



## **1 TPE française sur 3 a déjà renoncé à une opportunité de croissance faute de financement**

Une étude Qonto révèle que les difficultés de trésorerie freinent directement le développement des petites entreprises françaises, malgré des solutions de financement existantes.

Paris, le 22 juin 2026 - **34 % des indépendants et micro-entreprises françaises déclarent avoir déjà renoncé à une opportunité commerciale faute d'accès immédiat au financement.** C'est l'un des principaux enseignements d'une étude européenne commandée par Qonto auprès de 1 659 indépendants et dirigeants de TPE en France, Allemagne, Espagne et Italie. Alors que **la gestion de trésorerie est citée comme l'un des principaux défis opérationnels par plus d'une TPE française sur deux (53 %)**, l'étude met en lumière une réalité plus profonde : pour beaucoup de petites entreprises, le problème n'est pas l'absence d'argent à long terme, mais l'absence de liquidités au moment critique. Un fournisseur à payer, une commande à avancer, un chantier à lancer, un stock à financer : le moindre décalage de trésorerie peut ralentir ou bloquer l'activité.

### **Des besoins de trésorerie devenus plus fréquents et plus immédiats**

Dans un contexte marqué par les retards de paiement, la hausse des coûts et une visibilité économique plus incertaine, **les besoins de trésorerie deviennent plus fréquents et plus opérationnels.** Pour de nombreux dirigeants, le financement n'est plus uniquement lié à un projet de croissance ponctuel, mais devient un outil de gestion du quotidien permettant de maintenir l'activité ou absorber un décalage de paiement.

### **Le financement reste encore perçu comme un sujet sensible**

Malgré ces difficultés, **41 % des dirigeants français interrogés considèrent encore le recours à l'emprunt comme un signe de mauvaise gestion financière** - le taux le plus élevé des marchés étudiés. Cette réticence crée un paradoxe : les TPE françaises sont parmi les plus utilisatrices de solutions de financement en Europe, mais continuent d'associer le crédit à une logique de "dernier recours", plutôt qu'à un outil normal de pilotage de l'activité. **41 % des répondants déclarent également ne pas aimer l'idée même de la dette.**

### **Une pression directe sur les dirigeants**

Les conséquences de cette tension de trésorerie dépassent le simple cadre administratif :

- **34 %** ont déjà manqué une opportunité commerciale faute de financement
- **46 %** des dirigeants européens interrogés ont déjà renoncé à se verser un salaire pour maintenir leur activité
- **53 %** des TPE françaises citent la trésorerie parmi leurs principales difficultés opérationnelles

## Vers des usages plus intégrés et plus immédiats

L'étude montre également une évolution des attentes des petites entreprises : les dirigeants recherchent des solutions de financement plus simples, plus rapides et directement intégrées à leurs outils financiers quotidiens.

Aujourd'hui, **59 % des emprunteurs français choisissent leur financeur parce qu'ils en sont déjà clients**, signe d'une attente forte de continuité et de simplicité dans la gestion financière.

L'étude montre également que les attentes des dirigeants évoluent rapidement vers des solutions de financement plus fluides et plus intégrées à leurs outils de gestion quotidiens. Les petites entreprises ne cherchent plus uniquement un accès au financement, mais des solutions capables de s'intégrer directement dans leurs flux financiers existants : paiements, facturation, gestion des dépenses ou suivi de trésorerie. Cette recherche de simplicité et d'immédiateté explique notamment pourquoi 59 % des emprunteurs français privilégient des acteurs avec lesquels ils ont déjà une relation existante.

*« La compétitivité de l'Europe repose sur sa colonne vertébrale économique : des petites entreprises dynamiques et prospères. Lorsque la moitié d'entre elles déclarent parfois renoncer à se verser un salaire pour maintenir leur activité, c'est une menace profonde pour notre économie – et c'est exactement le problème que nous sommes là pour résoudre », déclare **Alexandre Prot, Co-Fondateur et CEO de Qonto.** « Être un véritable partenaire financier, c'est donner aux petites entreprises accès au financement quand elles en ont besoin, sans friction. Chez Qonto, notre mission est de simplifier le quotidien financier des entrepreneurs – pour que accéder à de la trésorerie soit aussi simple qu'appuyer sur "Financement" dans leur application. »*

## Plus d'informations sur l'étude [ici](#)

### Méthodologie

*Étude quantitative réalisée pour Qonto auprès de 1 659 indépendants et micro-entreprises (jusqu'à 9 salariés) en France, Allemagne, Espagne et Italie, dont 400 répondants en France. Terrain réalisé entre mars et avril 2026.*

### LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT QONTO

Pour répondre aux besoins de trésorerie des indépendants et petites entreprises, Qonto propose aujourd'hui plusieurs solutions de financement directement intégrées à son interface de gestion financière :

#### **Pay Later**

Une solution permettant d'étaler certaines dépenses professionnelles et de préserver la trésorerie à court terme.

#### **Découvert**

Une solution de flexibilité de trésorerie pour absorber les décalages de paiement et les besoins ponctuels de liquidité.

#### **Carte à débit différé**

Une carte permettant de différer le débit des dépenses professionnelles afin d'améliorer la gestion du cash flow au quotidien.

***Ces solutions sont accessibles directement depuis l'environnement Qonto, sans multiplier les outils ou les démarches administratives.***

## TÉMOIGNAGE CLIENT

*"Dans notre activité, le défi n'est pas de trouver des clients, mais de gérer le décalage entre le moment où nous engageons les dépenses et celui où nous sommes payés. Disposer d'une solution de financement simple et activable rapidement nous apporte une vraie sécurité pour continuer à développer notre activité sereinement."*

**Xavier Fraysse, Co-fondateur - L'Étincelle**

Fondée en 2023,, L'Étincelle forme aux métiers de l'électricité et des énergies renouvelables à travers trois campus situés à Paris, Lyon et Toulouse.

Comme de nombreux acteurs de la formation professionnelle, l'entreprise doit avancer les coûts de ses prestations plusieurs mois avant d'être payée. Cette réalité crée un besoin permanent de pilotage de la trésorerie et de gestion du besoin en fonds de roulement. Pour faire face à ces décalages, L'Étincelle utilise notamment les solutions de financement proposées par Qonto.

*« Dans notre secteur, nous devons souvent financer plusieurs mois d'activité avant d'encaisser les paiements. Les solutions de financement nous permettent de lisser nos dépenses et de gagner en flexibilité lorsque les délais de paiement s'allongent ou que nous devons engager de nouveaux investissements »,* explique Xavier Fraysse.

Pour le dirigeant, l'intérêt réside également dans la simplicité d'utilisation et l'intégration directe dans l'environnement Qonto : *« Nous avons besoin de solutions rapides, faciles à activer et adaptées à nos besoins du moment. Cette flexibilité nous permet de sécuriser notre activité au quotidien et d'éviter de recourir à des solutions plus lourdes lorsque nous faisons face à un besoin ponctuel de trésorerie. »*

### A propos de Qonto

Qonto, fondé en France, est le leader européen de la gestion financière pour les PME et les indépendants, avec plus de 600 000 clients dans 8 pays. Lancé en 2017 par Alexandre Prot et Steve Anavi, Qonto allie compte professionnel et outils financiers performants – facturation, comptabilité, gestion des dépenses – dans une solution intégrée et intuitive. Soutenue par un financement de 622 millions d'euros et portée par une équipe de plus de 1 600 collaborateurs, Qonto révolutionne la gestion financière des entreprises européennes grâce à des produits innovants, une tarification transparente et un service client disponible 24h/24 et 7j/7.

Plus d'informations sur [Qonto.com](https://qonto.com)

### Relations presse Qonto France – Agence Wellcom

Charlotte Filaudeau / Louna Benicourt

01 46 34 60 60 / [qonto@wellcom.fr](mailto:qonto@wellcom.fr)