

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE



**BANQUE
POPULAIRE**



la réussite est en vous



“

Banque Populaire, partenaire historique de la Fédération Française de la Franchise, mène avec la FFF l'enquête annuelle de la franchise, véritable baromètre de référence de la vie des réseaux en France.

À travers cet outil et son soutien aux programmes de recherche scientifique et de prospective initiés par la FFF, Banque Populaire confirme son expertise franchise et s'inscrit ainsi comme un partenaire reconnu de l'entrepreneuriat.

La pérennité de ses engagements atteste de son soutien fort au modèle de la franchise et de son implication, au quotidien, dans l'accompagnement des franchiseurs et des franchisés. ”

Véronique Discours-Buhot - Déléguée générale
de la Fédération française de la franchise.



Sélectionnez votre franchise	4/5
Êtes-vous prêt à entreprendre en franchise ?	6/7
Pourquoi la franchise attire les entrepreneurs ?	8/9
Préparez votre rendez-vous bancaire	10/11
Découvrez les financements adaptés à votre projet	12/13
Protégez votre entreprise et développez-la en toute sérénité	14
Choisissez les bons outils pour développer votre entreprise	15

DES PERFORMANCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

Depuis plus de 25 ans, Banque Populaire s'est dotée d'une organisation dédiée aux acteurs de la franchise et du commerce associé et accompagne leur développement.



**1^{re} banque
des franchisés**

Banque Populaire est la banque d'1 franchisé sur 4⁽¹⁾ et, pour 7 franchiseurs sur 10⁽²⁾, la banque qui répond le mieux aux attentes des franchisés dans la réalisation de leur projet.⁽¹⁾

Grâce aux offres de financement exclusives⁽³⁾ du réseau Banque Populaire, le dirigeant peut préserver son patrimoine personnel.

BANQUE POPULAIRE EST L'UNIQUE DISTRIBUTEUR :

- ☑ du Prêt Création Franchise 0%⁽⁴⁾,
- ☑ du Prêt Socama⁽⁵⁾ Transmission-Reprise,
- ☑ du Prêt Express Socama⁽⁵⁾ sans caution personnelle,
- ☑ du Prêt Socama⁽⁵⁾ pour financer la transformation numérique.

(1) Source : 17^e Enquête annuelle de la franchise, Banque Populaire / fff / Kantar, publiée en 2021. (2) Source : 16^e Enquête annuelle de la franchise, Banque Populaire / fff / Kantar, publiée en 2020. (3) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Banque Populaire. (4) Sous réserve de souscription d'un prêt au moins égal au prêt à 0 % et de la domiciliation des flux chez Banque Populaire. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Banque Populaire et la Socama (voir p. 12 et 13). (5) SOCAMA : Sociétés de caution mutuelle. Voir en pages 12 et 13.

SÉLECTIONNEZ VOTRE FRANCHISE

Comme tout entrepreneur responsable, vous allez mener votre enquête, évaluer le marché sur lequel vous souhaitez devenir acteur, la solidité du réseau choisi et vos chances de réussite. Voici donc quelques points à approfondir pour vous permettre de vous poser les bonnes questions, sans précipitation.

VOUS INFORMER LE MIEUX POSSIBLE EN AMONT

Interrogez les organismes spécialisés :

Fédération française de la franchise (FFF)
www.franchise-fff.com

Fédération du Commerce Associé (FCA)
www.commerce-associe.fr

Bpifrance Création
www.bpifrance-creation.fr

Profitez des salons et conférences pour échanger avec les franchiseurs :

Franchise Expo Paris, Entreprendre en Franchise, pourquoi pas vous ?, le Forum Franchise à Lyon et les salons régionaux dédiés à l'entrepreneuriat.

Consultez les ouvrages spécialisés, la presse et les sites dédiés :

Le guide Franchise de L'Express,
Franchise Magazine,
L'Officiel de la Franchise,
www.observatoiredefracanchise.com
www.lsa-conso.fr
www.toute-la-franchise.com

UN POINT SUR LA LOI DOUBIN

L'article L330-3 du Code de Commerce (dit loi Doubin) concerne les rapports précontractuels entre le franchiseur et le candidat à la franchise pour l'ensemble des réseaux (franchise, concession, coopérative, affiliation).

La loi Doubin précise que tout franchiseur est tenu, préalablement à la signature du contrat, de transmettre au candidat "un document donnant des informations sincères qui lui permette de s'engager en connaissance de cause". C'est ce que l'on appelle le DIP : Document d'Information Précontractuel.

Prenez le temps de la réflexion :

La loi Doubin prévoit que le DIP, incluant le contrat de franchise, doit être remis 20 jours minimum avant la signature du contrat ou la signature d'une réservation de zone. Cette période doit être mise à profit pour approfondir votre connaissance du réseau de franchise.



BIEN ANALYSER LA DOCUMENTATION DE L'ENSEIGNE

Le DIP doit contenir notamment :

- ▶ **Des informations factuelles** de présentation de l'entreprise, son immatriculation, sa date de création, les étapes de son évolution, ses dirigeants et leur expérience, les références d'enregistrement de la marque à l'INPI (Institut national de la propriété industrielle) et sa durée.
- ▶ **Des informations sur le réseau**, avec les étapes de développement de l'enseigne, la liste des entreprises constituant le réseau et celles qui l'ont quitté sur les 12 derniers mois.
- ▶ **Des informations sur le marché** avec une présentation de l'état général du marché et de ses perspectives d'évolution ainsi qu'un état local de la zone d'implantation du franchisé.
- ▶ **Des informations financières** avec la nature et le montant des investissements nécessaires au démarrage de l'activité sous cette enseigne et les deux derniers bilans du franchiseur.
- ▶ **La durée du contrat de franchise**, ses conditions de renouvellement et de résiliation.
- ▶ **Le contrat de franchise.**

PARFAIRE VOS CONNAISSANCES ET VALIDER VOTRE CHOIX

- ▶ **Consultez l'enquête annuelle de la franchise** Banque Populaire / fff : l'enquête de référence du monde de la franchise.
www.banquepopulaire.fr/professionnels/artisan-commercant-franchise/enquete-franchise/
- ▶ **Posez toutes vos questions** aux franchiseurs auxquels vous vous intéressez.
- ▶ **Interrogez des franchisés déjà installés** en consultant la liste des points de vente qui figure dans le DIP (ce qu'ils ont apprécié, ce qui a été difficile, ce qui leur a manqué, quels ont été les bons relais, ...).
- ▶ **N'hésitez pas à solliciter l'avis d'experts** pour bien comprendre le contrat (avocat), pour réaliser une étude de marché de votre lieu d'implantation, pour réaliser vos comptes d'exploitation prévisionnels (expert-comptable). Pour vous aider vous pouvez consulter la liste des membres du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise ou du cercle des experts de la Fédération du Commerce Associé.
www.franchise-fff.com/experts
www.commerce-associe.fr/experts-commerce

ÊTES-VOUS PRÊT À ENTREPRENDRE EN FRANCHISE ?

Les franchiseurs ont une idée précise du profil des partenaires qu'ils recherchent. Et vous, êtes-vous prêt pour entreprendre en franchise ? Pour le savoir, **répondez** au « Quiz du franchisé », 30 questions incontournables à vous poser avant de vous lancer !

COMMENT CHOISIR UNE BONNE ENSEIGNE ?

	OUI	NON
1. Le franchiseur propose-t-il un concept suffisamment différenciant et original par rapport à la concurrence ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Les produits ou les services commercialisés par cette enseigne sont-ils de qualité ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Les points de vente appartenant au franchiseur ont-ils démontré leur rentabilité ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Le franchiseur met-il en place une formation initiale solide et une formation continue régulière ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Le franchiseur a-t-il des animateurs, en nombre corrélé à la taille du réseau ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. La communication interne et externe du réseau me semble-t-elle suffisante ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Puis-je compter sur une assistance régulière de la part de mon franchiseur ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Le franchiseur a-t-il les moyens et la volonté de s'adapter aux évolutions du marché ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. La sélection des franchisés me semble-t-elle bonne et rigoureuse ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ai-je rencontré des franchisés du réseau ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

AVEZ-VOUS LES QUALITÉS REQUISES ?

Pour devenir chef d'entreprise

	OUI	NON
1. Suis-je prêt à prendre des risques et à beaucoup travailler ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ai-je des aptitudes pour gérer une PME ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Suis-je suffisamment autonome pour gérer mon entreprise ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Suis-je capable d'animer et de motiver une équipe ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Pour devenir franchisé

5. Ai-je choisi un secteur d'activité qui me plaît vraiment ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ai-je trouvé le produit ou le service qui me motive et avec lequel je me sens à l'aise ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Pourrai-je concilier l'indépendance de mon entreprise et l'appartenance à un réseau ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Suis-je prêt à "jouer le jeu de la franchise", à suivre les conseils du franchiseur et à partager mon expérience avec les autres ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

AVEZ-VOUS LES QUALITÉS REQUISES ?

OUI NON

Pour avoir une activité compatible avec votre vie personnelle

9. Mes proches sont-ils prêts à me suivre et à me soutenir face à mes nouvelles contraintes d'entrepreneur ?
10. Suis-je prêt à avoir, dans un premier temps, des revenus inférieurs à ceux de ma situation actuelle ?

AVEZ-VOUS LES MOYENS FINANCIERS DE VOS AMBITIONS ?

OUI NON

1. Me suis-je interrogé sur les moyens financiers nécessaires à mon projet, compte tenu de mon apport personnel et de ma capacité à emprunter ?
2. Est-ce que je connais le chiffre d'affaires et le profit annuel moyen des points de vente du réseau ?
3. Est-ce que je connais les exigences financières de mon franchiseur (droit d'entrée et redevances) ?
4. Ai-je calculé avec mon expert-comptable le fonds de roulement nécessaire à la période de démarrage de ma nouvelle entreprise ?
5. Est-ce que je possède des ressources financières me permettant de surmonter des difficultés initiales ou des imprévus ?
6. Est-ce que je dispose de garanties suffisantes pour assurer les prêts consentis ?
7. Mon banquier connaît-il les atouts de la franchise ?
8. Mon banquier connaît-il l'enseigne que je souhaite rejoindre ? Celle-ci est-elle référencée par son pôle national Franchise ?
9. Existe-t-il des agences bancaires proches de mon lieu d'implantation ?
10. L'organisation de ma banque me permettra-t-elle d'avoir des réponses locales, rapides et adaptées à mon projet ?

FAITES VOS COMPTES !

- ☉ **ENTRE 0 ET 15 « OUI »** : votre projet n'est pas encore mûr ! Réfléchissez encore ... Rencontrez des franchisés. Ils vous parleront de leur métier et de leur expérience pour mettre toutes les chances de votre côté.
- ☉ **ENTRE 16 ET 25 « OUI »** : vérifiez quelques points en vous entourant d'experts de la franchise. Votre projet est en bonne voie !
- ☉ **PLUS DE 25 « OUI »** : finalisez votre dossier de financement avec un expert-comptable et venez le présenter à un conseiller professionnel Banque Populaire.



POURQUOI LA FRANCHISE ATTIRE LES ENTREPRENEURS ?

17^e ENQUÊTE ANNUELLE DE LA FRANCHISE



28%
des Français
aimeraient **créer**
leur entreprise



4 sur **10**
envisagent
de le **faire**
en franchise



13
ans
Ancienneté moyenne
dans le réseau



Durée moyenne
de la formation
initiale

72%
étaient salariés
avant de se lancer
en franchise



Acteurs sollicités pour se faire accompagner dans ce projet



70%
Comptable/
expert-comptable



58%
La banque

Taille de la ville d'implantation
(hors Ile-de-France)



- 9%** Moins de 2 000 hab.
- 24%** Entre 2 000 et 20 000 hab.
- 34%** Entre 20 000 et 100 000 hab.
- 33%** Plus de 100 000 hab.

Coût total de la création d'entreprise



- 37%** Moins de 100 000 €
- 21%** Entre 100 et 200 000 €
- 42%** Plus de 200 000 €

Niveau de diplôme des franchisés



- 26%** Avant Bac
- 23%** Bac professionnel ou Bac
- 51%** Bac+2 ou au-delà



62%

estiment que le **statut de franchisé a joué en leur faveur** pour obtenir leur crédit



3 franchisés sur 4
se sont installés en franchise
en restant dans leur région



9 franchisés sur 10
recommandent
le modèle de la franchise



75% 
communiquent
via SMS ou
emails auprès
de leurs clients



77%
des franchisés
utilisent au moins
un **réseau social**
pour communiquer
auprès de leurs
clients



71%
sont **accompagnés**
par leur franchiseur
pour animer leurs
réseaux sociaux

97%
des franchisés utilisent des **dispositifs**
« web to store » sur le site internet
de leur point de vente

 Et **42%**
y proposent le
Click & Collect
(achat en ligne
et retrait en
magasin)
**(+12 pts
en 2 ans)**



79% 
des franchisés ont
l'intention de **poursuivre**
leur activité au sein du
réseau au terme de leur
contrat de franchise



27%
ont l'intention
d'**ouvrir un autre**
point de vente



26%
ont **déjà plusieurs**
points de vente
au sein du
même réseau

17^e ENQUÊTE ANNUELLE DE LA FRANCHISE

Source : Etude réalisée par téléphone du 04 au 25 septembre 2020,
auprès d'un échantillon représentatif de 400 franchisés, constitué d'après la méthode
des quotas (date de création de l'entreprise, secteur d'activité, région).

PRÉPAREZ VOTRE RENDEZ-VOUS BANCAIRE

Pour optimiser votre rendez-vous avec un conseiller professionnel, nous vous invitons à rassembler préalablement les éléments suivants :

1 LES RENSEIGNEMENTS SUR VOTRE PROJET

- ▶ L'activité (en création ou reprise)
- ▶ Les caractéristiques du point de vente et l'étude de marché local et de la concurrence
- ▶ La présentation synthétique de l'enseigne
- ▶ La société (projets de statuts ou extrait Kbis)
- ▶ La promesse de vente, le bail ou le projet de bail.

2 LES ÉLÉMENTS FINANCIERS

- ▶ Le prévisionnel d'activité sur trois ans, réalisé avec votre expert-comptable
- ▶ Le plan de financement
- ▶ Le plan de trésorerie
- ▶ Les devis estimatifs des investissements et travaux d'aménagement
- ▶ Les justificatifs des apports personnels.

3 VOTRE SITUATION PERSONNELLE

- ▶ Votre parcours professionnel
- ▶ Votre situation familiale
- ▶ Votre situation patrimoniale.



RÉALISEZ VOTRE PLAN DE FINANCEMENT

Une fois votre étude de marché réalisée, il est recommandé d'établir avec votre expert-comptable le prévisionnel d'activité et votre plan de financement. Le principe est simple : équilibrer vos besoins et vos ressources.

Vos besoins : droit d'entrée de la franchise, frais d'installation, droit au bail (ou fonds de commerce), travaux, aménagements, matériel, stocks, ... et votre besoin en fonds de roulement (BFR).

Vos ressources : apport personnel, prêt d'honneur (Nacre⁽¹⁾, réseaux d'accompagnement, ...), aides locales à la création d'entreprise, éventuellement plateforme de financement participatif, prêt bancaire crédit-bail, ...

(1) Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise

DÉCOUVREZ LES FINANCEMENTS ADAPTÉS À VOTRE PROJET

LE PRÊT CRÉATION FRANCHISE À 0% ⁽¹⁾⁽⁴⁾

Ce prêt permet de financer les dépenses liées à l'installation en franchise. Le montant du prêt est plafonné à 25 000 € et sous réserve de souscription d'un prêt complémentaire au moins égal au montant du prêt à 0 % et d'une domiciliation des flux chez Banque Populaire. **Ce prêt, sans caution personnelle du dirigeant, est à 100 % garanti par Socama et soutenu par le Fonds Européen d'Investissement (FEI) dans le cadre du Prêt Socama Création ⁽²⁾.**

LE PRÊT SOCAMA TRANSMISSION-REPRISE ⁽¹⁾⁽⁴⁾

Ce prêt permet de financer la reprise d'une entreprise. Il peut aller jusqu'à 150 000 € pour une durée de remboursement allant jusqu'à 84 mois et un différé de remboursement en capital est possible jusqu'à 9 mois maximum. **Ce prêt vous apporte le financement nécessaire tout en limitant les garanties portant sur votre patrimoine personnel ⁽²⁾.**

LE PRÊT SOCAMA POUR FINANCER LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE ⁽¹⁾⁽⁴⁾

Ce prêt permet de financer les dépenses concernant la transformation numérique des entreprises. Il peut aller jusqu'à 30 000 € pour une durée de remboursement allant jusqu'à 60 mois et un différé de remboursement en

capital est possible jusqu'à 6 mois. **Ce prêt vous apporte le financement nécessaire tout en supprimant les garanties portant sur votre patrimoine personnel. ⁽²⁾**

Des solutions de financement complémentaires peuvent vous être proposées pour des investissements d'un montant supérieur.

LE CRÉDIT-BAIL ⁽³⁾

Il permet de financer vos équipements professionnels neufs à hauteur de 100 % du prix TTC.

- ✓ **Vous choisissez votre équipement** et négociez les modalités d'achat directement avec votre fournisseur.
- ✓ **Banque Populaire se charge de l'achat de l'équipement** puis le loue à votre entreprise.
- ✓ **À l'issue du contrat, vous avez le choix entre racheter le matériel** pour une valeur résiduelle convenue à la signature du contrat, **poursuivre la location** pour une durée à déterminer ou **restituer le matériel**.

LE CRÉDIT RELAIS TVA ⁽⁵⁾

Pour alléger votre trésorerie au démarrage de votre activité, Banque Populaire peut vous proposer une ligne de crédit court terme pour relayer le remboursement de la TVA récupérable payée sur vos investissements d'installation. **Pensez-y dès la présentation de votre projet.**

(1) Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque Populaire et Socama. (2) Les garanties (caution et sûretés réelles) portant sur les biens hors exploitation sont limitées à 50% du montant initial du prêt pour le Prêt Socama Création et le Prêt Socama pour la transformation numérique et à 25 % du montant initial du prêt sur les biens hors exploitation pour le Prêt Socama Transmission Reprise. (3) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire. (4) Cf page 13. (5) Ligne de crédit à court terme d'une durée de 3 à 6 mois. Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque Populaire.



LA GARANTIE SOCAMA, UNE EXCLUSIVITÉ BANQUE POPULAIRE

Les **SOCAMA**, Sociétés de Caution Mutuelle, sont animées par des chefs d'entreprise. Partenaires exclusifs de la Banque Populaire, avec l'appui du Fonds Européen d'Investissement, elles facilitent l'accès au crédit en garantissant la bonne fin du prêt octroyé tout en permettant d'alléger les garanties portant sur votre patrimoine personnel.



(4) Ce financement est rendu possible grâce au soutien de la garantie de l'Union Européenne octroyée par COSME et le Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques (FEIS) et ce dans le cadre du Plan d'Investissement pour l'Europe. Le FEIS a pour finalité d'aider à résoudre les difficultés de financement et de mise en oeuvre d'investissements productifs dans l'Union Européenne, notamment en garantissant un meilleur accès aux financements.

PROTÉGEZ VOTRE ENTREPRISE ET DÉVELOPPEZ-LA EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Avec Banque Populaire, vous créez votre entreprise en franchise tout en veillant à disposer de garanties adaptées à votre projet, votre situation familiale et vos priorités.

☉ Réalisez un bilan assurance afin de préserver votre entreprise et votre sérénité !

☉ Protégez votre activité, vos locaux, votre outil de travail, y compris vos stocks⁽¹⁾ grâce à ASSUR-BP Multirisque Pro⁽²⁾ proposé par Banque Populaire. Parmi les avantages de ce contrat, vous pouvez opter pour une protection financière en cas d'atteinte à votre outil de production suite à un sinistre garanti⁽¹⁾ générant une interruption ou une réduction momentanée de votre activité (ex : dégâts des eaux). De plus, en cas de vol de vos espèces et valeurs, vous pouvez bénéficier d'une indemnité⁽¹⁾.

☉ Préservez vos proches et votre activité avec le contrat de prévoyance⁽³⁾ adapté aux professionnels. En cas d'arrêt de travail,

d'invalité ou de décès, Prévoyance Pro+ vous permet de maintenir votre niveau de vie en palliant à l'insuffisance de votre régime obligatoire. Disposez d'un revenu régulier en cas d'arrêt de travail et profitez d'une fiscalité avantageuse^{(1) (4)}.

☉ ASSUR-BP Santé Pro⁽⁵⁾
et ASSUR-BP Santé Collective⁽⁶⁾.

Bénéficiez ou faites bénéficier d'une complémentaire santé, individuelle ou collective, adaptée à vos besoins et vos exigences.

☉ Assurez la continuité de votre activité avec le contrat Fructi-Homme Clé⁽⁷⁾ qui compense la perte d'exploitation liée à l'absence ou la disparition⁽¹⁾ d'un collaborateur clé; personne qui par ses responsabilités, son expertise ou son savoir-faire joue un rôle déterminant dans l'entreprise.

Grâce aux deux versions proposées, choisissez les risques que vous souhaitez couvrir.

(1) Selon les limites, conditions, exclusions des engagements contractuels en vigueur et sous réserve de garanties/options souscrites. (2) Le contrat ASSUR-BP Multirisque Pro est un contrat d'assurance assuré par BPCE IARD, entreprise régie par le Code des assurances. Les prestations d'assistance sont mises en œuvre par BPCE IARD, Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 50 000 000 €, régie par le Code des Assurances - 401 380 472 RCS NIORT. Siège social : Chaban - 79180 CHAURAY. (3) Prévoyance Pro+ est un contrat distribué par les Banques Populaires et assuré par BPCE Vie et BPCE Prévoyance, entreprises régies par le Code des Assurances. BPCE Vie - Société anonyme au capital social de 161 469 776 € - 349 004 341 RCS Paris. Siège social : 30 avenue Pierre Mendès France - 75013 Paris. BPCE Prévoyance - Société anonyme au capital de 13 042 257,50 € - 352 259 717 RCS Paris, 30 avenue Pierre Mendès France - 75013 Paris. (4) Selon les conditions et limites des dispositions fiscales en vigueur. (5) Le contrat ASSUR-BP Santé Pro est un contrat de BPCE Assurances, entreprise régie par le Code des assurances. BPCE Assurances - Société Anonyme au capital de 61 996 212 € - RCS Paris n°B350 663 860 - Siège social : 88, avenue de France - 75641 Paris Cedex 13. Les prestations d'assistance sont mises en œuvre par IMA GIE, groupement d'intérêt économique au capital de 3 547 170 €, entreprise régie par le Code des assurances, ayant un siège social au 118 avenue de Paris 79033 Niort Cedex 9. (6) Le contrat ASSUR-BP Santé Collective est assuré par Apivia Macif Mutuelle, mutuelle régie par le Livre II du Code de la mutualité et adhérente à la Mutualité Française. SIREN 779 558 501. Siège social 17-21, place Etienne Pernet - 75015 Paris cedex 15. Les garanties d'assistance sont assurées par IMA Assurances. Société anonyme au capital de 7 000 000 € entièrement libéré. Entreprise régie par le Code des assurances. RCS Niort 481511632. Siège social : 118, avenue de Paris - CS 40 000 - 79033 Niort Cedex 9. (7) Le contrat Fructi-Homme clé est un contrat de prévoyance assuré par BPCE VIE, entreprise régie par le Code des assurances.

CHOISISSEZ LES BONS OUTILS POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

Faites face à la digitalisation du commerce. Banque Populaire propose des solutions clés en main pour développer votre activité : création d'un site web, visibilité sur les réseaux sociaux pour capter de nouveaux clients et des outils innovants de fidélisation de votre clientèle. Des solutions d'encaissement sont disponibles pour répondre à vos besoins et ceux de vos clients en proximité comme à distance : par carte bancaire, paiement sans contact, e-commerce, en plusieurs fois, par e-mail.

ÊTRE PRÉSENT SUR LE WEB ET BOOSTER VOTRE VISIBILITÉ

Le saviez-vous ? 40 millions de Français achètent sur internet ⁽¹⁾, 56 % des commerçants ont mis en place un site internet ⁽²⁾.

Les solutions digitales Direct & Proche ⁽³⁾ répondent à vos besoins de communication et d'animation des ventes sur le web.

Ce sont des solutions clés en main et abordables en vue de :

► **Créer votre site web** si vous n'en disposez pas déjà pour développer vos ventes à distance et gérer vous même vos produits sur votre boutique en ligne.

www.directetproche.fr

► **Réaliser des campagnes** sur les réseaux sociaux pour vous faire connaître et diffuser vos offres commerciales afin de générer du trafic sur votre site et votre point de vente.

MIEUX CONNAÎTRE VOS CLIENTS ET ANIMER VOTRE PROGRAMME DE FIDÉLITÉ

La fidélisation d'un client passe autant par la qualité de service proposé que par votre capacité à interagir avec lui au travers de messages et de services en phase avec ses attentes.

La solution FID PRO répond à vos besoins de gestion de la relation client et de la fidélisation :

► **Analysez votre activité.** Accédez à un tableau de bord personnalisé de votre activité (CA, panier moyen, fréquence de visites clients).

Comparez vos performances avec celles de commerces similaires.

► **Fidélisez vos clients.** Construisez automatiquement votre fichier clients grâce à votre TPE (terminal de paiement électronique).

Créez un programme de fidélité sur mesure adapté à votre activité.

► **Dynamisez vos ventes en créant vos campagnes marketing par email, sms et sur Facebook** (promotions, ventes privées, nouveautés, ...). **Améliorez votre réputation digitale** en incitant vos clients à laisser un avis sur votre fiche Google My Business et en les invitant à vous suivre sur vos pages Facebook et/ou Instagram !

Un expert FID PRO vous accompagne pour mettre en place des actions de fidélisation plus efficaces et des campagnes de communication commerciale ciblées.

(1) Source : Médiamétrie - Observatoire des usages internet 2020. (2) Enquête de commerce de proximité Banque Populaire-Kantar 2020. (3) Direct&Proche est une gamme de services de visibilité sur internet de la société Regicom, proposée par la Banque Populaire. Regicom Webformance, SASU au capital de 5 000 000 €, sis immeuble Val d'Ecully, 4 chemin du Ruisseau, 69130 Ecully, RCS Lyon n°525 312 294.



Prenez rendez-vous avec votre conseiller
www.banquepopulaire.fr