

Signe encourageant, **les intentions d'investissement progressent fortement en 2021 : plus de la moitié des franchisés envisagent en effet de réaliser des investissements** dans les deux années à venir (54% vs. 45% en 2020). Cette dynamique générale est portée par les plus gros points de vente de 10 salariés et plus (70% envisagent d'investir) et par le secteur CHR (café-hôtel-restaurant) avec 72% d'intentions.

En tête des projets, les travaux de rénovation/agrandissement du point de vente (79%, en forte hausse par rapport à 2020, +12pts) et **l'achat de matériel**, bien qu'en baisse cette année (69%, -8pts). Des investissements sont également envisagés dans les nouvelles technologies ou l'innovation (35%) et les outils de communication (32%).

On notera que les franchisés se font principalement accompagner par un comptable ou expert-comptable (65%), une banque (55%) ou un homme de loi (avocat, notaire, juriste : 49%) pour l'ouverture d'un point de vente. De plus, **30% des franchisés ont l'intention d'ouvrir un autre point de vente**, dans la grande majorité des cas au sein du réseau actuel (25%). L'envie de se développer est plus importante chez les franchisés employant 10 salariés ou plus (46% d'intentions) ainsi que chez les franchisés ayant moins de 5 ans d'ancienneté dans le réseau (42%).

Ces projets d'ouverture sont également propices à la création d'emplois : **53% de l'ensemble des franchisés ont créé au moins un emploi dans l'année** (versus 61% en 2020) ; 13% ont créé deux emplois et 20% trois emplois. Une dynamique portée par les franchisés employant 10 salariés et plus (75% d'entre eux ayant créé au moins un emploi au cours des 12 derniers mois).

Concernant les implantations actuelles, si les trois quarts des franchisés exploitent un seul point de vente par enseigne, **25% des franchisés ont déjà plusieurs points de vente** (avec 17% ayant déjà deux points de vente et 8% trois points de vente ou plus). Les franchisés affichant un chiffre d'affaires important (plus de 750 000 euros annuel) sont plus nombreux à détenir plusieurs implantations (36%).

Pour financer ces différents investissements, les franchisés s'appuient à la fois sur **l'emprunt bancaire et/ou le crédit-bail (80%) ainsi que sur leurs ressources propres (pour 47% d'entre eux)**. Pour les accompagner dans leurs projets professionnels, **plus d'1 franchisé sur 4 a choisi de faire confiance à la Banque Populaire, ce qui en fait la première banque des franchisés en France**. Un peu moins d'1 franchisé sur 3 (30%) est client d'au moins deux banques à titre professionnel, notamment ceux affichant un chiffre d'affaires élevé : 42% des franchisés réalisant un CA supérieur à 750 000 euros annuel sont multi-bancarisés.

En parallèle, **la forte dynamique d'investissement s'observe également auprès des franchiseurs** avec de nombreux projets envisagés dans les 12 prochains mois :

- **Le renforcement du digital (90% des franchiseurs) et le renforcement de la communication de l'enseigne (88%) constituent les grandes priorités d'investissement.**
- Plus de la moitié des franchiseurs envisagent d'ouvrir également de nouvelles succursales (57%).

Dans ce contexte, Banque Populaire demeure la première banque des franchiseurs (plus d'1 sur 2 est client) et continue d'être perçue comme **la banque la plus à même de répondre aux besoins des franchisés (79%)**. Cette perception est encore plus marquée (91%) chez les franchiseurs affichant un chiffre d'affaires élevé (CA annuel supérieur ou égal à 20 millions d'euros).