

LA BANQUE ET L'ASSURANCE POUR LES TPE : ADAPTER LES STRATÉGIES

L'étude « L'observatoire de la banque et l'assurance pour les TPE : Prix, spécialisation, relation client... quels leviers pour dynamiser le taux d'équipement des professionnels et des petites entreprises ? » publiée par Les Echos Études en décembre 2025 passe au crible les résultats d'une enquête exclusive auprès des indépendants et des dirigeants d'entreprises de moins de 10 salariés pour comprendre cette cible et affiner les stratégies de conversion, en analysant les attentes spécifiques des petites entreprises, des leviers pour les convaincre, des canaux d'information et de distribution les plus adaptés... Elle analyse les forces et faiblesses des banques, des assureurs, des courtiers et des startups ainsi que leurs stratégies pour attirer et fidéliser les petites entreprises.



petites entreprises et les indépendants ? Adaptation des offres, nouveaux services pour accompagner les dirigeants, recherche des bons partenaires... font partie des clés pour **mieux répondre aux attentes des petites entreprises.**

Notre étude décrypte en profondeur ces dynamiques et vous apporte :

- **Les innovations de la part des acteurs traditionnels (banques, assureurs, courtiers...) et des nouveaux entrants (fintechs, assurtechs, legaltechs...)**
- **Les besoins et priorités des petites entreprises et des indépendants en**

matière de produits, de services et de relation client

- **Les leviers pour toucher et fidéliser cette cible**

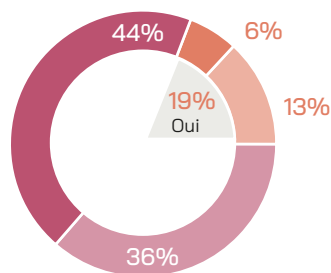
Pour éclairer les choix stratégiques des décideurs des banques, assureurs et courtiers et leur apporter une vision complète de leur marché, notre approche associe le décryptage des acteurs, de leurs stratégies et de leurs offres avec une analyse de la demande, grâce à une enquête exclusive menée auprès de plus de 400 dirigeants d'entreprises de moins de 10 salariés et indépendants.

Les TPE et les indépendants représentent un vivier colossal de clients potentiels pour les banques, les assureurs, les courtiers, etc. D'autant plus qu'ils sont en moyenne sous-équipés, en particulier en produits d'assurance. Il s'agit par ailleurs d'une clientèle particulièrement fidèle, car ces entreprises privilégient un « guichet unique » pour l'ensemble de leurs besoins financiers. Mais les acteurs traditionnels font face à une concurrence croissante des fintechs et des assurtechs qui s'appuient sur des offres digitales, moins coûteuses et qui cherchent à simplifier la vie des entrepreneurs. Comment capter, fidéliser et upseller les

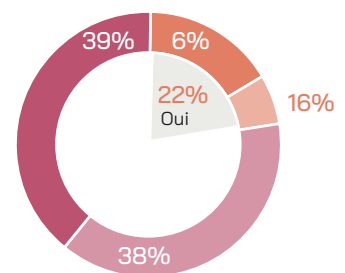
L'intention de changer de banques ou d'assureurs

Source : Enquête Les Echos Étude réalisée en décembre 2025s, part en % des réponses aux questions « Envisagez-vous aujourd'hui de changer de banque/d'assurance ? », 433 répondants

L'intention de changer de banque



L'intention de changer d'assureur



■ Non, probablement pas ■ Non, certainement pas ■ Oui, certainement ■ Oui, probablement

Une étude réalisée en partenariat avec

Bilendi
& **respondi**

Les Echos
ÉTUDES



Sommaire de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

1 - Le contexte de l'étude

Les caractéristiques des indépendants et des TPE : poids dans les secteurs de l'économie française, dynamique, moteurs de la croissance...

Le périmètre des offres bancaires et assurantielles analysées

2 - Le contexte concurrentiel

Panorama des principaux acteurs et leur réputation en tant que banque ou assureur à destination spécifiquement des petites entreprises

Fintechs et assurtechs : présentation des principales startups proposant des offres dédiées aux TPE et positionnements

Forces, faiblesses et enjeux des différents profils d'acteurs

3 - Les besoins et attentes des professionnels et des petites entreprises

Cette partie s'appuie sur une enquête réalisée par Les Échos Études auprès d'un panel de plus de 300 personnes décisionnaires en matière de produits bancaires et assurantiels dans des entreprises de moins de 10 salariés (y compris indépendants).

L'objectif de cette partie est de définir les problématiques spécifiques de cette cible, de déterminer ce que les petites entreprises attendent des acteurs de la banque et de l'assurance en matière de produits et d'expérience client et ainsi d'analyser comment mieux y répondre pour se différencier et s'imposer.

4 - Les stratégies des acteurs traditionnels et des nouveaux entrants pour attirer les TPE et les professionnels, augmenter leur taux d'équipement et les fidéliser

À PROPOS DES ECHOS ÉTUDES

Les Echos Études est le pôle d'expertise sectorielle du Groupe Echos-Le Parisien, spécialisé dans la réalisation d'études de marché, d'analyses concurrentielles et de diagnostics d'entreprises. Nous accompagnons depuis plus de 35 ans les acteurs publics et privés dans la compréhension de leurs marchés, leurs réflexions stratégiques et la vision prospective de leur métier.

VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR UN EXTRAIT DE L'ÉTUDE, CONTACTEZ LE :

Service Client : tél. 01 49 53 63 00 ou par mail : etudes@lesechos.fr

Service Presse : Charlotte Saiman tél. 01 87 39 76 35 ou par mail : csaiman@lesechos.fr

La reproduction de tout ou partie de ce communiqué, sur quelque support que ce soit, est autorisée sous réserve de l'ajout de façon claire et lisible de la source « Les Echos Études ».