

mÔme sWeet mÔme

La Franchise, en bref



Ce livre est remis au candidat à la franchise Les Petits Bilingues – Class'Bilingue et reste la propriété de mÔme sWeet mÔme ®

01/2009

SOMMAIRE

1	Description de l'entreprise	3
1.1	Le concept.....	3
1.2	Son histoire.....	3
1.3	L'entreprise	4
2	La Franchise	5
2.1	Description générale de l'objet de la Franchise	5
2.2	Cinq atouts de la franchise Les Petits Bilingues / Class'Bilingues.....	5
2.3	Organisation du système franchise.....	6
2.3.1	Le franchisé Master (ou développeur de réseau)	6
2.3.2	Le franchisé du Centre d'Apprentissage.....	6
2.4	Organigramme avec fonctions et liaisons	7
2.4.1	Dans la situation du franchisé Master.....	7
2.4.2	Dans la situation du franchisé.....	7
3	Les services apportés par le franchiseur.....	8
3.1	Avant l'ouverture	8
3.2	Pour l'ouverture.....	8
3.3	Après l'ouverture.....	9
4	La formation.....	11
5	Témoignage	13
	ANNEXE A - Etude de marché MSM 2006	14

1 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

1.1 LE CONCEPT

Nous vivons dans un monde de plus en plus international, où la maîtrise d'une langue étrangère devient indispensable pour un plein épanouissement culturel et social. L'apprentissage d'une langue permet l'ouverture vers d'autres cultures et la découverte vers d'autres horizons.

Notre objectif est d'offrir aux enfants Francophones la possibilité d'apprendre l'anglais en s'amusant. Notre but n'est pas seulement d'enseigner l'anglais mais de leur transmettre la culture des différents pays anglo-saxons avec une pédagogie adaptée et une approche qui a fait ses preuves.

Avec la franchise Les Petits Bilingues / Class'Bilingue, notre ambition est de nous installer près des enfants, d'adolescents et jeunes adultes afin que l'apprentissage de l'anglais soit un plaisir pour tous.

1.2 SON HISTOIRE

LES PETITS BILINGUES et **CLASS'BILINGUE** sont des marques et un concept qui ont été lancés à partir du 10 octobre 1992 à Lille par Guillaume Devred-Smith. Dirigeant d'une entreprise de formation linguistique à Lille (www.excelangues.com) et issu d'une famille bilingue, Guillaume était à la recherche d'un environnement anglophone ludique pour sa fille Tiffany alors âgée de 2 ans 1/2.

Bien que bilingue lui-même (de parents franco-britannique et une enfance à Londres), parler à sa fille uniquement en anglais ne suffisait pas. L'idée était de pouvoir proposer d'autres activités et chansons que les siennes et d'entendre d'autres accents en dehors de la maison familiale, de surcroît auprès d'une animatrice de langue maternelle anglaise ayant une approche non-scolaire.

Guillaume a donc démarré « Les Petits Bilingues » en 1992. Lui-même animateur pour les autres enfants que les siens, le cap des 100 enfants inscrits et payants était atteint en 1996. Fort de ce succès, les centres se sont démultipliés et le programme pédagogique s'est enrichi, grâce notamment aux animateurs d'horizons différents (Anglais, Ecossais, Irlandais, Canadiens, Américains et Australiens) apportant leurs touches personnelles en partageant leurs comptines d'enfance et leurs traditions.

En parallèle, Guillaume avait monté son entreprise en tant que franchisé Telelangue. C'est ainsi que l'expérience acquise aussi en tant que franchisé a permis de développer un modèle adapté au développement en réseau.

En 2005, l'idée était de créer une structure dédiée au développement de centres **LES PETITS BILINGUES** à Paris en nom propre mais aussi consacrée au développement en réseau de Franchise : l'entreprise Môme Sweet Môme fut créée et deux centres dans les XVème et XVIIème arrondissement ouvrirent la même année. Enfin, en 2006, la marque **CLASS'BILINGUE** voit le jour pour répondre aux demandes des « Grands Bilingues ».

Dates clés :

- 1992 : Création et lancement de « **LES PETITS BILINGUES** »,
- 1996 : Embauche du 2^{ème} salarié, 100 inscrits,
- 1998 : Ouverture du 2^{ème} centre (Franchisé) à Valenciennes,
- 2000 : Ouverture du 3^{ème} centre à Lens,
- 2005 : Création de Môme Sweet Môme et ouverture de 2 centres Parisiens, Paris XVème et XVIIème,
- 2006 : Lancement de la marque «**CLASS'BILINGUE**»,
Ouverture de 3 nouveaux centres : Paris XIII et XI pour Môme Sweet Môme et

mÔme sWEet mÔme

Villeneuve d'Ascq (59) pour l'entreprise de Lille.

- 2007 : Démarrage du réseau de franchise avec l'ouverture d'un centre franchisé à St Denis de La Réunion et dépassement des 1.000 inscrits en France. Ouverture d'un centre supplémentaire à Paris dans le 18^{ème} arrondissement. Signature d'un nouveau contrat de franchise pour une grande zone à Lyon.
- 2008 : Dépassement des 2000 enfants sur la France. Signature de 5 contrats de franchise pour une grande zone à Lyon, pour l'arrondissement de Rouen, l'arrondissement de Amiens, la ville de Grenoble et la côte d'Opale. Ouverture d'un nouveau centre à Paris dans le 7^{ème} arrondissement.

Perspectives

2009 à 2012 : Développement du réseau de franchise avec un objectif de 50 centres d'apprentissage sur la France et les DOM TOM.
Cap des 10.000 enfants inscrits



1.3 L'ENTREPRISE

« **MOME SWEET MOME** » est une S.A.R.L. au capital de 50.000 € créée en juillet 2005. Entreprise Master Franchise, garante du concept et en charge du développement des marques « **LES PETITS BILINGUES** » et « **CLASS'BILINGUE** », ainsi que de l'installation et de la gestion des centres d'apprentissage en Région Parisienne.

Dirigeants:

Guillaume Devred-Smith, 45 ans

Fondateur des marques « **LES PETITS BILINGUES** » et « **CLASS'BILINGUE** ». Dirigeant d'Entreprises, Formateurs, Consultant métier.

Créa « **EXCELANGUES** » en 1989, un réseau de centres de formations linguistiques spécialisés dans les cours dit « sur-mesure » pour les professionnels.

Aujourd'hui se consacre pleinement à son concept dans les Nord/Pas-de-Calais et à Paris.

Cofondateur et actionnaire de Môme Sweet Môme.

Xavier Desmet, 30 ans

Directeur.

Ingénieur en informatique spécialisé en systèmes d'informations, puis diplômé d'un master en stratégie d'entreprise à l'Université de Sydney en Australie. Forte expérience en tant que Consultant en organisation, spécialiste en organisation et en management.

Cofondateur et actionnaire de Môme Sweet Môme.

La complémentarité et la diversité d'expérience des dirigeants de Môme Sweet Môme fait sa force.

2 LA FRANCHISE

2.1 DESCRIPTION GENERALE DE L'OBJET DE LA FRANCHISE

L'objet du système de franchise est d'offrir aux enfants Francophone la possibilité d'apprendre l'anglais en s'amusant. La politique des Petits Bilingues est basée sur les valeurs fondamentales telles que l'épanouissement, la protection et le respect de l'enfance. Notre but n'est pas uniquement d'enseigner l'anglais mais de leur transmettre la culture des différents pays anglo-saxons ainsi que les valeurs de famille et de communauté, tout cela dans une ambiance détendue et attentionnée. Avec notre système de franchise, notre ambition est d'offrir ces possibilités à un plus grand nombre d'enfants, afin de pouvoir leur transmettre un bagage linguistique qui leur sera indispensable dans leur vie future.

Créée dans une optique de continuité par rapport aux Petits Bilingues, Class'Bilingue permet de suivre les adolescents au travers de cours d'anglais individualisés à domicile mais s'adresse aussi aux adultes et propose un enseignement personnalisé et original, que ce soit dans un contexte de remise à niveau ou de préparation à un examen soit pour un apprentissage de l'anglais, quel que soit le niveau de départ.

Toujours dans cette optique de partager la culture anglo-saxonne mais cette fois avec un public plus large, Class'Bilingue propose des immersions en Australie ou des cours d'anglais par téléphone.



2.2 CINQ ATTOUS DE LA FRANCHISE LES PETITS BILINGUES / CLASS'BILINGUES

1. La satisfaction d'être à la fois gérant d'une PME, acteur de la vie économique et sociale dans sa ville ou son quartier, et en même temps partenaire d'une enseigne innovante et leader dans son métier qui vous fera bénéficier de son expérience tout en vous apportant son soutien.
2. Le support national de conseillers Les Petits Bilingues dans le domaine de la gestion, de la formation, de la pédagogie, des ressources humaines et du marketing.
3. La richesse des contacts humains avec les animateurs des centres, avec les clients et notamment avec les autres franchisés.
4. La satisfaction d'apporter de l'éveil culturel et linguistique aux enfants et ainsi participer activement à l'éducation des actifs de demain.
5. Une activité professionnelle valorisante qui vous laissera du temps libre et qui vous permettra de passer du temps avec ceux qui vous sont chers.

2.3 ORGANISATION DU SYSTÈME FRANCHISE

Avec notre aide, vous pouvez créer un Centre d'Apprentissage prospère ou même un réseau de Centres. La franchise a été élaborée suivant un modèle virtuellement clés en main.

2.3.1 LE FRANCHISE MASTER (OU DEVELOPPEUR DE RESEAU)

Il détient les droits pour une zone étendue de 5 à 10 millions d'habitants. Le franchisé Master offre sous forme de franchise des Centres d'Apprentissage sur sa zone et, dans certains cas, attribue une licence d'enseignement à des enseignants à leur compte et qui travaille en étroite collaboration avec les Centres d'Apprentissage. Le franchisé Master coordonne les centres d'Apprentissage de sa zone et se définit comme leur gérant et leur offrant une assistance.

- *Droits d'entrée* : 55 000€
- *Apport personnel* : 90 000 €
- *Redevances, communication comprise* : 12% du CA HT
- *Investissement global* : 150 000 € HT

2.3.2 LE FRANCHISE DU CENTRE D'APPRENTISSAGE

Il est responsable d'une zone de 60 000 à 400 000 habitants selon les agglomérations.

Il doit ouvrir sur sa zone un minimum de 2 centres Petits Bilingues/Class'Bilingue, en sachant que la zone de chalandise d'exclusivité permet de développer jusqu'à 3 centre d'apprentissage.

Chaque centre regroupera entre 2 et 3 animateurs, qui seront recrutés selon les modalités qui seront fixées avec le franchiseur.

En considérant l'ouverture d'un centre en année 1 et d'un deuxième centre en année 2 :

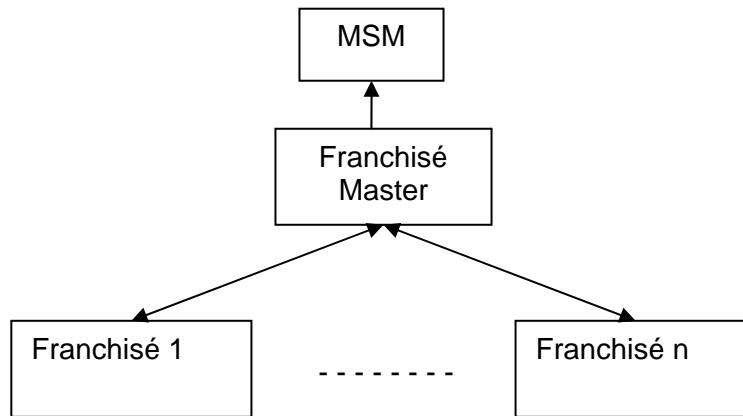
- *Droits d'entrée* : 34 000€
- *Apport personnel* : 50 000 €
- *Redevances*: 8% du CA HT
- *Investissement global* : entre 90 et 100 000 € HT

Dans le cas d'une zone comprenant entre 10 et 60 000 habitants :

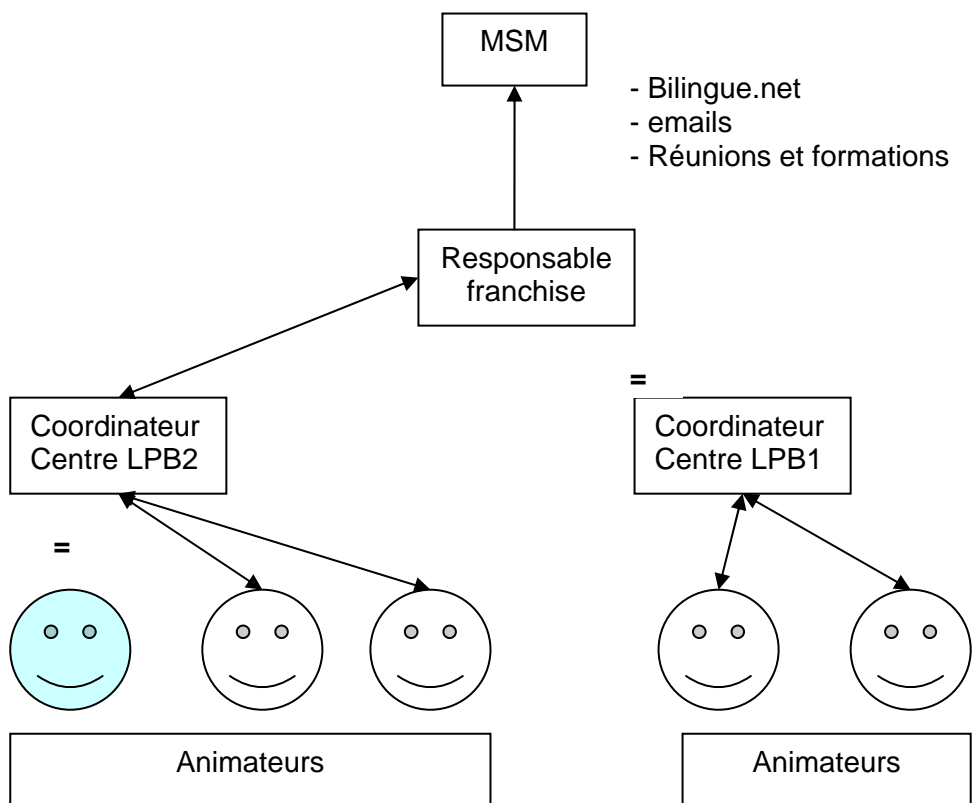
- *Droits d'entrée* : 23 000€
- *Redevances* : 8% du CA HT

2.4 ORGANIGRAMME AVEC FONCTIONS ET LIAISONS

2.4.1 DANS LA SITUATION DU FRANCHISE MASTER



2.4.2 DANS LA SITUATION DU FRANCHISE



3 LES SERVICES APPORTES PAR LE FRANCHISEUR

3.1 AVANT L'OUVERTURE

- Informations sur le marché local

Môme Sweet Môme fournit au franchisé les résultats d'une étude de marché complète réalisée en région parisienne ainsi que des informations sur différents marchés locaux de province incluant les perspectives de développement comme le prévoit la loi Doubin.

- Recherche de l'emplacement

MSM conseille le franchisé dans sa recherche d'un emplacement pour le premier de ses centres.

- Elaboration des comptes prévisionnels

MSM transmet au candidat à la franchise les éléments nécessaires pour qu'il se charge lui-même d'élaborer ses comptes prévisionnels.

- Montage dossier financier

Le franchisé se charge du montage financier de son entreprise, mais MSM propose des services payants (800 €HT) au candidat s'il le souhaite.

- Manuels/savoir faire

MSM fournit au franchisé plusieurs manuels qui détaillent les différentes étapes du développement et de la gestion des centres Les Petits Bilingues / Class'Bilingue: le manuel de commercialisation et de communication, le manuel d'exploitation et Teacher's Manual.

3.2 POUR L'OUVERTURE

- Assistance à l'ouverture

MSM met à disposition du franchisé un animateur réseau pendant 1 jour qui l'aidera pour le lancement de son centre Les Petits Bilingues / Class'Bilingue. Les frais de transport, d'hébergement et de restauration restent à la charge du franchisé.

- Formation initiale

La formation délivrée par MSM au franchisé a lieu après la signature du contrat définitif pour une durée de 4 jours. Cette formation est décrite au chapitre 5 de ce manuel.

3.3 APRES L'OUVERTURE

- Programmes pédagogiques

MSM apporte au franchisé tous les programmes pédagogiques des Petits Bilingues / Class'Bilingue. Ces programmes couvrent les thèmes abordés, les objectifs de vocabulaire et de grammaire et les références dans les ouvrages pédagogiques que le franchisé aura préalablement acquis. Chaque année, un programme nouveau est défini et mis à disposition des franchisés.

- Bilingues.net

Un accès à la plate forme interne www.bilingues.net est fourni au franchisé ainsi qu'à chacun de ses employés. Cet « intranet » rend téléchargeable les programmes pédagogiques, publie régulièrement des lettres d'information, permet aux Animateurs de partager leurs idées et de trouver réponses à toute question d'ordre pédagogique.

- Fourniture d'un « pack » publicitaire

Un « pack » publicitaire comprenant un spot radio, un dossier de presse, des flyers, des brochures, des affiches et deux sites Internet (www.lespetitsbilingues.com et www.classbilingue.com) sont fournis au franchisé ; l'impression, la publication ou la diffusion de ces éléments sont pour la plupart payants (prix sur devis).

Le taxi anglais fait aussi parti de ce pack, bien que son coût ne soit pas inclus dans le droit d'entrée.

- Fourniture de supports publicitaires

Casquettes, polos, valisettes, crayons, stylos, etc. peuvent être commandé à MSM en cas de besoin (prix sur devis).

- Assistance et conseils pédagogiques et en management

Môme Sweet Môme s'engage à répondre à toute question administrative, de gestion, commerciale et pédagogique dans un délai de 72 heures. Par ailleurs, sur demande du franchisé, MSM peut apporter un support et une assistance pédagogique au sein du centre d'apprentissage du franchisé. Ce service est payant (500€ / journée, sur une base de 8 heures, hors frais).

- Interventions journalières

Dans le cadre de salons, d'événementiels, de « cafés bilingues » locaux, ou même d'aide et d'assistance particulières, MSM peut intervenir sur demande de la part du franchisé. Ces interventions sont payantes (800€ / journée, sur une base de 8 heures, hors frais).

- Assistance recrutement personnel

MSM peut assister dans le choix des CV et organiser des interviews téléphoniques si le franchisé en émet le désir.

mÔme sWeet mÔme

- Formation initiale du personnel

La formation initiale du personnel du franchisé peut être assurée par le franchiseur ; celle-ci est payante (800€/ journée, sur une base de 8 heures, hors frais).

- Fourniture de matériel pédagogique

mÔme sWeet mÔme peut apporter au franchisé une étagère « type » au franchisé, incluant tous le matériel pédagogique nécessaire au bon fonctionnement d'un centre d'apprentissage.



4 LA FORMATION

Môme Sweet Môme apporte au franchisé une formation initiale de quatre jours. Le programme et l'organisation de la formation sont décrits ci-dessous :

Journée 1

Matinée :

- Historique ;
- Profil animateur, coordinateur ;
- Techniques de recrutement.
- Vidéo « Let's Learn English »

Le franchisé regardera la vidéo destinée à la formation des animateurs en compagnie d'un formateur Môme Sweet Môme. Cela lui permettra de voir le déroulement d'un cours et de mieux répondre ensuite aux questions des parents. Cette vidéo sera moins considérée d'un point de vue éducatif que d'un point de vue informatif.

Après-midi :

- La communication avec les parents :
Lors de cette présentation, le formateur MSM verra avec le franchisé les différentes situations de base, ou questionnements des parents et clients potentiels. Après une période d'interface et d'échange avec le franchisé, le formateur MSM proposera des réponses types pour chacun de ces questionnements et remettra au franchisé un guide à cet effet.
- Les techniques de vente ;
- Journée Portes Ouvertes : Organisation et déroulement ;
- La déco, la charte graphique ;

Journée 2

Matinée :

- Pédagogie ;
- Programmes ;
- Niveaux ;
- Bilingues.net ;
- « Teacher's manual » :

Un guide de formation plein de conseils pratiques et de méthodes d'enseignement sera disponible dans chaque centre et pourra être consulté par les animateurs.

Après-midi : Class'Bilingues.

- Les étapes ;
- L'organisation ;
- La fiscalité spécifique ;
- Comptabilité indépendante.

Journée 3

Matinée :

- Accueil.
- Simulation filmée questions/réponses ;
- Visite de deux centres pilotes :

mÔme sWeet mÔme

Le franchisé pourra également être invité à visiter deux centres LPB avant de prendre ses fonctions afin de s'imprégner de l'atmosphère des lieux et de se faire une idée du genre de décoration et d'aménagement à effectuer.

Pourquoi visiter deux centres ?

Car un centre visité sera un centre « opérationnel », consacré uniquement aux cours d'anglais et l'autre sera un centre « administratif », où cours d'anglais sont dispensés ainsi que gestion de l'entreprise.

Après-midi :

- Organisation et gestion d'un centre d'apprentissage ;
- Debrief sur la simulation filmée questions/réponses.

Journée 4

Matinée

- Calendrier, année type aux Petits Bilingues / Class'Bilingue ;
- Semaine type aux Petits Bilingues ;

Après-midi :

- Debrief ;
- Questions / Réponses ;
- Remise des manuels :

MSM fournit au franchisé plusieurs manuels qui détaillent les différentes étapes du développement et de la gestion des centres Les Petits Bilingues : le manuel de commercialisation et de communication, le manuel d'exploitation et le manuel forum.

Après cette formation, il est primordial que le franchisé passe une semaine de formation chez lui sur les documents fournis.

Chaque année, une réunion annuelle des franchisés prend place à Paris au mois de Juillet.

5 TEMOIGNAGE

« Bien parler anglais est aujourd'hui indispensable. » « Plus on apprend tôt et plus c'est facile. » « Les français ont beaucoup de retard en langues étrangères. » Ces banalités, nous les avons entendues mille fois. Nous connaissions aussi des parents qui, n'acceptant pas cette fatalité, voulaient donner à leurs enfants les outils nécessaires à l'acquisition d'une langue devenue incontournable dans les parcours scolaires, universitaires, et professionnels. Nous avons malheureusement également constaté sur notre île le manque flagrant de réponses à cette demande.

Aussi, lorsque début avril 2007, nous avons découvert la franchise « Les Petits Bilingues », nous avons été immédiatement conquis par le concept. De plus, nos compétences respectives (Pascale, bilingue, cursus anglo-sud-africain, formatrice, et Jean-Claude, cadre informaticien et gestionnaire) collaient parfaitement au projet. Nous avons rencontré Guillaume Devred Smith et Xavier Desmet et tout s'est très vite enchaîné : signature du contrat, formation, recherche et aménagement du centre, création de la société, plan de communication et ouverture mi-août pour les premières journées portes ouvertes. Après 3 mois d'activité, le premier bilan est conforme à nos espérances, et le retour de nos clients très positif. Le plus encourageant étant à coup sûr l'enthousiasme des enfants et leur plaisir visible à être au centre.

Etre aussi rapidement opérationnel n'a bien sûr été possible que grâce au principe de la franchise. Celle-ci a permis de bénéficier de nombreux avantages (engagement et réactivité des franchiseurs, savoir-faire et assistance de l'équipe pédagogique, Internet, Intranet...) qui nous ont permis un gain de temps considérable.

Pascale Torfs et Jean Claude Gibert, premiers franchisés Petits Bilingues – Class'Bilingue, La Réunion



ANNEXE A - ETUDE DE MARCHE MSM 2006

Cette étude, est composée d'une étude terrain et d'une étude documentaire que nous ne ferons pas figurer ici. L'étude terrain est le questionnaire administré. Cette étude a été réalisée par Môme Sweet Môme entre Avril et Juin 2006 sur un échantillon de plus de 1400 foyers, dont plus de 1300 en Ile de France et près de 200 sur toute la France métropolitaine.

L'analyse des résultats est elle-même divisée en 3 parties :

- la population interrogée
- l'analyse tris à plat c'est à dire le résultat de chaque question
- l'analyse tris croisés ce sont les questions mises en relation selon leurs pertinences.

Chaque analyse de question est composée d'un tableau, d'un graphique et d'un commentaire.

L'étude se compose d'une partie sur la méthodologie utilisée et d'une partie sur l'analyse des résultats.

Cette étude devra être appréciée au regard du marché local.

L'ETUDE TERRAIN

LA METHODE DE REDACTION DU QUESTIONNAIRE

La rédaction d'un questionnaire suit un modèle précis, les questions sont ordonnées afin de ne pas brusquer, ne pas froisser les personnes interrogées et que celles-ci se sentent en confiance.

Il faut partager le questionnaire en différentes parties, informer la personne du nombre de parties que l'on a, et lui préciser quand une partie est finie. Désormais la réflexion apportée à la question est différente de celle précédemment.

Le questionnaire se présente comme ci-dessous :

- Les questions générales
→ Vos enfants pratiquent-ils.

Exemple : Vos enfants pratiquent-ils une activité extrascolaire ?

- Les questions d'opinions
→ Que pensez-vous de...

Exemple : Quel est votre avis sur l'apprentissage de l'anglais pour les enfants ?

- Les questions personnelles
→ Quel est votre revenu...

Exemple : Quel est le revenu net mensuel de votre foyer ?

Le questionnaire a tout d'abord été établi avec des critères prédéfinis :

- Quel montant les familles sont-elles prêtes à payer pour leurs enfants et leurs activités extrascolaires
- L'intérêt que les familles portent à l'initiation à l'anglais dès le plus jeune âge
- La perception du concept : apprentissage de l'anglais dès 3 ans
- Le budget que les familles sont prêtes à consacrer aux centres d'apprentissages, sinon aux Petits Bilingues

mÔme sWeet mÔme

- Quelles sont les tranches horaires les plus demandées
- Le revenu moyen mensuel par zone géographique

LE QUESTIONNAIRE

Voici le questionnaire administré à plus de 1300 personnes.

1. Quel âge ont vos enfants ?
Enfant 1 :
Enfant 2 :
Enfant 3 :
2. Dans quel arrondissement / ville habitez-vous ?
.....

Vous et vos enfants

3. Vos enfants pratiquent-ils des activités extrascolaires ?
 - Oui
 - Non**
- ↪ Combien de temps par semaine en moyenne par enfant pratique t-il ces activités ?
 - d'1 heure
 - 1 et 2 heures.....
 - 2 et 3 heures
 - 3 heures et +
4. Combien de temps consacrez-vous pour conduire vos enfants à leurs activités ?
Combien de temps seriez vous prêt à consacrer pour conduire vos enfants à leurs activités ?
 - Autre personne
 - de 10 min
 - 11 et 20 min
 - 21 et 40 min
 - 41 min et +
5. Quel budget en moyenne consacrez-vous par mois aux activités extrascolaires?
 - 0 à 50€
 - 51 à 100 €
 - 101 à 150€
 - 151 € à 200€
 - 201€ et +

Vos enfants et l'anglais

6. Parlez-vous une autre langue à la maison ?
 - Oui Laquelle.....
 - Non
7. Quel est votre avis sur l'apprentissage de l'anglais pour les enfants à partir de 3 ans ?
 - 5 4 3 2 1
 - 5 étant très utile et 1 inutile

Remarques :

8. Votre enfant apprend t-il l'anglais à l'école ?
 - Oui
 - Non
9. Familiarisez-vous votre enfant à l'anglais en dehors de l'école ?
 - Oui
 - Non**
- ↪ Par quel biais ?
 - Emission TV (Dora l'exploratrice...)
 - Livre, DVD, vidéo, jeux

mÔme sWeet mÔme

- Matériel pédagogique (Cd-rom...)
 - Cours particulier Lequel :
 - Séjour linguistique
 - Centre d'apprentissage Lequel :
 - Baby-sitter, nounou
 - Parent
 - Autre :
10. Seriez-vous prêt à inscrire votre enfant dans un centre d'apprentissage qui enseigne l'anglais de façon ludique ?
- Qui
 - Non**
11. Qu'est ce qui vous a empêché de le faire jusqu'à présent ?
Pourquoi ne l'envisagez –vous pas ?
- Le prix
 - L'emploi du temps
 - Trop jeune
 - Distance / proximité
 - Pas connaissance de ce service
 - Aucun intérêt
 - Autre :
12. Quel budget annuel seriez-vous prêt à allouer à ce type de service (centre apprentissage de l'anglais de 3 à 11 ans 1 fois par semaine) ?
- de 200 euros
 - 201 à 300 euros
 - 301 à 400 euros
 - 401 à 500 euros
 - 501 à 600 euros
 - 601 euros et +
13. Si vous souhaitez-vous renseigner sur l'enseignement de l'anglais pour les enfants par quel biais le feriez-vous ?
- Moteur de recherche / Forum
 - Pages jaunes
 - Organisme (mairies, écoles, ambassades, ...)
 - Bouche-à-oreille
 - Publicité / annonce
 - Autre :

Pour finir...

14. Quelle est votre profession ?
- Agriculteur exploitant
 - Artisan, commerçant, chef d'entreprise
 - Cadre et profession intellectuelle supérieure
 - Profession intermédiaire
 - Employé
 - Ouvrier
 - Professeur
 - Etudiant / En formation
 - A la recherche d'un emploi
 - Au foyer
15. Quelle est votre situation familiale :
- Célibataire / concubinage
 - Marié
 - Divorcé
 - Veuf
16. Quel est le revenu net mensuel de votre foyer ?
- Moins de 2500 euros
 - Entre 2501 et 3500 euros

- Entre 3501 euros et 4500
- Plus de 4501 euros

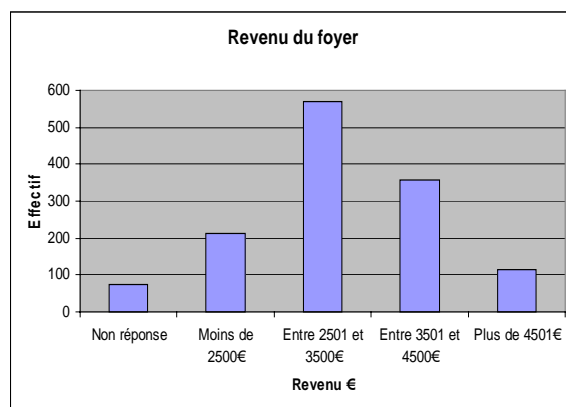
LA POPULATION ETUDIEE

Ici nous nous intéresserons à la population étudiée, en tout 1326 questionnaires ont été administrés dans Paris et la Petite Couronne de Paris. Afin d'avoir des données supplémentaires, un questionnaire à été mis en ligne sur Internet pendant 6 semaines, en tout 80 questionnaires ont été renvoyés de chaque coin de la France.

LE REVENU NET MENSUEL DU FOYER

Question : Quel est le revenu net mensuel de votre foyer ?

Revenu net mensuel du foyer		
Revenu	Nb. Cité	Fréquence
Non réponse	75	5,66%
Moins de 2500€	211	15,91%
Entre 2501 et 3500€	568	42,84%
Entre 3501 et 4500€	356	26,85%
Plus de 4501€	116	8,75%
TOTAL OBS.	1326	100%

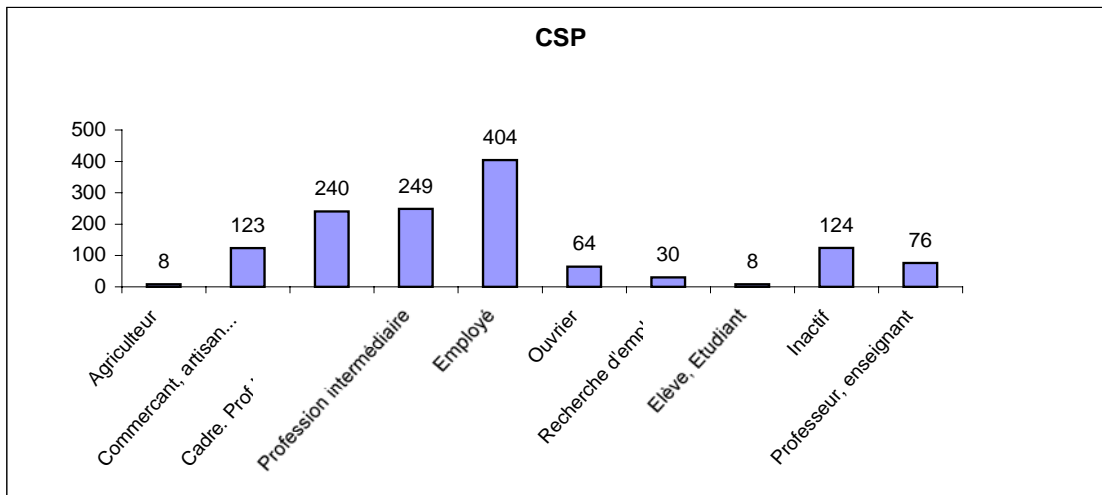


LA CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE

Question : quelle est votre profession ?

Catégories socioprofessionnelles		
CSP	Nb. Cité	Fréquence
Agriculteur	8	0,60%
Commerçant, artisan; chef Ent.	123	9,28%
Cadre. Prof.Intellectuelle Sup.	240	18,10%
Profession intermédiaire	249	18,78%
Employé	404	30,47%
Ouvrier	64	4,83%
Recherche d'emploi	30	2,26%
Elève, Etudiant	8	0,60%
Inactif	124	9,35%
Professeur, enseignant	76	5,73%
TOTAL OBS.	1326	100,00%

mÔme sWeet mÔme



LE SEXE

Sexe		
Sexe	Nb. Cité	Fréquence
Homme	450	33,94%
Femme	876	66,06%
TOTAL OBS.	1326	100,00%

LA SITUATION FAMILIALE

Situation Familiale		
Situation Familiale	Nb. Cité	Fréquence
Célibataire/ concubinage	144	10,86%
Marié	1042	78,58%
Divorcé	131	9,88%
Veuf	9	0,68%
TOTAL OBS	1326	100,00%

L'ANALYSE DU QUESTIONNAIRE

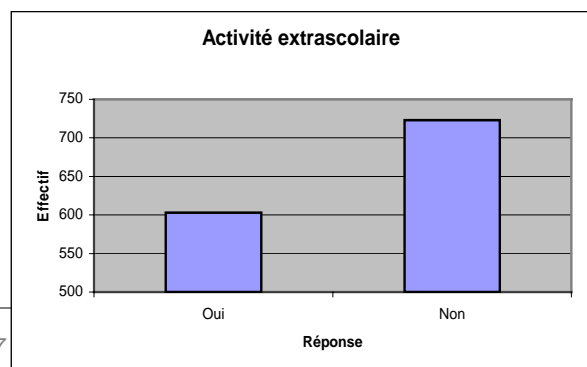
L' ANALYSE GENERALE " TRIS A PLAT"

Cette analyse consiste à étudier chaque question afin de se rendre compte des résultats.

VOUS ET VOS ENFANTS

Question : Vos enfants pratiquent-ils des activités extrascolaires ?

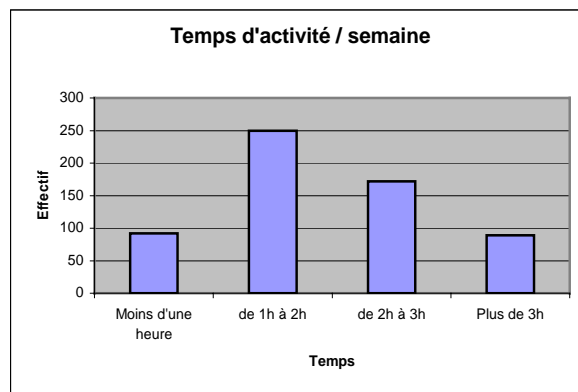
Activité Extrascolaire		
Activité	Nb. Cité	Fréquence
Oui	603	45,48%
Non	723	54,52%
TOTAL OBS.	1326	100,00%



Parmi les 1326 personnes interrogées, 603 ont un enfant au moins qui pratiquent une activité scolaire soit 45.48%. Le nombre de personne qui ont un enfant au moins qui ne pratiquent d'activité scolaire est de 723 (54.52%) cela peut s'expliquer par l'âge des enfants trop jeune et aussi le manque de temps.

Question : Combien de temps par semaine en moyenne vos enfants pratiquent-il ces activités ?

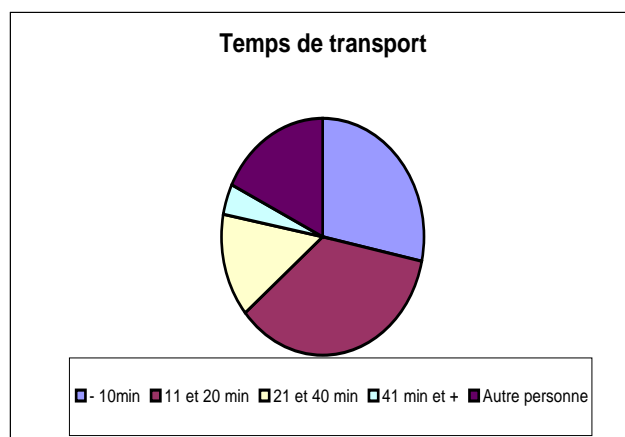
Heure / activité / semaine		
Temps activité	Nb. Cité	Fréquence
Moins d'une heure	92	15,26%
de 1h à 2h	250	41,46%
de 2h à 3h	172	28,52%
Plus de 3h	89	14,76%
TOTAL OBS.	603	100,00%



En moyenne, un enfant pratique son ou ses activités pendant 1 à 2 heures à 41.46%. Viens ensuite 2 à 3 heures pour une proportion de 28.53% soit 172 réponses. Enfin moins d'une heure et plus de 3 heures se font plus rare à environ 15% chacun.

Question : Combien de temps consacrez-vous pour conduire vos enfants à leurs activités ?

Temps pour conduire les enfants		
Temps transport	Nb. Cité	Fréquence
- 10min	171	28,36%
11 et 20 min	215	35,66%
21 et 40 min	84	13,93%
41 min et +	25	4,15%
Autre personne	108	17,91%
TOTAL OBS.	603	100,00%

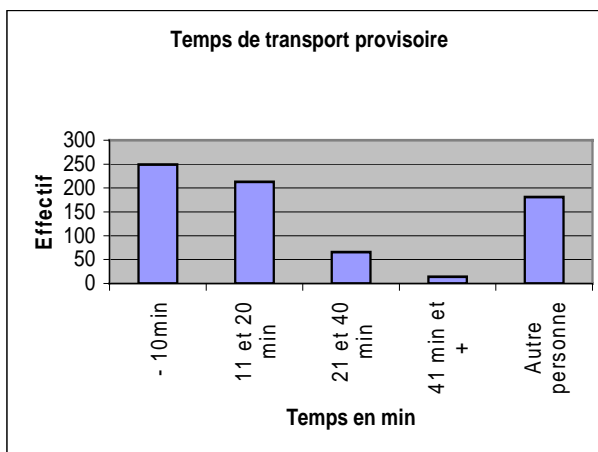


Les parents consacrent entre 11 et 20 minutes pour emmener leurs enfants à leurs activités à 38.66% contre 28.36% qui eux consacrent moins de 10 minutes. Seulement 20% consacrent plus de 20 minutes au transport. Pour 17.91% des gens, une tierce personne se charge d'emmener l'enfant à son activité.

mÔme sWeet mÔme

Question : Combien de temps seriez-vous prêt(e) à consacrer pour conduire vos enfants à leurs activités ?

Temps prêt à conduire enfant activité		
Temps transport	Nb. Cité	Fréquence
- 10min	249	34,44%
11 et 20 min	213	29,46%
21 et 40 min	66	9,13%
41 min et +	14	1,94%
Autre personne	181	25,03%
TOTAL OBS.	723	100,00%

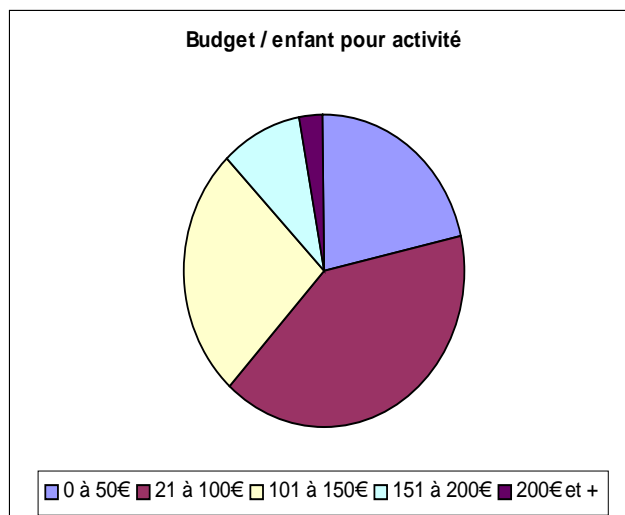


Concernant les parents dont les enfants ne pratiquent pas d'activité, ils sont prêts pour 34.44% d'entre eux à n'accorder que moins de 10 minutes aux transports. Entre 11 et 20 minutes ils sont 213 soit 29.46% à accorder ce temps de transport. Ensuite un quart des répondants envisage une tierce personne pour ce transport.

Seulement 10% sont prêts à accorder plus de 20 minutes !

Question : Quel budget en moyenne consacrez-vous, ou seriez-vous prêt(e) à consacrer, par mois aux activités extrascolaires ?

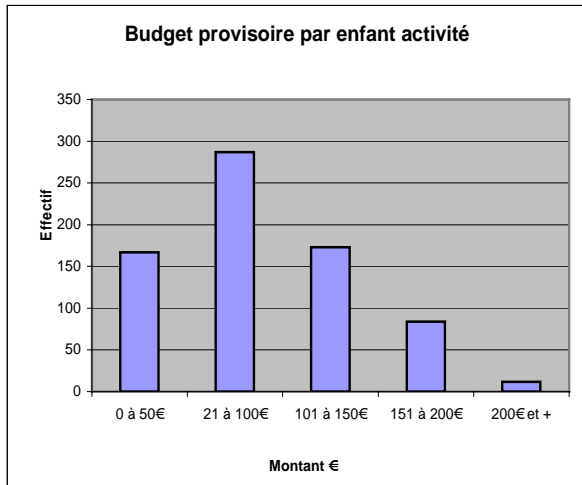
Budget activité / mois si enfant activé		
Budget	Nb. Cité	Fréquence
0 à 50€	131	21,72%
51 à 100€	239	39,64%
101 à 150€	160	26,53%
151 à 200€	57	9,45%
200€ et +	16	2,65%
TOTAL OBS.	603	100,00%



Les parents dont les enfants ont une activité allouent à celle-ci pour une grande partie entre 51 et 100€ (environ 39.64% soit 239 personnes). En seconde position les parents allouent entre 101 et 150€ à 26.53%, ils sont par contre 21.72% à accorder moins de 50€ et 12% accorder plus de 151€ par mois sur un total de 603 personnes.

mÔme sWEet mÔme

Budget prêt à dépenser / mois si enfant pas d'activité		
Budget	Nb. Cité	Fréquence
0 à 50€	167	23,10%
51 à 100€	287	39,70%
101 à 150€	173	23,93%
151 à 200€	84	11,62%
200€ et +	12	1,66%
TOTAL OBS.	723	100,00%

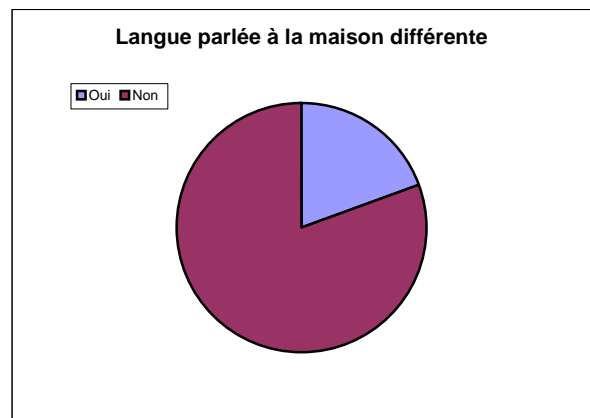


Sur un total de 723 personnes qui ont un ou plusieurs d'enfant qui ne pratiquent pas d'activité, nous avons des proportions équivalentes avec un pourcentage de 39.70 accordant entre 51 et 100€ aux activités de leurs enfants. A proportion égale les parents allouent moins de 50€ et entre 101 et 150€ (environ 23%).

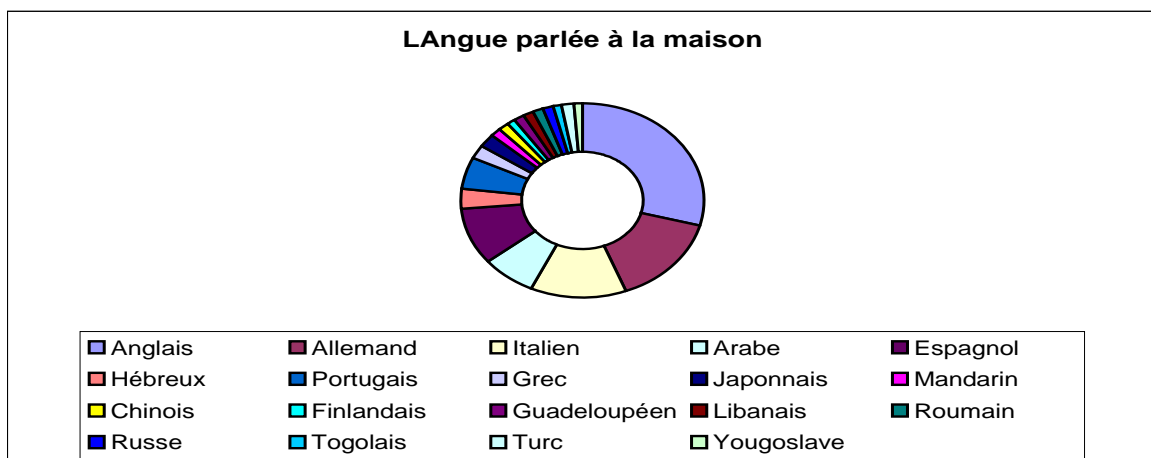
VOS ENFANTS ET L'ANGLAIS

Parlez-vous une autre langue à la maison ?

Langue différente à la maison		
Langue à la maison	Nb. Cité	Fréquence
Oui	257	19,38%
Non	1069	80,62%
TOTAL OBS.	1326	100,00%



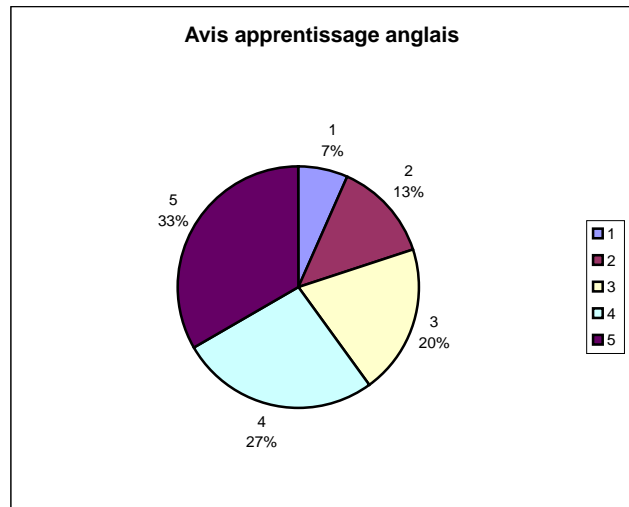
Sur un échantillon de 1326 personne, 257 des personnes parlent une autre langue que le Français ce qui représente 19.38%. Les 1069 personnes restantes ne parle pas de langue étrangère ou alors pas couramment (soit 80.62%).



La langue parlée le plus couramment et en majorité est l'anglais avec 29.10% suivit de l'allemand avec 39 personnes soit 15.20%.

Question : Quel est votre avis sur l'apprentissage de l'anglais pour les enfants à partir de 3 ans ?

Avis sur l'apprentissage de l'anglais		
Avis sur échelle de 1 à 5	Nb. Cité	Fréquence
1	35	2,64%
2	36	2,71%
3	126	9,50%
4	328	24,74%
5	801	60,41%
TOTAL OBS.	1326	100,00%

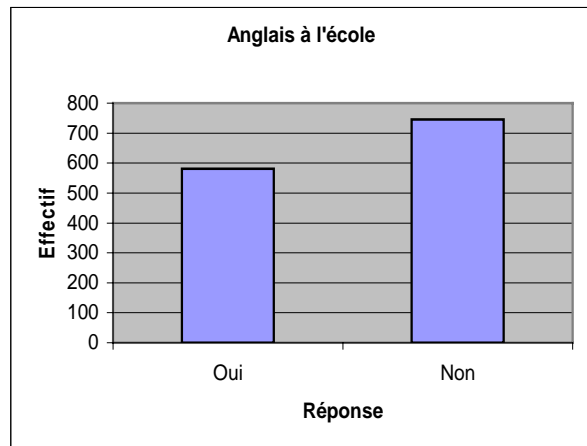


Il est flagrant que l'apprentissage de l'anglais pour les enfants même des 3 ans est très important en effet 60.41% estiment qu'il est très utile pour les enfants. Il y a un faible pourcentage qui considère que cet apprentissage est totalement inutile (échelle 1) soit 2.64 % cela peut s'expliquer par le nombre de personne apprenant déjà une langue autre que l'anglais (75% des gens parlant une langue autre que le français ne parlent pas anglais à la maison).

Question : Votre enfant apprend t-il l'anglais à l'école ?

Pratique de l'anglais à l'école

Anglais école	Nb. Cité	Fréquence
Oui	581	43,82%
Non	745	56,18%
TOTAL OBS.	1326	100,00%

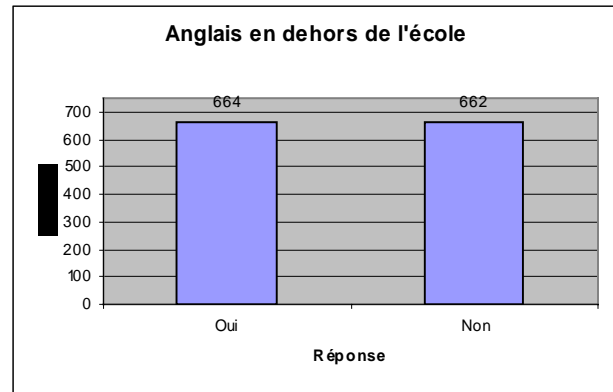


Sur les 1326 personnes interrogées, 581 ont un enfant au moins qui apprend l'anglais à l'école ce qui représente 43.82%. Pour les 59.18% n'ayant pas d'enfant qui pratiquent l'anglais à l'école s'explique par l'âge des enfants (cf. analyse avec les paramètres pour plus de précisions).

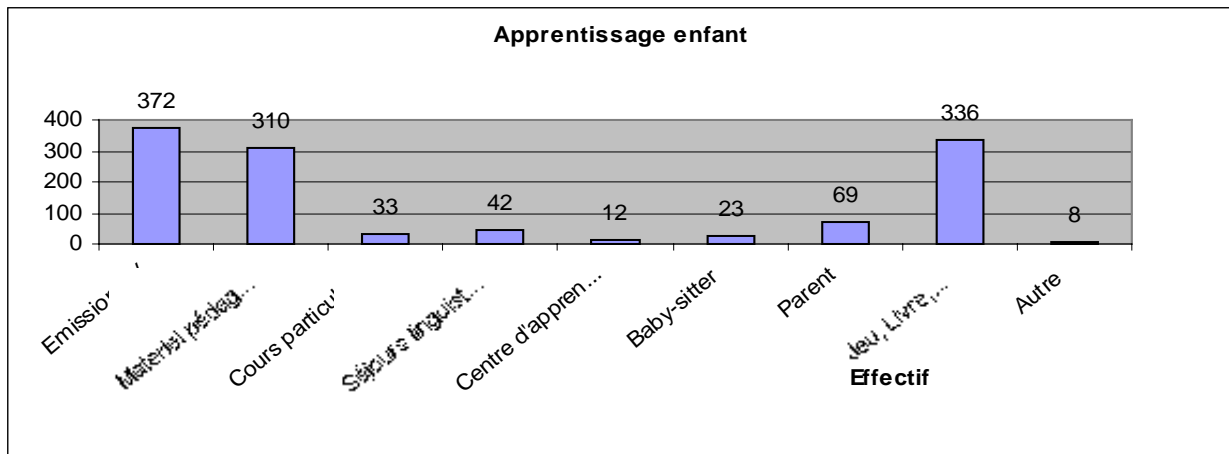
mÔme sWeet mÔme

Question : Familiarisez-vous votre enfant à l'anglais en dehors de l'école ?

Anglais en dehors de l'école		
Anglais dehors en	Nb. Cité	Fréquence
Oui	664	50,08%
Non	662	49,92%
TOTAL OBS.	1326	100,00%



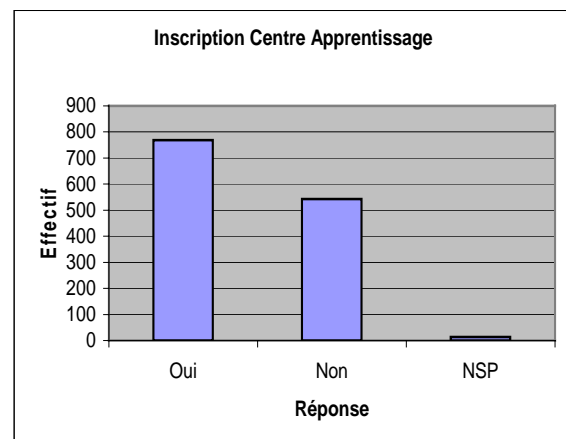
Question : Par quel biais familiarisez-vous votre enfant à l'anglais en dehors de l'école ?



Pour 56.11% des parents l'apprentissage des enfants est fait via la télévision (dessin animé éducatif comme DORA l'Exploratrice) soit 372 réponses. L'apprentissage par les jeux et les livres arrivent en deuxième position avec 50.68%. Le matériel pédagogique arrive en troisième position (Cd-rom ADIBOU par exemple) avec 46.76%. L'apprentissage par des cours privés, centre d'apprentissage n'amasse qu'environ 6%. On peut donc déduire que l'apprentissage est davantage ludique pour les enfants.

Question : Seriez-vous prêt(e) à inscrire votre enfant dans un centre d'apprentissage qui enseigne l'anglais de façon ludique ?

inscription centre d'apprentissage		
Centre d'apprentissage	Nb. Cité	Fréquence
Oui	769	57,99%
Non	543	40,95%
NSP	14	1,06%
TOTAL OBS.	1326	100,00%



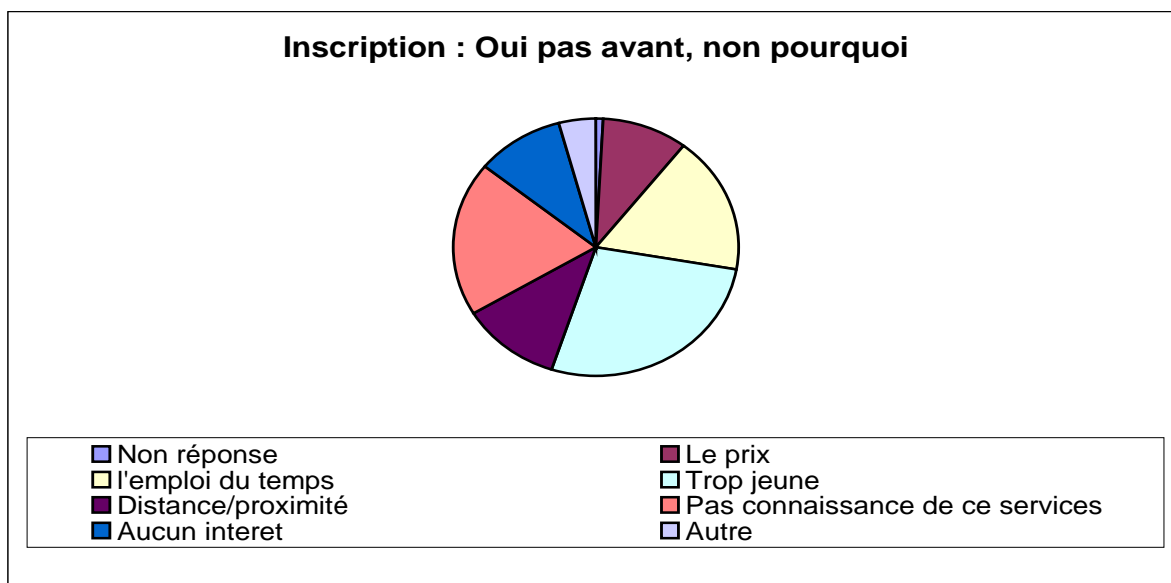
Les parents voulant inscrire leurs enfants dans un centre d'apprentissage représente la majorité avec près de 58% soit 769 personnes.

Parmi les 1326 personnes interrogées (cf. tableau ci-dessous), 444 personnes dont celles qui envisagent et n'envisagent pas d'inscrire leur enfant dans un centre, pense que leur enfant est trop jeune (cf. le tableau des paramètre âges enfants et inscriptions centre d'apprentissage).

316 personnes ne connaissent pas se service soit 23.3%.

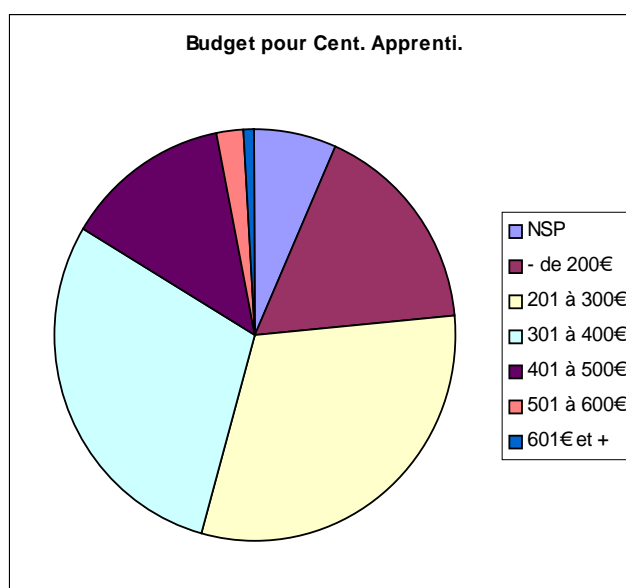
Les totaux de ce tableau ne sont pas égaux à 100% puisque le choix multiple était proposé.

Question : Qu'est ce qui vous a empêché de le faire jusqu'à présent ?



Question : Quel budget annuel seriez-vous prêt à allouer à ce type de service (centre apprentissage de l'anglais de 3 à 11 ans 1 fois par semaine) ?

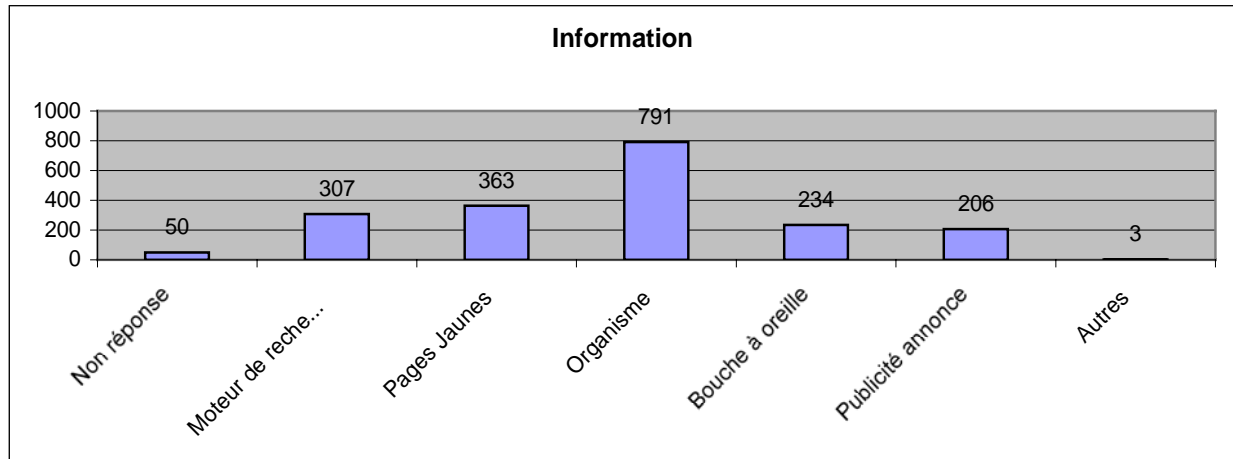
Budget annuel pour ce service		
Budget	Nb. Cité	Fréquence
NSP	87	6,56%
- de 200€	225	16,97%
201 à 300€	407	30,69%
301 à 400€	390	29,41%
401 à 500€	177	13,35%
501 à 600€	28	2,11%
601€ et +	12	0,90%
TOTAL OBS.	1326	100,00%



mÔme sWeet mÔme

Concernant le budget 30.69% sont prêt à allouer entre 200 et 300€ pour un service comme ce que propose LPB, suivit de 390 personnes qui représentent 29.41% qui accorderaient entre 300 et 400€. Seulement près de 17% sont prêt à donner moins de 200€ et 17% à allouer plus de 400€

Question : Si vous souhaitiez-vous renseigner sur l'enseignement de l'anglais pour les enfants par quel biais le feriez-vous ?



Pour ce qui est de l'information, 59.65% des personnes se tourneraient vers les organismes tel que les écoles et les mairies. Les moteurs de recherches, forums, pages jaunes représentent à eux deux 59.63% des moyens de communications.

La publicité ne représente que 15.54% et le bouche à oreille 17.65%, cela est du à l'accès à Internet et ainsi à l'information gratuite, il faut axer la communication sur les nouveaux médias.

L' ANALYSE " TRIS CROISES"

Le tris croisé consiste en une mise en relation des questions : un paramètre influe t-il sur un raisonnement, une opinion ou un choix ?

Pour cela nous avons mis en exergue 5 paramètres qui ont une certaine influence sur le comportement des personnes.

LE PARAMETRE : " AGE DE L'ENFANT"

Le paramètre « age de l'enfant » est déterminant pour notre étude, en effet le choix des parents en matière de financement des activités extrascolaire n'est pas le même pour un enfant de 3 ans que pour un enfant de 9 ans.

Chaque analyse de ce paramètre est séparée par classe d'âge comme aux Petits Bilingues :

- 3 et 4 ans
- 5 et 6 ans
- 7, 8 et 9 ans
- 10 et 11 ans

L'ENFANT ET LES ACTIVITES EXTRASCOLAIRES

Pour cette partie, nous nous intéressons aux enfants qui pratiquent des activités extrascolaires.

- Les 3 – 4 ans

Activité extrascolaire	3 - 4 ans	%
Oui	171	35,26%
Non	314	64,74%
TOTAL	485	100,00%

Sur 1326 personnes interrogées, 485 sont des enfants de 3 ou 4 ans. Parmi ces 485 enfants, seulement 35,26% pratiquent une activité extrascolaire soit 171 et 64,74% qui représentent 314 enfants.

- les 5 – 6 ans

Activité extrascolaire	5 - 6 ans	%
Oui	206	45,68%
Non	244	54,10%
TOTAL	451	100,00%

Parmi les 1326 personnes interrogées, Il y a enfants de 5 ou 6 ans. Parmi ces derniers 45, 68% pratiquent une activité scolaire contre 54,10% soit 244 qui n'en pratiquent pas.

- Les 7 à 9 ans

Activité extrascolaire	7 - 8 - 9ans	%
Oui	355	55,30%
Non	286	44,55%
TOTAL	642	100,00%

Sur les 1326 pères et mères interrogées, Il y a 642 enfants âgés de 7, 8 ou 9 ans. Parmi les 642 enfants, 355 soit 55,30% pratiquent une activité extrascolaire contre 44,55% ce qui représente 286 enfants.

- Les 10 – 11 ans

Activité extrascolaire	10 -11 ans	%
Oui	188	65,05%
Non	101	34,95%
TOTAL	289	100,00%

Parmi notre échantillon de 1326 personnes, il y a 289 enfants de 10 et 11 ans, parmi ces derniers la proportion d'enfant pratiquant au moins une activité extrascolaire est de 65,05% alors que la proportion d'enfants n'en pratiquant pas est de 34,95%

L'ENFANT ET L'APPRENTISSAGE DE L'ANGLAIS A L' ECOLE

Nous nous consacrerons dans cette partie aux enfants qui pratiquent l'anglais à l'école

- Les 3 – 4 ans

Anglais école	3 - 4 ans	%
Oui	141	29,07%
Non	344	70,93%
TOTAL	485	100,00%

mÔme sWeet mÔme

Parmi les 485 enfants âgés de 3 ou 4 ans, 141 soit 29,07% pratiquent l'anglais à l'école, les enfants de cet âge ne pratiquant pas l'anglais à l'école représentent 70,93%.

- Les 5 – 6 ans

Anglais école	5 - 6 ans	%
Oui	147	32,59%
Non	302	66,96%
TOTAL	451	100,00%

A 5 ou 6 ans la proportion d'enfants pratiquant l'anglais à l'école est un peu plus important soit 32,59% ce qui représente 147 enfants sur les 451.

Les enfants ne pratiquant pas l'anglais à l'école représentent encore plus de la moitié soit 66,96%

- Les 7 à 9 ans

Anglais école	7 - 8 - 9ans	%
Oui	315	49,07%
Non	326	50,78%
TOTAL	642	100,00%

Les enfants âgés entre 7 et 9 ans qui pratiquent l'anglais à l'école représentent près de la moitié soit 49,07% des 642 enfants mais la proportion d'enfant de 7 à 9 ans qui ne font pas d'anglais à l'école est encore supérieure à la moitié : 50,78%

- Les 10 – 11 ans

Anglais école	10 - 11 ans	%
Oui	218	75,43%
Non	69	23,88%
TOTAL	289	100,00%

A l'âge de 10 ou 11 ans l'apprentissage de l'anglais à l'école est beaucoup plus répandu en effet 75,43% des 289 enfants de cet âges soit 218 enfants pratiquent cette langue à l'école.

Seulement 23,88% ne la pratiquent pas encore à l'école.

CONCLUSION

Cette étude nous a permis de découvrir les besoins et les envies des parents concernant l'apprentissage de l'anglais chez leurs enfants. Nous pouvons dégager plusieurs idées à propos des futurs projets des Petits Bilingues

Le besoin d'apprentissage de l'anglais en Ile de France est significatif et les formulaires remplis en sont une preuve évidente. Le formulaire Internet mis en ligne au tout début de l'opération montre que ce besoin ne connaît pas de frontières (les résultats sont les mêmes sur 200 formulaires remplis en ligne sur toute la France). C'est pourquoi les résultats de cette étude peuvent être aisément extrapolés sur la France entière.