilleurs méthodes pour faire connaître son entreprise.**

## **Créer un centre de langues : l'organisation.**

**Créer un centre de langues** implique de bien connaître le milieu de la formation et de savoir répondre aussi bien à des marchés publics, en s'appuyant sur des dispositifs d'aide à l'insertion ou la réinsertion des personnes, qu'à la demande privée des entreprises et des particuliers.

Le responsable du centre de langues doit s'appuyer sur une équipe de formateurs (salariés ou freelance) c'est-à-dire sur un **réseau stable**. Il conçoit le programme des stages, organise les plannings, recrute les formateurs, trouve des locaux.

## **Mettre en place un stage de formation exige de définir :**

- le public et son statut,
- les tarifs,
- le contenu et les objectifs,
- le rythme de formation,
- les outils pédagogiques, les équipements,
- la nature des stages (formation chez le client, dans l'organisme, FOAD, etc),
- les formateurs,
- les critères d'évaluation du stage,
- les sanctions : titre homologué, certificat, attestation de stage,
- les débouchés possibles,
- les financements ou aides possibles pour le stagiaire ou pour l'organisme de formation.

## **Quelques clés du succès :**

- une **analyse des besoins** de l'entreprise et des stagiaires,
- une **conception pédagogique structurée** (diagnostic préalable, apprentissage pratique et progressif, validation des acquis),
- une pédagogie intégrant différents outils et logiciels adaptés,
- un **accompagnement** personnalisé,
- une durée de formation et un coût de l'heure réduit,
- une évaluation des compétences acquises.

Le choix de l'implantation se fera en fonction de la demande concentrée dans certaines zones, en repérant les besoins des particuliers et des entreprises situées à proximité.

## **Créer un école de langues : le créneau du e-learning.**

**La formation en ligne a désormais une place à part entière depuis la loi du 4 mars 2014.** Elle est aujourd'hui reconnue officiellement au même titre que les formations animées en présentiel.

En permettant aux salariés de se former en dehors de leur temps de travail, le **compte personnel de formation** (CPF), entré en vigueur le 1er janvier 2015, favorise le développement du e-learning.

## **Beaucoup de centres se sont lancés sur le créneau du e-learning. On y retrouve :**

- Les **MOOC** (*Massive Open Online Courses*, cours ouverts massifs et à distance). Il s'agit de plateformes collaboratives de cours gratuits en ligne. Conçues grâce au concours d'universités prestigieuses et développés par des start-ups, les MOOC proposent des cours interactifs et vivants, avec des vidéos, des tests en ligne pour vérifier ses acquis et des échanges en ligne avec des enseignants.
- Les **SPOC** (*Small Private Online Courses*) fonctionnent sur le même modèle « à distance » que les MOOC, mais, comme leur nom l'indique, ils ne sont pas ouverts à tous, mais réservés à une trentaine de participants sélectionnés. Surtout, les SPOC sont diplômants.

## **Équipements et investissements pour créer un centre de langues.**

**Pour ouvrir votre centre de langues, il faudra prévoir :**

- **un local à aménager** : comptez au minimum 3 000 € pour entrer dans le local (dépôt de garantie, premier mois de loyer, frais de notaire...). Prévoir aussi 10 000 € à 50 000 € de travaux pour l'aménagement,
- une **trésorerie de départ** suffisante : prévoir 15 000 à 25 000€ de trésorerie (payer les formateurs avant le règlement des formations par les entreprises ou organismes qui les prennent en charge),
- des **dépenses d'équipement** : comptez autour de 10 000 à 25 000 € pour les meubles, la décoration, les machines à café...

Matériel à prévoir pour les **formateurs itinérants** qui se rendent chez un client (par formateur) :

- Un ordinateur portable ou une tablette (et par précaution une clé USB) comportant le support de la formation,
- Un autre ordinateur à domicile, avec imprimante, scanner, photocopieuse,
- Documentation,
- Véhicule ou remboursement de frais kilométriques,
- Téléphone portable.

Matériel pour le **centre de formation** :

- Rétroprojecteur, vidéoprojecteur, tableau, *paperboard*, imprimante/scan,
- Équipement informatique, magnétoscope, laboratoire de langues,
- Moyens vidéos : équipement vidéo, caméra pour jeux de rôles et mises en situation,
- Moyens de communication : téléphone, téléphone portable, site internet,
- Multimédia, EAO (enseignement assisté par ordinateur), vidéoconférence... : la FOAD est maintenant devenue l'un des outils incontournables des centres de langues.

**L'investissement de départ pour ouvrir un centre de langues est au moins de :**

**50 000 euros (matériel formation) + 50 000 euros (locaux) + 25 000 euros (équipements) + 25 000 euros (trésorerie de départ) = 150 000 euros.**

**Le besoin en fonds de roulement.**

La trésorerie est le talon d'Achille de la formation car le paiement se fait souvent à la fin de la prestation : il faut donc disposer de 90 à 150 jours de trésorerie (les organismes collecteurs remboursent avec retard : compter 60 à 90 jours malgré la loi LME du 4 août 2008 et la réduction prévue des délais de paiement).

Les entreprises paient au mieux à 60 jours, au pire à six mois. L'État paie avec un retard de plusieurs mois par rapport aux échéances prévues (40 % au début du stage, 30 % au milieu, 30 % à la fin).

**À noter** : le problème de lissage de l'activité (janvier : élaboration des programmes de formation par les entreprises, vacances scolaires, RTT...).

## **Quel prix pour les cours et formations en langues ?**

**La facturation dépend du type de public** : par exemple, les stages pour les demandeurs d'emploi financés sur fonds publics sont facturés environ **5 à 6 euros** par heure de stagiaire.

Tandis que le coût horaire de formation est supérieur pour les salariés d'entreprise. Ainsi, le chiffre

d'affaires est beaucoup plus lié au nombre de stagiaires qu'au nombre d'heures de formation déclarées : les organismes rentabilisent parfois leurs stages en y adjoignant des stagiaires d'autres provenances que celles pour lesquelles le stage est organisé.

L'animateur d'une formation sera également payé différemment selon qu'il anime un stage financé par l'État ou le Conseil régional (exemples : de 230 euros à 330 euros), ou financé par une entreprise (facturé 1 000 euros HT par jour).

### Quelques tarifs pour ce dernier type de stage :

- 600 à 1 000 euros facturés HT : langues courantes (débutant ou avancé),
- 1 000 à 1 500 euros facturés HT : langues spécialisés (commerce, management...).

La tarification dépend également de la localisation.

## Quelques conseils pour arriver au point d'équilibre financier.

- Choisissez un positionnement clair,
- choisissez un bon **emplacement**, quitte à payer un loyer un peu plus élevé,
- créez un **fichier client** et utilisez-le régulièrement pour entrer en contact avec vos clients, les inviter à des événements (portes ouvertes, petits déjeuners thématiques...), leur communiquer votre agenda de formations et votre actualité...
- soignez l'accueil et la qualité de service.

## Un modèle de plan financier pour ouvrir un centre de langues.

**Cliquez ici pour accéder à nos modèles de plan d'affaires et de plan financier pour centre de langues.**

## Les étapes pour ouvrir un centre de langues.

Voici les principales étapes pour ouvrir un centre de langues :

1. **Formez-vous** à la gestion et à l'animation de formation,
2. **Trouvez votre concept** et validez-le à travers une **étude de marché**,
3. **Réalisez un plan financier**,
4. **Mobilisez les aides et les financements** pour votre démarrage,
5. **Identifiez le local ou le fonds de commerce à reprendre et signez un bail professionnel**,
6. **Effectuez les travaux** et aménagez les locaux (accueil, salles de cours...),
7. **Respectez la réglementation des ERP** pour la sécurité et accessibilité des locaux,
8. **Choisissez votre statut juridique et enregistrez-vous**,
9. **Demandez votre immatriculation en tant qu'organisme de formation à la DIRECCTE : cliquez ici pour connaître la procédure détaillée**,
10. **Lancez la communication et l'activité.**

## Déclarez votre activité directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**