

En dépit des incertitudes économiques, l'optimisme demeure chez une majorité de franchisés : **plus des deux tiers (67%, en hausse de 4 pts sur 1 an) expriment une confiance solide en l'avenir de leur activité.**

Ce climat positif se traduit par un regain d'investissement, avec plus de la moitié des franchisés (53%, +10 pts en 1 an) qui projettent des investissements significatifs au cours des deux prochaines années. Cette tendance à l'investissement est particulièrement marquée parmi les acteurs de taille conséquente, c'est-à-dire les points de vente qui emploient au moins 10 salariés (73%) ou ceux réalisant un chiffre d'affaires annuel supérieur à 750 000 euros (69%).

Parmi les principaux projets d'investissement envisagés par les franchisés :

- 77% planifient l'achat d'équipements.
- 57% prévoient des travaux de rénovation de leur point de vente, en repli constant depuis le pic d'investissement enregistré en 2021 (-22 pts).
- 44% envisagent des travaux de rénovation énergétique, un chiffre qui monte à 58% dans le secteur du commerce.
- Parmi les autres investissements envisagés, 27% concernent les nouvelles technologies et l'innovation, tandis que 25% portent sur les outils de communication.

Pour financer ces projets, 60% des franchisés optent pour l'emprunt bancaire ou le crédit-bail, tandis que 50% utilisent leurs propres ressources financières. **Banque Populaire se distingue en étant choisie par 1 franchisé sur 4.**

Le choix d'une banque repose sur trois piliers principaux : **la proximité**, privilégiée par 41% des franchisés, **l'antériorité des relations** dont l'importance augmente significativement (+8 pts en 1 an pour atteindre 40%) et le **financement proposé**, cité par 32%. Par ailleurs, près de 3 franchisés sur 10 (28%) diversifient leurs relations bancaires et sont multi-bancarisés, notamment les franchisés affichant un chiffre d'affaires élevé (750 000 euros et plus, 40%) ou de grande taille (10 salariés ou plus, 43%).

Concernant le financement de la création d'entreprise en franchise, plus de la moitié des nouveaux franchisés (58%) ont pu démarrer leur entreprise avec un investissement inférieur à 200 000 euros, tandis qu'un peu plus de quatre sur dix (42%) ont investi 200 000 euros ou davantage. Le financement est généralement réparti à parts égales entre emprunt bancaire ou crédit-bail (64%) et les fonds personnels du franchisé (64%).

Le modèle de la franchise facilite également l'accès au crédit : **pour deux tiers des franchisés récemment installés (67%), l'appartenance à un réseau a joué un rôle favorable dans l'obtention d'un crédit.**

Avant d'ouvrir leur point de vente, ces nouveaux franchisés choisissent d'abord de se faire accompagner par un comptable ou expert-comptable (65%), une banque (61%, marquant une nette progression de 18 pts en 1 an) puis dans une moindre mesure, un professionnel du droit (avocat, notaire, juriste : 46%). Ils sollicitent également les conseils d'autres franchisés du réseau (31%).

En ce qui concerne les implantations, bien que près de trois franchisés sur quatre (73%) exploitent uniquement un point de vente par enseigne, 27% des franchisés ont franchi le cap d'ouvrir plusieurs points de vente. Parmi eux, 16% ont ouvert deux points de vente et 11% en ont ouvert trois ou plus.

Toutefois, dans un contexte économique incertain, les ambitions de développement ralentissent quelque peu : 25% des franchisés envisagent d'ouvrir un autre point de vente (en diminution de 6 pts par rapport à l'année dernière) ; une large majorité de ces nouvelles ouvertures (72%) étant prévues au sein du réseau actuel. Les franchisés les plus récents, ayant moins de cinq ans d'ancienneté, manifestent davantage de volonté d'expansion, avec 36% d'entre eux prêts à ouvrir un nouveau point de vente, un chiffre qui monte à 38% pour ceux opérant des points de vente de grande taille (10 salariés ou plus).

Ces projets d'expansion sont également propices à la création d'emplois : 53% des franchisés ont créé au moins un emploi dans l'année, avec 16% des franchisés ayant créé deux emplois et 16% trois emplois ou plus.

Du côté des franchiseurs, malgré le contexte d'inflation et la pression sur le pouvoir d'achat, **une large majorité d'entre eux demeurent confiants quant à l'avenir (84%).**

Pour contrer la hausse des prix de vente, les franchiseurs adoptent une approche proactive en négociant les prix d'achat (69%), en développant des offres promotionnelles (45%) ou encore en absorbant une partie de la hausse des coûts (24%).

Les franchiseurs montrent également un dynamisme notable en matière d'investissement avec de nombreux projets envisagés dans les 12 prochains mois :

- **91% des franchiseurs envisagent d'ouvrir un nouveau point de vente**, avec une moyenne de 13 nouvelles ouvertures prévues pour cette année.
- 84% projettent de renforcer leur communication autour de l'enseigne, tandis que 79% veulent accentuer leur présence dans le digital.
- Enfin, la moitié des franchiseurs (51%) prévoient de diversifier leur offre ou leur activité, et **47% planifient l'ouverture de nouvelles succursales.**

Dans ce contexte, **Banque Populaire demeure la première banque des franchiseurs (6 franchiseurs sur 10 en sont clients) et continue d'être perçue comme la banque qui répond le mieux à leurs besoins (68%).**