



Fintech 100

Le Palmarès Fintech 100 du pôle Finance Innovation, conçu sous l'impulsion de Truffle Capital, est réalisé avec le soutien du Groupe BPCE et de Sopra Steria Group.

RAPPORT FINAL - AVRIL 2026

POWERED BY **mind**
DIGITAL MARKET INTELLIGENCE

_ L'Édito



Dimitry DEBENAY

Directeur Général chez
Finance Innovation



Bernard-Louis ROQUES

General Partner chez
Truffle Capital



Laurent MONEGER

Directeur Innovation &
Open Banking Chez BPCE



Mung Ki WOO

Chief Operating Officer
chez Sopra Steria

L'année 2026 marque une étape charnière pour l'écosystème financier technologique français : celle de sa maturité conquérante. Après des années d'expansion rapide, nos fintechs et assuretechs entrent dans une phase de consolidation où l'agilité ne suffit plus. La discipline opérationnelle et la solidité des modèles d'affaires sont devenues les nouveaux standards.

Cette cinquième édition du Palmarès Fintech 100 témoigne de la résilience exceptionnelle de nos entrepreneurs face à un environnement économique mondial complexe et un cadre réglementaire de plus en plus structurant. Loin de freiner l'élan, ces contraintes ont agi comme un catalyseur de transformation. La croissance est toujours au rendez-vous, mais elle s'opère désormais sous le signe de la rentabilité et de la pérennité.

L'innovation reste le moteur de notre souveraineté technologique, portée par une exigence scientifique renouvelée. Nous saluons tout particulièrement le renforcement des liens entre recherche et entrepreneuriat : cette année, plus d'un quart des entreprises du palmarès intègrent de jeunes docteurs ou doctorants à leur R&D, illustrant le lien indéfectible entre recherche de pointe et services financiers de demain. De l'intelligence artificielle générative à l'IA agentique, nos fintechs intègrent désormais ces outils au cœur de leur conformité et de leur relation client, garantissant ainsi un service plus sûr et plus transparent.

Les fintechs françaises ne se contentent pas de suivre les transformations : elles les dirigent. En plaçant la confiance, la sécurité et la maîtrise de la donnée au centre de leurs modèles, elles apportent une réponse concrète aux enjeux de souveraineté. Elles démontrent que l'on peut allier performance technologique et responsabilité dans un marché plus sélectif, mais infiniment plus robuste.

Ce palmarès 2026 n'est pas seulement une liste de succès. C'est la preuve que l'écosystème français a acquis la carrure nécessaire pour bâtir l'infrastructure financière de la décennie à venir. Félicitations aux entrepreneurs de cette édition 2026 : vous êtes les architectes de notre autonomie technologique et les moteurs de notre dynamisme économique.

_ L'année 2025 confirme l'entrée des fintechs et assurtechs françaises dans une phase de maturité

Dans un environnement économique tendu et un cadre réglementaire toujours plus structurant, le secteur poursuit sa transformation : la croissance reste au rendez-vous, mais elle s'opère désormais sous contrainte, avec une attention accrue portée à la rentabilité, à la discipline opérationnelle et à la solidité des modèles.

Les partenariats avec les acteurs établis s'imposent comme un levier central de développement, facilitant l'accès au marché, le passage à l'échelle et la crédibilité.

En parallèle, l'écosystème se recompose : certaines fintechs disparaissent ou sont absorbées, tandis que de nouveaux entrants continuent d'émerger, traduisant un marché plus sélectif mais toujours dynamique. L'internationalisation progresse, avec un ancrage européen fort, perçu comme un socle de croissance, de standardisation réglementaire et de souveraineté.

L'intelligence artificielle, notamment générative et agentique, joue un rôle clé dans cette nouvelle phase. Elle devient un moteur de performance et de transformation des business models, en particulier sur le développement IT, l'automatisation et la conformité, tout en renforçant les enjeux de gouvernance, de sécurité et de confiance. La pression réglementaire, en forte hausse, s'impose comme l'un des principaux défis à court terme, faisant de la maîtrise de la conformité un facteur de différenciation.

Malgré ces contraintes, les fintechs et assurtechs françaises continuent d'innover, d'investir et de recruter, démontrant une capacité d'adaptation élevée. L'édition 2026 du Palmarès Fintech 100 met en lumière celles qui parviennent à transformer ces défis en leviers de croissance durable.

S O M M A I R E

Partie 1 : Quelles sont les performances économiques des fintechs ?

Croissance / Revenus / Levées de fonds / M&A

Partie 2 : Quelles sont les ambitions des fintechs pour 2026 ?

Recrutement / Parité femme - homme / Couverture internationale / Partenariats

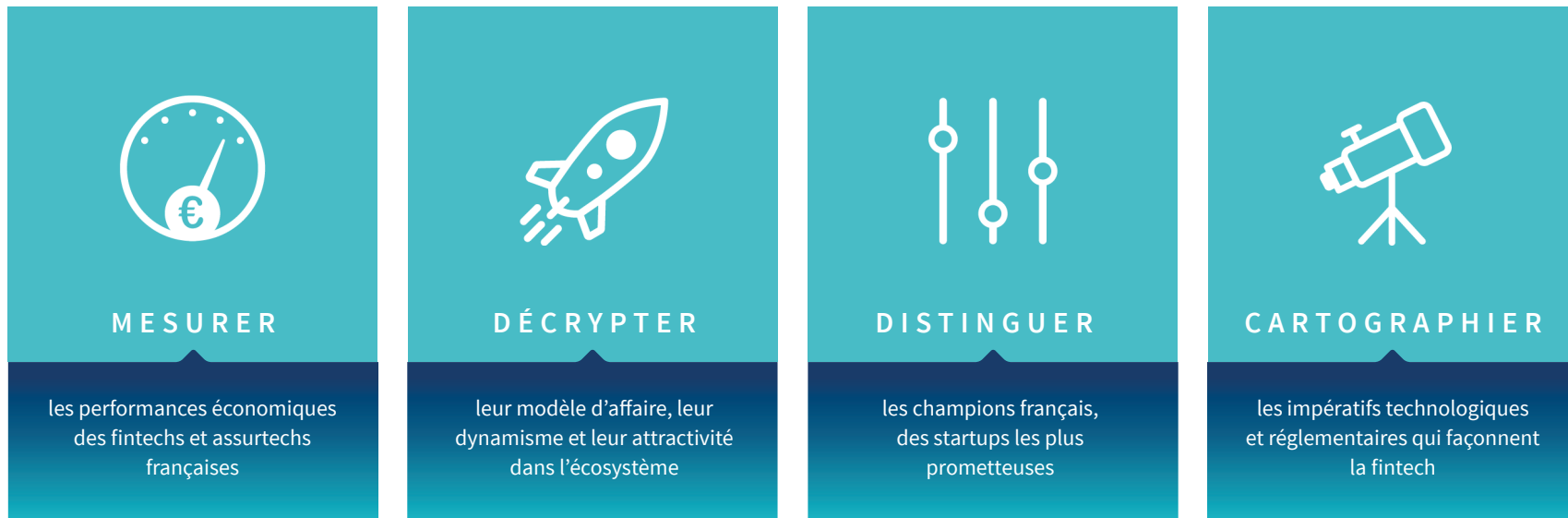
Partie 3 : Quels sont les défis auxquels sont confrontés les fintechs ?

Régulation / Agréments / Besoin d'accompagnement

Partie 4 : Quelles sont les nouvelles opportunités pour le secteur ?

Focus sur l'IA Générative et l'IA agentique

_ Les objectifs de l'étude



_ Le Comité de pilotage



**Nicolas
FERREIRA**

Directeur Général
Adjoint chez Finance
Innovation



**Bernard-Louis
ROQUES**

DG & Co-fondateur
chez Truffle Capital
(auteur du Truffle 100)



**Stéphane
HANNACHE**

Responsable Partenariats
Écosystème Innovation
chez Groupe BPCE



**Marine
LECOMTE**

Directrice Offre et
Innovation Europe chez
Sopra Steria

_ L'équipe opérationnelle



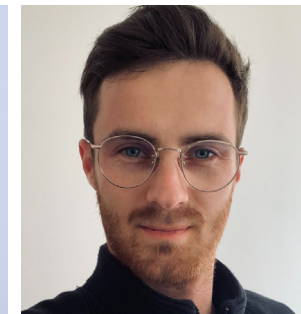
**Pierre-Yves
PLATINI**

Co-founder et CEO
chez Groupe mind



**Qianwen
ZHAO**

Investment Associate
chez Truffle Capital



**Paul
BOUSCAUD**

Analyste Market
intelligence chez
Groupe mind



**Ilaria
RANDAZZO**

Cheffe de projet offre
et innovation chez
Sopra Steria

— À propos du Palmarès Fintech100

Les réponses de l'édition 2026

Au total, **166 fintechs et assuretechs ont été analysées**

- 138 ont répondu à l'ensemble de nos questions
- 5 ont répondu à nos questions mais n'ont pas souhaité partager leurs données financières, notamment le chiffre d'affaires
- 23 n'ont pas répondu et étaient présentes dans le Palmarès Edition 2025

Pour les sociétés n'ayant pas partagé leurs données économiques, nous avons estimé et leurs avons adressées pour validation.

✦ Voir méthodologie

Finance Innovation et Truffle Capital en partenariat avec le Groupe BPCE et Sopra Steria dévoilent les résultats de la 5^{ème} édition du palmarès des startups de la Fintech et Assurtech françaises. Le Groupe mind a eu le plaisir de les accompagner de manière opérationnelle, dans la réalisation de l'étude.

Devenu un rendez-vous clé du secteur, le Palmarès permet aux fintechs et assuretechs les plus prometteuses de se positionner dans l'écosystème français et démontre, s'il le fallait encore, le poids économique de cette filière.

La collecte d'information des fintechs et assuretechs a été réalisée entre le **1^{er} janvier** et le **1^{er} mars 2026**.

— Les performances économiques des fintechs du palmarès

L'ANALYSE DU COPIL

Les **résultats 2025** confirment le changement de dimension du Fintech100. En prenant en compte les 100 meilleures fintechs du palmarès, le **chiffre d'affaires agrégé atteint 3,4 Md€**, contre **2,5 Md€ en 2024**, soit une **croissance de +36 %**, tandis que les **effectifs progressent à 14 726 ETP**, en hausse de **+11,6 %** sur un an. Malgré des levées de fonds 2025 moins importantes (280 M€ contre 987M€), la croissance reste solide, démontrant une réelle stabilité de l'écosystème. Cette croissance est désormais portée par des organisations qui ont démontré une discipline opérationnelle accrue et une transition réussie vers des modèles d'affaires durables.

Sur le financement, l'année 2025 confirme un environnement plus sélectif : les fintechs continuent de lever, mais dans une logique plus disciplinée. Cette évolution s'inscrit dans un contexte où le **cumul des levées dépasse 6,7 Md€**, ce qui renforce la pression sur la **conversion du capital investi en rentabilité et en exécution opérationnelle**.

Les priorités stratégiques évoluent en conséquence. En 2025, **50 % des fintechs citent la conformité comme leur principal défi**, soit **+12 points par rapport à 2024**, traduisant des exigences opérationnelles accrues qui nécessitent une implémentation efficace pour ne pas impacter productivité et résultats économiques.

L'**IA** s'impose parallèlement comme un levier de **productivité interne : 94 % des fintechs l'utilisent pour le développement IT**, confirmant le basculement d'une logique d'innovation produit vers une logique d'efficacité.

Enfin, la croissance se structure autour de relais plus maîtrisés. **82 % des fintechs ont noué des partenariats institutionnels**, en progression de **+6 points** par rapport à 2024, et **73 % visent l'international**, avec une priorité donnée à l'Europe. L'édition 2026 consacre ainsi un écosystème entré dans une **phase de maturité**, où la performance se juge moins à la vitesse de croissance qu'à la capacité à exécuter, se conformer et passer à l'échelle durablement.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2025

Montant total CA 2025
(en millions d'euros) : **3 405 M€**

EFFECTIFS 2025

Montant total des effectifs 2025
(en nombre d'ETP)s : **14 726**

LEVÉES DE FONDS DU FINTECH 100

Montant total des levées de fonds cumulées depuis leur création jusqu'au 31/12/2025 : **6 725 M€**

Ranking 2026		Evol vs édition 2025	Ranking 2026		Evol vs édition 2025	Ranking 2026		Evol vs édition 2025	Ranking 2026		Evol vs édition 2025
1	QONTO	0	26	AGICAP	-1	51	KEEWE	New	76	ZAION	-46
2	ALAN	0	27	MONI	-7	52	POWENS GROUP	-9	77	ASSURUP	-4
3	LEDGER	0	28	FASST	10	53	BASIKON	New	78	SHAREGROOP	-1
4	SWILE	0	29	TIIME	-14	54	MEELO	-13	79	ALGOAN	-21
5	PAPERNEST	New	30	+SIMPLE	-8	55	BITSTACK	39	80	HELLOSAFE	15
6	YOUNITED CREDIT	0	31	HIPAY	11	56	KARMEN	5	81	COVALT	3
7	PIGMENT	1	32	SKALEET	23	57	SIMPLIS	-21	82	ROYALTIZ	50
8	PAYFIT	-1	33	NEAT	18	58	MACOMPTA FR	New	83	NEXT GENERATION	New
9	SHIFT TECHNOLOGY	-4	34	EPSOR	6	59	QUICKSIGN	New	84	MONEY WALKIE	13
10	PENNYLANE	4	35	MEMO BANK	-18	60	OBENDY (WIZBII)	-34	85	SMARTPUSH	-25
11	SPENDESK	0	36	OBAT	-7	61	LYA PROTECT	New	86	ARRAGO	New
12	SWAN	1	37	LORE	New	62	BRIDGE	-18	87	SEQUANTIS LT	-11
13	ALMA	-3	38	GARANTME	29	63	MOONCARD	2	88	CRYPTIO	-9
14	DESCARTES UNDERWRITING	-5	39	SIDECARE	7	64	PAYTWEAK	0	89	AFTERDATA	New
15	AKUR8	-3	40	INDY	-13	65	SMILE&PAY	-32	90	SPLIIT	New
16	FINSPOT (PRETTO)	23	41	DATTAK	15	66	LEMONWAY	-16	91	VASCO	New
17	ACHEEL	New	42	YOMONI	11	67	SEYNA	1	92	WIZIO	New
18	KAIKO	-2	43	ENERFIP	20	68	FINFROG	-20	93	STUDYASSUR	20
19	LYDIA	4	44	SESAMM	-25	69	NEFTYS	-3	94	SMALLTOX	31
20	MY UNISOFT	1	45	LENDOSPHERE	New	70	SIKO MOBILITY	34	95	WIRK	25
21	CARTAN TRADE	26	46	PAYLEAD	-18	71	IMOGATE	0	96	SBA COMPTA	10
22	JOKO	12	47	COINHOUSE	-12	72	PROMIS	0	97	ONLYNNOV	New
23	STOÏK	29	48	LEOCARE	1	73	ANAXAGO	-41	98	OGGO DATA	24
24	MILA	0	49	DEFACTO	-31	74	CAPTION	34	99	FAMOCO	19
25	TRUSTPAIR	6	50	FINTECTURE	24	75	WEEFIN	-21	100	HANDSOME	-25

_ Les tops par indicateur

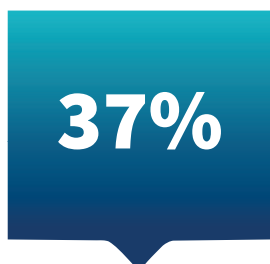
TOTAL FONDS LEVÉS	Ranking 2026	EFFECTIFS	Ranking 2026	CHIFFRE D'AFFAIRES 2025	Ranking 2026	CROISSANCE 2025	Ranking 2026
QONTO	1	QONTO	1	QONTO	1	NEXT GENERATION	83
ALAN	2	PAPERNEST	5	ALAN	2	STOÏK	23
LEDGER	3	SWILE	4	SWILE	4	CAPTION	74
PAYFIT	8	PAYFIT	8	LEDGER	3	ARRAGO	86
YOUNITED CREDIT	6	ALAN	2	SHIFT TECHNOLOGY	9	VASCO	91
PIGMENT	7	SPENDESK	11	YOUNITED CREDIT	6	DATTAK	41
SHIFT TECHNOLOGY	9	LEDGER	3	PAPERNEST	5	BITSTACK	55
SPENDESK	11	SHIFT TECHNOLOGY	9	PIGMENT	7	KAIKO	18
LYDIA	19	YOUNITED CREDIT	6	PENNYLANE	10	NEAT	33
PENNYLANE	10	PIGMENT	7	ALMA	13	ALGOAN	79
SWILE	4	PENNYLANE	10	ACHEEL	17	WIZIO	92
+SIMPLE	30	ALMA	13	HIPAY	31	SPLIIIT	90
AKUR8	15	TIIME	29	PAYFIT	8	LYA PROTECT	61
AGICAP	26	AGICAP	26	SPENDESK	11	FINTECTURE	50
ALMA	13	INDY	40	AGICAP	26	LORE	37
DESCARTES UNDERWRITING	14	SWAN	12	TIIME	29	MONI	27
LEOCARE	48	+SIMPLE	30	AKUR8	15	SHAREGROOP	78
MY UNISOFT	20	LYDIA	19	INDY	40	HELLOSAFE	80
SWAN	12	DESCARTES UNDERWRITING	14	SWAN	12	SWAN	12
INDY	40	AKUR8	15	LEMONWAY	66	CARTAN TRADE	21

_ Les tops par secteur

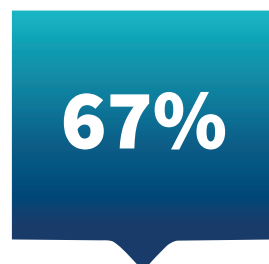
ASSURTECH	Ranking 2026	BANQUE NUMÉRIQUE	Ranking 2026	ENVIRONNEMENT, IMPACT, ESG	Ranking 2026
ALAN	2	QONTO	1	SESAMM	44
SHIFT TECHNOLOGY	9	SPENDESK	11	KEEWE	51
DESCARTES UNDERWRITING	14	SWAN	12	WEEFIN	75
ÉPARGNE, INVESTISSEMENT, PLACEMENTS ET SOLUTIONS	Ranking 2026	FINANCEMENT	Ranking 2026	PAYTECH	Ranking 2026
LEDGER	3	YOUNITED CREDIT	6	SWILE	4
KAIKO	18	ALMA	13	JOKO	22
EPSOR	34	FINSPOT (PRETTO)	16	MONI	27
PROCESS AUTOMATION	Ranking 2026	REGTECH	Ranking 2026	SERVICES FINANCIERS	Ranking 2026
ZAION	76	TRUSTPAIR	25	PAPERNEST	5
SMARTPUSH	85	MEELO	54	PIGMENT	7
WIZIO	92	QUICKSIGN	59	PAYFIT	8

Les chiffres clés

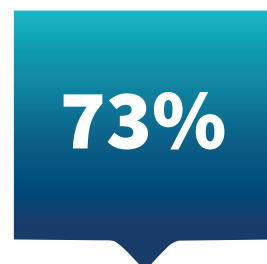
Pour comprendre l'écosystème fintech et assurtech français



ont atteint la rentabilité parmi les jeunes pousses de moins de 5 ans



investissent plus de 20% de leur chiffre d'affaires dans la R&D



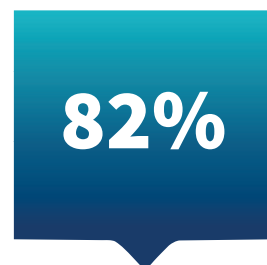
affichent une présence ou une ambition à l'international au cours des 12 prochains mois



envisagent une croissance de leurs revenus de plus de 30% en 2026



mentionnent la conformité comme l'un de leurs principaux défis



ont mis en place un ou plusieurs partenariats avec un acteur institutionnel ou un grand groupe

FOCUS SUR L'ADOPTION DE L'IA GÉNÉRATIVE ET AGENTIQUE

52% prévoient à court terme l'utilisation de l'IA agentique pour la conformité

49% utilisent ou testent la mise en place d'un service client automatisé via l'agentique

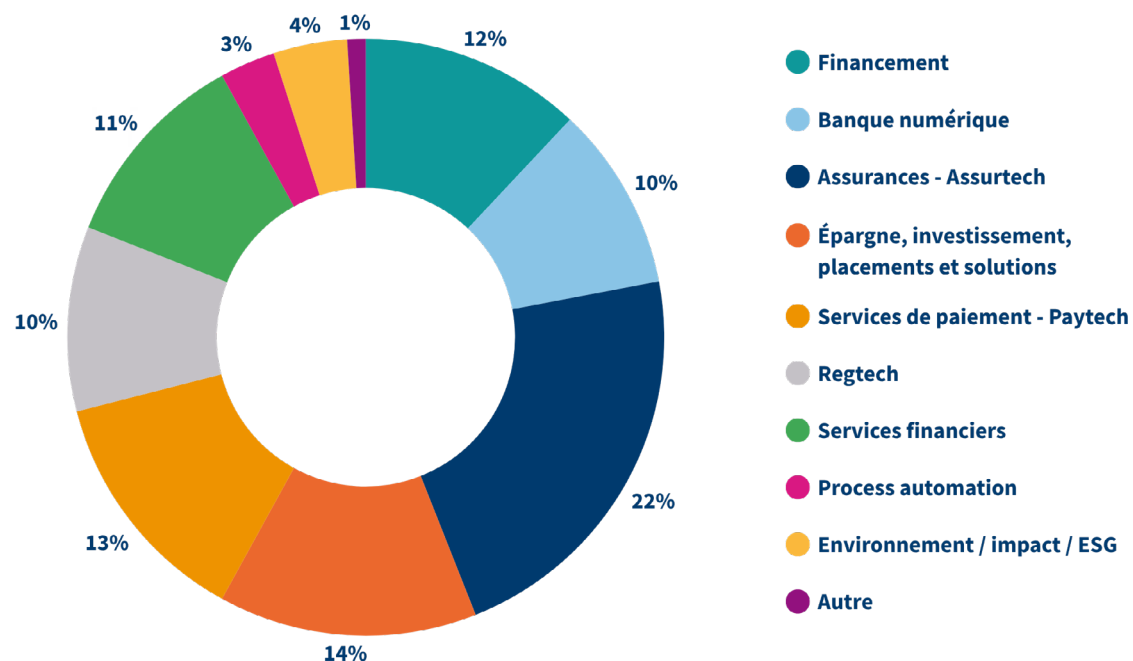
94% utilisent ou envisagent l'utilisation de l'IA générative dans le développement IT (dont 70% d'utilisation à date)

56% constatent une évolution de leur business model liée à l'IA générative (contre 27% en 2023)

Quelles sociétés composent le palmarès ?

Quelle est l'activité principale de votre entreprise ?

Total réponses édition 2026 : 141



Notes méthodologiques : Nous accordons une grande importance au système de classification utilisé et à la taxonomie employée afin de garantir la pertinence et l'exactitude des informations présentées.

Nous utilisons un modèle repris par de nombreux baromètres et cartographies du secteur.

Chaque année, ce système de classification est mis à jour pour refléter la réalité de l'écosystème fintech et assurtech.

Le profil des sociétés du palmarès Fintech100 - Edition 2026

Répartition de la date de création des sociétés répondantes :

- Moins de 3 ans : 14%
- Entre 3 et 5 ans : 15%
- Entre 5 et 7 ans : 19%
- Entre 7 et 10 ans : 28%
- Plus de 10 ans : 23%

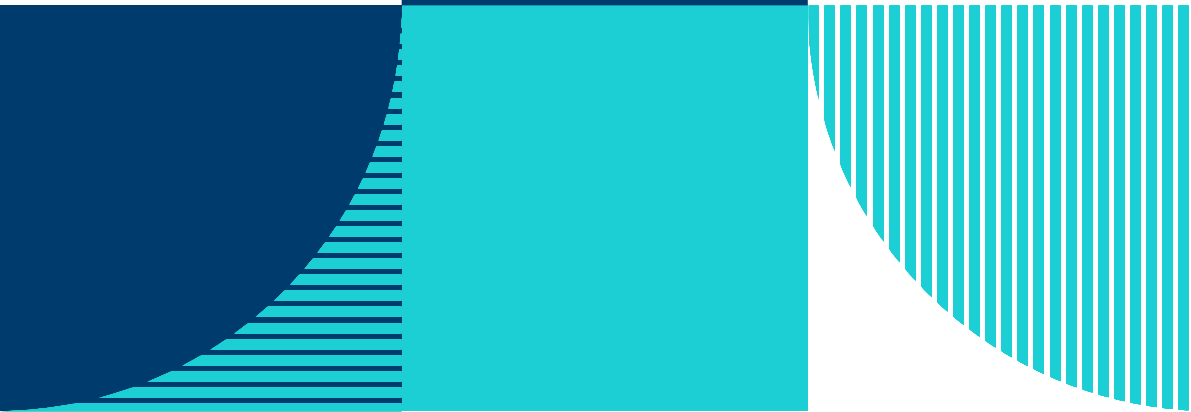
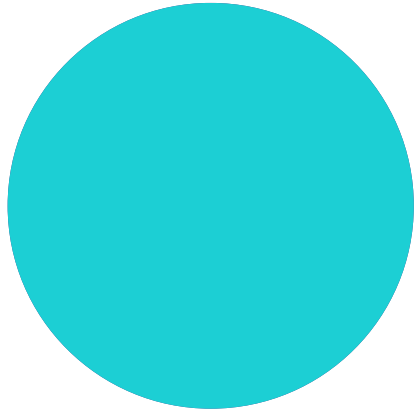
La clientèle professionnelle reste dominante dans une stratégie d'omnicanalité

- Les fintechs activent simultanément plusieurs leviers, dont les 3 premiers sont concentrés sur **le marché des entreprises avec le BtoB (72 %), BtoBtoC (52 %) et BtoBtoB (36 %)**. Cette tendance se confirme depuis plusieurs années. Ceci prouve que d'une part, elles démultiplient les points d'entrée, d'autre part, elles privilégient la stabilité des revenus professionnels et des paniers moyens plus élevés
- À l'inverse, elles délaissent assez largement les modèles de type «B2C», jugés trop coûteux en acquisition clients

Les fintechs se positionnent comme «Tech Enabler» plutôt que concurrent frontal

- La clientèle est dominée par les entreprises (**62 %**) et les **institutions financières (Banques 42 %, Assureurs 35 %, Courtiers 33 %)**
- Les fintechs ne cherchent à remplacer les acteurs traditionnels, mais à devenir leurs fournisseurs de couches technologiques (KYC, Agrégateur de données Open Banking, scoring, etc.)

🌟 Voir les marchés visés et la clientèle des fintechs depuis 2023



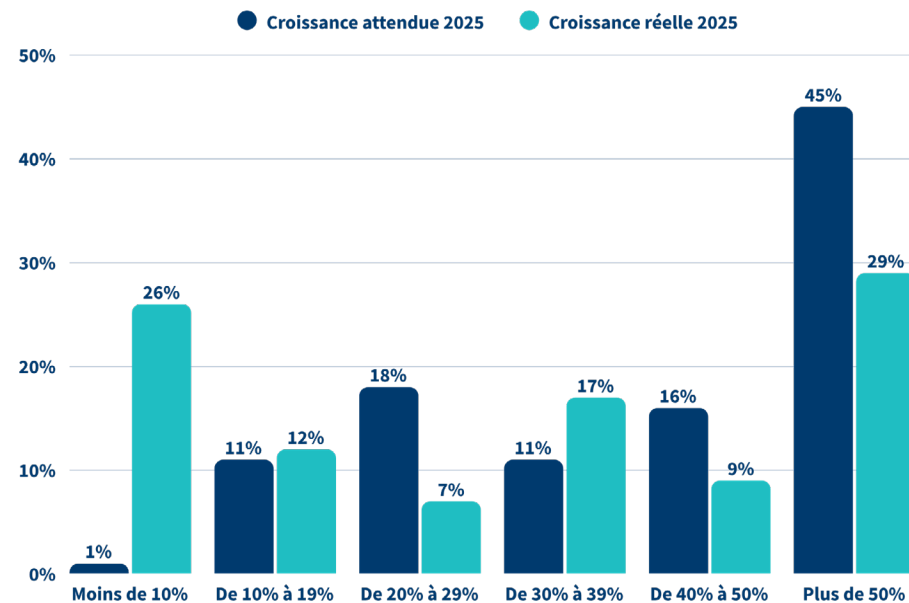
_ Quelles sont les performances économiques des fintechs ?

Croissance / Revenus / Levées
de fonds / M&A

Dans un environnement économique incertain, les fintechs restent optimistes

Répartition de la croissance de revenus attendue en 2025 par rapport à la croissance réelle en 2025

Total réponses édition 2025 : 85

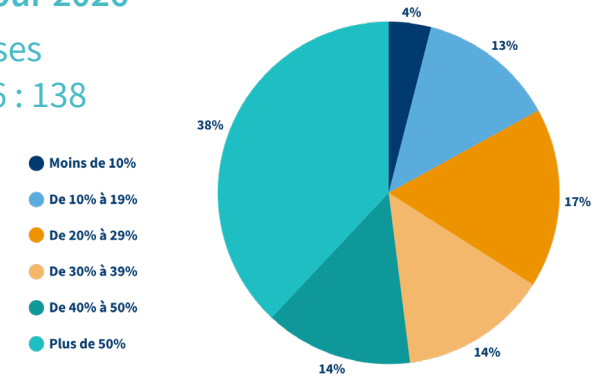


En particulier, on observe :

- **37% des fintechs** ont réalisé une croissance de leurs revenus 2025 supérieure par rapport à ce qu'elles envisageaient.

Répartition de la croissance de revenus attendue pour 2026

Total réponses édition 2026 : 138



En particulier, on observe :

- **38% des fintechs** envisagent une croissance supérieure à 50% de leurs revenus pour 2026 (contre 45% pour la croissance de l'année 2025)
- **Seules 4% des fintechs** interrogées envisagent une croissance inférieure à 10% sur leurs revenus 2026



Marine LECOMTE
Sopra Steria

POINT DE VUE DE L'EXPERTE

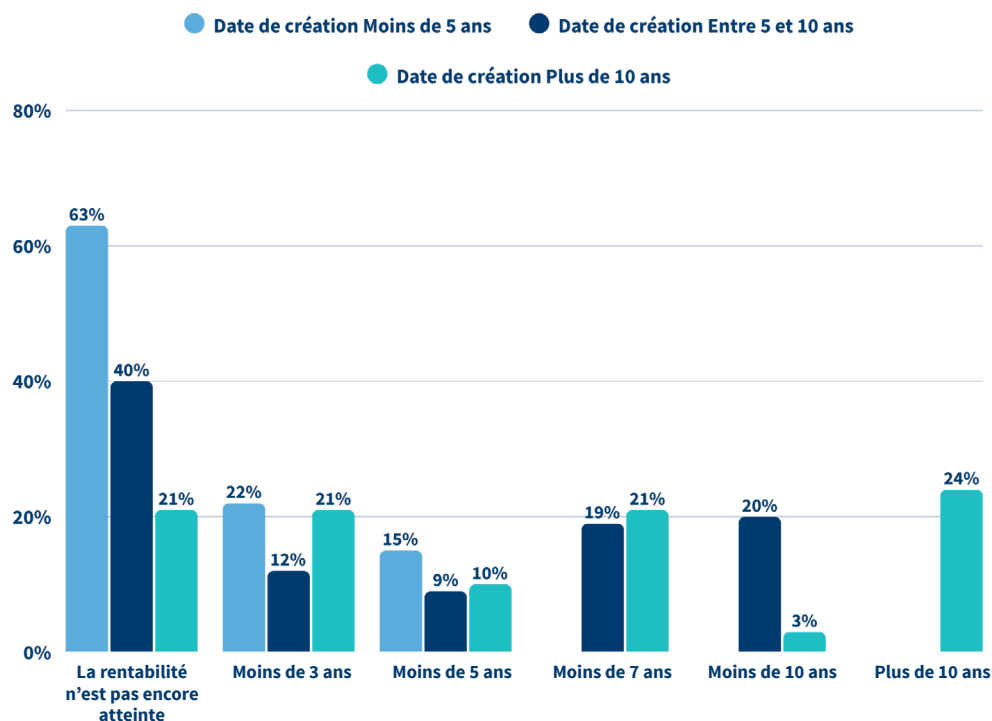
Les fintechs affichent structurellement une tendance à l'optimisme dans leurs projections, mais les résultats 2025 montrent que celui-ci ne rime pas avec contre-performance. Au contraire, une part significative des acteurs a atteint, voire dépassé, la croissance initialement anticipée, confirmant la solidité des modèles et la capacité d'exécution dans un contexte pourtant contraint.

Les ambitions élevées pour 2026 s'inscrivent dans une dynamique globalement cohérente avec les performances observées, traduisant une trajectoire de croissance maîtrisée, en dépit d'une concurrence accrue et de financements qui se raréfient.

De la résilience des pionniers à l'agilité des nouveaux entrants : une accélération marquée vers la rentabilité

Au bout de combien d'années d'activité votre société a-t-elle atteint la rentabilité ?

Total réponses édition 2026 : 135



Croissance et rentabilité : concilier investissements et exigences de rentabilité

En particulier, on observe :

- Au global, **57% des fintechs** répondantes ont atteint la rentabilité
- **31% des fintechs** créées il y a au moins 10 ans ont atteint la rentabilité dans les 5 premières années suivant leur création
- **22% des sociétés** créées il y a moins de 5 ans ont atteint leur rentabilité dans les 3 premières années suivant leur création



Marine LECOMTE
Sopra Steria

POINT DE VUE DE L'EXPERTE

La rentabilité demeure un objectif majeur pour les fintechs. En effet, elles doivent gérer la nécessité de démontrer de fortes capacités d'investissement dès le début car la construction de leur modèles se base principalement sur la croissance et l'acquisition client plutôt que sur le pur profit. Ainsi, ceci s'accompagne d'investissements lourds en marketing, tech et conformité.

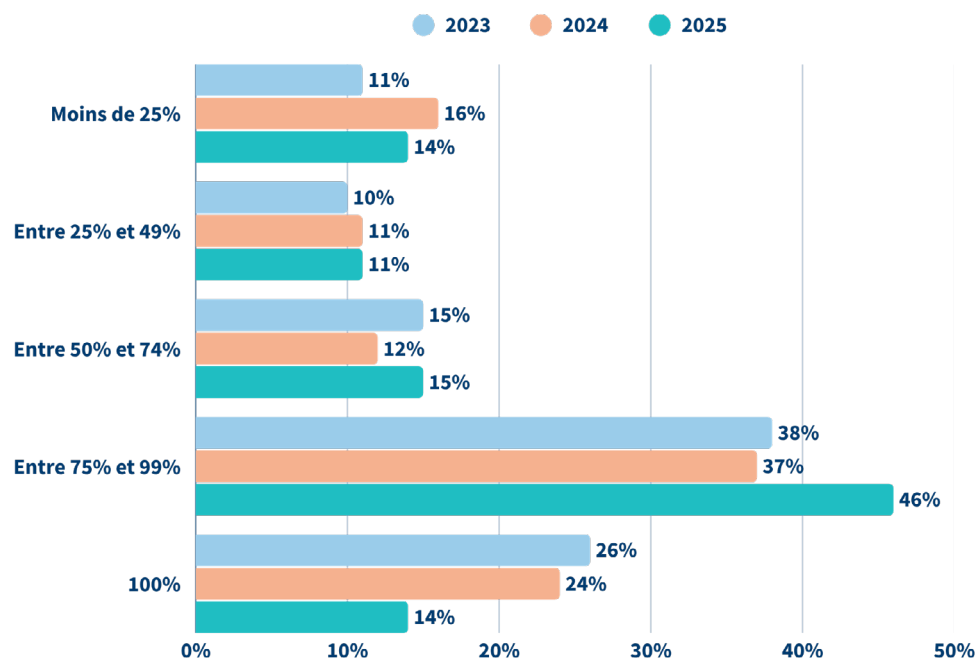
Toutefois, il est également vrai que la pression sur les coûts et le financement s'intensifie dans un contexte macroéconomique qui rend le capital plus cher et avec des investisseurs exigeant des modèles durables.

37% des jeunes pousses de moins de 5 ans parviennent à concilier ces exigences de croissance et de rentabilité, ce qui démontre à la fois une forte agilité mais aussi un potentiel de progression.

La prédominance du revenu récurrent confirme l’ancrage structurel des modèles d’affaires prévisibles

Quelle est la part de vos revenus récurrents en 2025 par rapport à vos revenus totaux (en %) ?

Total réponses édition 2026 : 158



Les produits et services récurrents restent une priorité pour les fintechs françaises

En particulier, on observe :

- Pour 75% des entreprises interrogées, les revenus récurrents représentent + de 50% de leurs revenus totaux (- 4 pts par rapport à 2023)
- Seules 14% des fintechs ont des revenus récurrents inférieurs à 25% de leurs revenus totaux (- 2 points par rapport à 2024)
- Pour rappel, les fintechs privilégient le marché professionnel (pour 72% du panel), et ainsi pérennisent leur croissance via des revenus stables à forte valeur unitaire



Stéphane HANNACHE
Groupe BPCE

POINT DE VUE DE L’EXPERT

L’évolution des revenus récurrents en 2025 montre une tendance claire : la majorité des entreprises se concentrent désormais sur une très forte proportion de leurs revenus provenant de sources prévisibles. Ceci confirme la prévalence des modèles d’abonnement et de services continus, essentiels pour la planification financière.

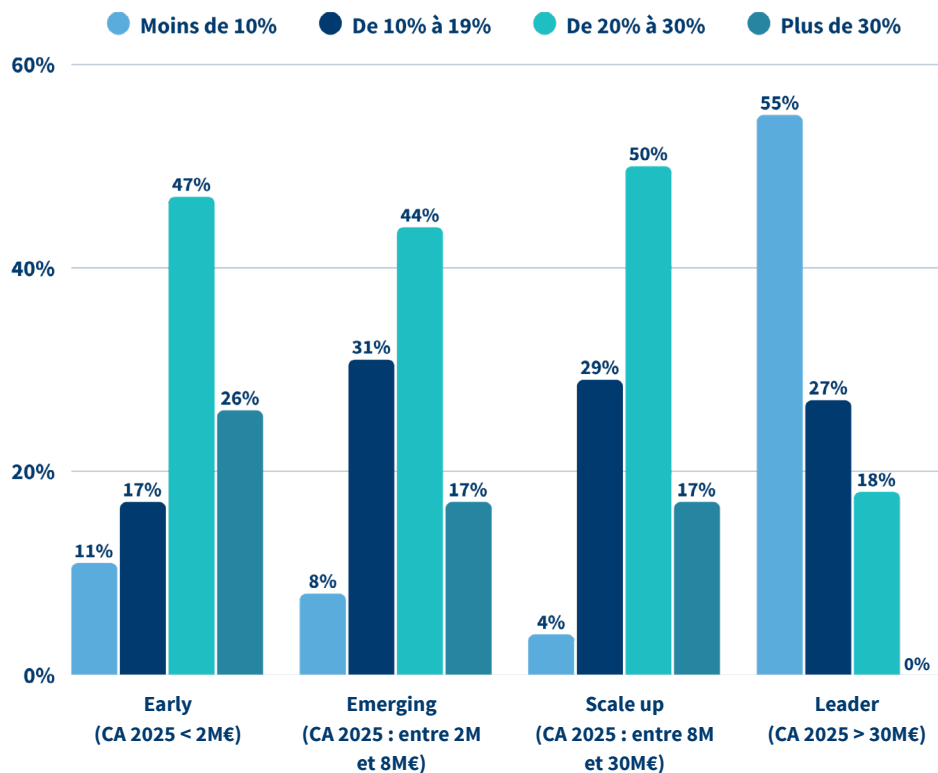
Cependant, on observe une diminution des entreprises dépendant à 100% de ces revenus, suggérant une volonté de diversification accrue. Cette nuance pourrait refléter une reconnaissance des risques d’une dépendance exclusive et une adaptation aux attentes clients.

Les entreprises doivent donc continuer à innover dans leurs offres récurrentes tout en explorant des revenus complémentaires pour renforcer leur résilience et leur croissance. La prévisibilité reste clé, mais une flexibilité stratégique devient également un facteur de succès important.

Les fintechs matures arbitrent leur effort de R&D pour concilier innovation et rentabilité

Quel pourcentage du chiffre d'affaires est consacré à la R&D ?

Total réponses édition 2026 : 137



La R&D est un moteur de l'hyper-croissance pour les sociétés « Early » et le pilier de domination pour les « Leaders »

A noter que pour 43% des fintechs, la part des emplois tech est supérieure à la moitié de leur effectif total

✦ Voir la part des emplois tech au sein des sociétés depuis 2023

En particulier, on observe :

- **26% des sociétés Early** (réalisant un chiffre d'affaires 2025 de moins de 2M€) consacrent plus de 30% de leur chiffre d'affaires à la R&D
- **75% des sociétés Leader** (réalisant un chiffre d'affaires 2025 supérieur à 30M€) consacrent entre 20% et 30% de leur chiffre d'affaires à la R&D

✦ Voir la part du chiffre d'affaires consacrée à la R&D depuis 2023



Stéphane HANNACHE
Groupe BPCE

POINT DE VUE DE L'EXPERT

L'investissement en Recherche & Développement des fintechs évolue de manière non linéaire avec leur maturité.

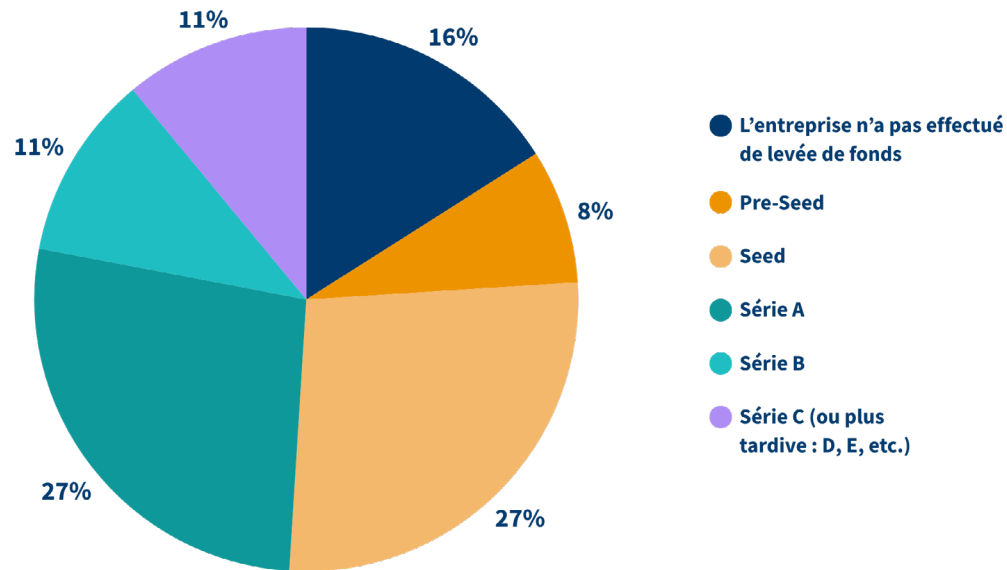
Les jeunes pousses misent tout sur l'innovation pour créer leur produit et exister sur le marché, y consacrant une part très importante de leurs ressources. En phase de croissance, les entreprises trouvent un équilibre. Elles maintiennent un effort R&D significatif pour enrichir leur offre et consolider leur position, tout en commençant à structurer leur rentabilité. Une fois leaders, la stratégie change radicalement. La priorité devient l'optimisation des coûts et l'efficacité opérationnelle, ce qui se traduit par une part relative de l'effort R&D bien plus faible. Elles peuvent recourir davantage à l'acquisition de technologies externes pour rester à la frontière de l'innovation.

L'effort R&D s'adapte donc à la maturité de l'entreprise, reflétant des stratégies d'innovation adaptées au cycle de vie de la fintech.

Levées de fonds des fintechs : près de la moitié des acteurs franchissent le cap de la Série A

Quel est le stade de la dernière levée de fonds réalisée par votre société ?

Total réponses édition 2026 : 131



La pérennité est le critère phare pour attirer l'investissement

Répartition des stades de levées de fonds des sociétés créées depuis plus de 7 ans :

- L'entreprise n'a pas effectué de levées de fonds : 17%
- Pre-seed : 2%
- Seed : 18%
- Série A : 25%
- Série B : 18%
- Série C (ou plus tardive : D, E, etc.) : 20%

En particulier, on observe :

- **63% des fintechs** créées depuis plus de 7 ans ont réalisé une levée de fonds de série A ou plus tardive (contre 49% pour l'ensemble du panel)
- **Seules 16% des fintechs** interrogées n'ont pas effectué de levées de fonds



Bernard-Louis ROQUES
Truffle Capital

POINT DE VUE DE L'EXPERT

L'analyse des données du Fintech 100 depuis sa création démontre la profonde transformation du contexte de financement des fintechs Françaises au cours des 6 dernières années.

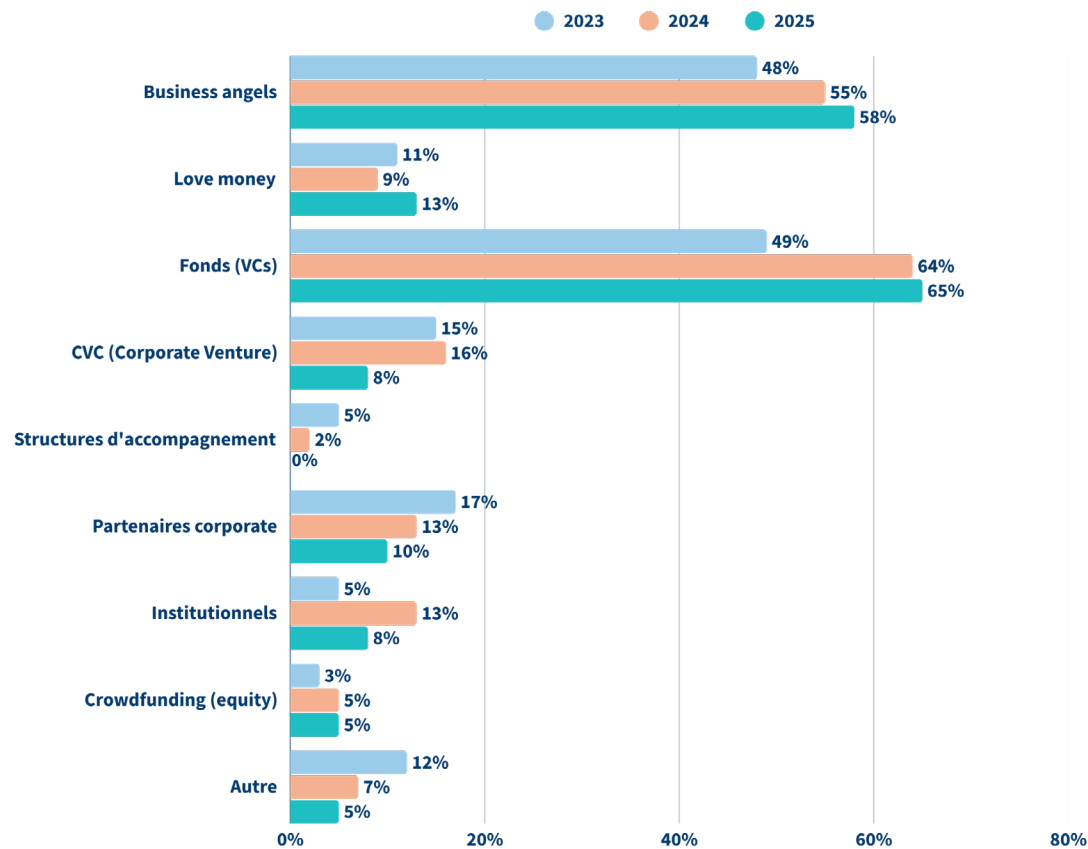
Après une phase que l'on pourrait qualifier d' "exubérance irrationnelle" de 2020 à 2022, durant laquelle les taux d'intérêts négatifs créaient les conditions d'un flux massif d'investissement en venture capital, le marché a connu une phase de reflux, qui perdure encore.

Les financements sont plus sélectifs, tant en nombre qu'en volume absolu, avec une augmentation de la part des séries A ou plus tardives, basés sur les KPIs qui font désormais la part belle au NRR, au "burn ratio", au ratios de CAC / LTV, et, bien sûr, à l'ebitda.

Structuration du capital : l'influence croissante des fonds VCs et le regain d'activité des Business Angels

Quelles sont les sources de financement dilutif en 2025 ?

Total réponses édition 2026 : 42



PALMARÈS FINTECH 100

Financement dilutif : un léger repli opérationnel au profit de l'autofinancement

Avez-vous bénéficié de financement dilutif en 2025 (levées de fonds) ?

Total réponses édition 2026 : 138

- 30% (contre 34% en 2024) des fintechs interrogées ont bénéficié de financement dilutif en 2025

En particulier, on observe :

- 65% des fintechs ayant levée des fonds en 2025 sont passées par des Fonds (VCs) contre 49% en 2023
- 58% des fintechs ayant levée des fonds en 2025 ont eu recours à des business angels, contre 48% en 2023



Bernard-Louis ROQUES

Truffle Capital

POINT DE VUE DE L'EXPERT

Business Angels et VCs ont des rôles complémentaires et séquentiels, tant en termes de contribution stratégique et de partage d'expérience que de financements.

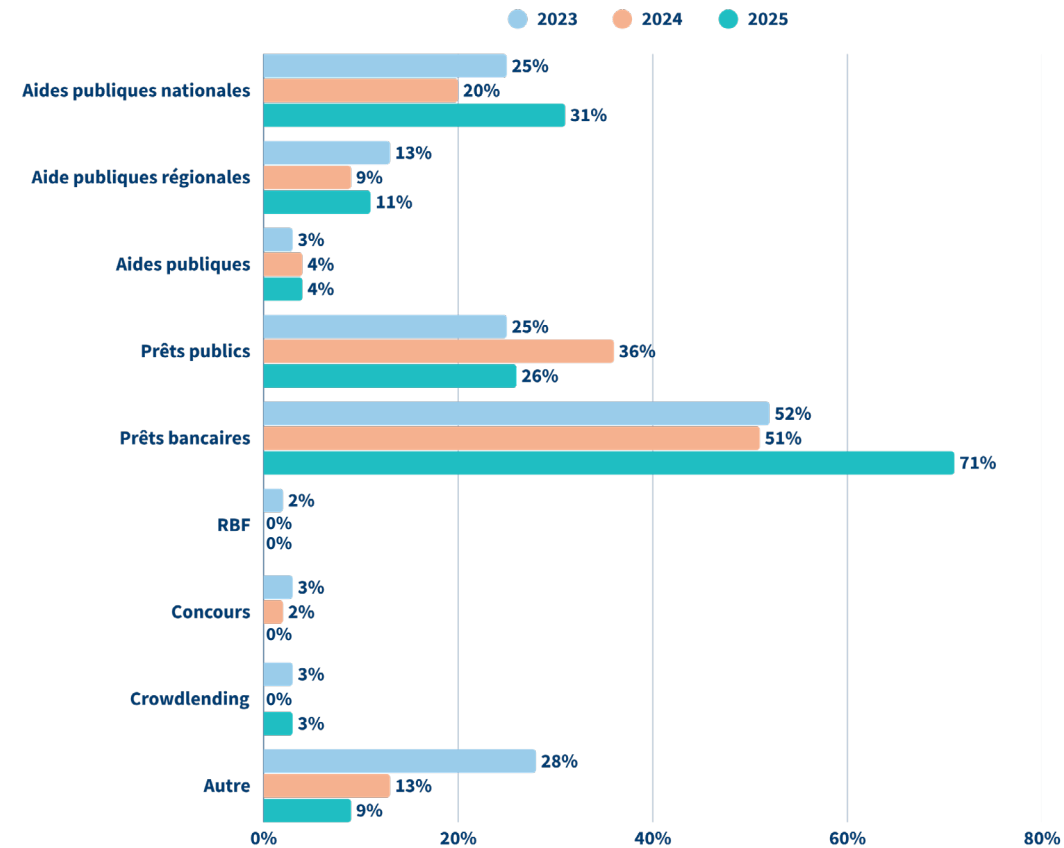
Ils constituent les 2 premiers maillons de la "chaîne alimentaire" du financement pour permettre aux fintechs de passer à l'échelle et d'asseoir leur leadership, avant de passer à l'étape suivante, le financement de type "scaleups", pour lequel les acteurs Européens sont encore peu nombreux, ou la cession que beaucoup de fintechs envisagent désormais.

La progression marquée des VCs à 65% (contre 49% auparavant) et le rebond significatif des Business Angels à 58% révèlent une financiarisation systématique du secteur, pour faire face aux enjeux d'investissement en IA et à l'intensification de la concurrence.

Dynamique du crédit : une hausse record de 20 points pour le financement bancaire en un an

Quelles sont les sources de financement non-dilutif en 2025 ?

Total réponses édition 2026 : 36



Stabilité des ressources : le recours au non-dilutif s'installe durablement dans le mix financier

Avez-vous bénéficié de financement non-dilutif en 2025 ?

Total réponses édition 2026 : 135

- **27% des fintechs** interrogées ont bénéficié de financement non dilutif en 2025 (statistique identique à l'édition précédente)

En particulier, on observe :

- **71% des fintechs**, ayant eu recours au financement non-dilutif en 2025, ont effectué une demande de financement auprès de leur banque, contre **51% en 2024**
- **31% des fintechs**, ayant eu recours au financement non-dilutif en 2025, ont fait appel aux aides publiques nationales, contre **20% en 2024**



Marianne VERGNES

Next Innov - Banque Populaire - Groupe BPCE

POINT DE VUE DE L'EXPERTE

Après une période axée sur le financement dilutif, particulièrement marquée par des levées de fonds exceptionnelles post-Covid, un rééquilibrage significatif s'opère. Le financement non-dilutif reprend pleinement sa place, près d'un tiers des entreprises Fintech y ont désormais recours. Cette tendance se maintient dans un contexte économique et géopolitique tendu, où les ressources dilutives se raréfient. Les entreprises innovantes s'adaptent, optimisent leurs modèles économiques pour une rentabilité plus précoce et adoptent des stratégies de financement mixtes.

Si le volume des aides publiques est stable et les prêts publics en repli, les prêts bancaires constituent désormais la principale source de financement non-dilutif. Les Fintechs montrent une adoption particulièrement marquée des prêts bancaires, témoignant de la maturité des entreprises innovantes dans l'adaptation de leurs stratégies et de l'expertise accrue des banques pour accompagner ces entreprises à fort potentiel.

Dynamique M&A : une fintech sur deux en quête d'acquisition et 35% envisagent un projet de cession

Projet de cession : un tiers des fintechs prépare l'exit, avec une préférence marquée pour les grands groupes

Avez-vous un projet de cession de votre entreprise ?

Total réponses édition 2026 : 99

- Au cours de l'année 2026 : 4%
- Entre 2027 et 2029 : 17%
- Après 2029 : 14%
- Aucun projet de cession envisagé : 65%

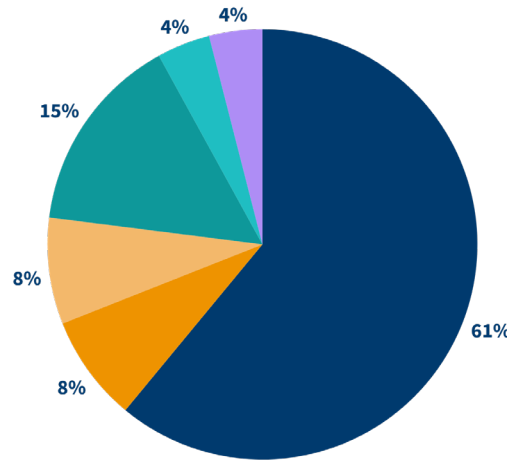
En particulier, on observe :

- **35% des fintechs** envisagent un projet de cession de leur société dont 21% au cours des 4 prochaines années

Quel scénario est envisagé pour la cession de votre société ?

Total réponses édition 2026 : 26

- Cession à un grand groupe
- Cession à une fintech
- Introduction en Bourse (IPO)
- Cession à un fonds d'investissement (LBO)
- Management Buy-Out (MBO)
- Autre



PALMARÈS FINTECH 100

Croissance externe : une volonté confirmée des projets de fusion au sein de l'écosystème

Avez-vous un projet de croissance externe ou de fusion d'entreprises ?

Total réponses édition 2026 : 113

- **46% des fintechs** interrogées envisagent un projet de croissance externe ou de fusion (**statistique identique à l'édition précédente**)



Bernard-Louis ROQUES

Truffle Capital

POINT DE VUE DE L'EXPERT

Cette dynamique M&A révèle la maturité de l'écosystème fintech français. La préférence marquée pour les cessions aux grands groupes (61%) illustre la reconnaissance de la valeur créée par ces acteurs et leur capacité à s'intégrer dans des stratégies de transformation digitale à grande échelle.

Parallèlement, les 46% envisageant une croissance externe témoignent d'une logique de consolidation sectorielle de plus en plus élaborée. Cette dialectique acquisitions-cessions engendre un cercle vertueux : elle catalyse l'émergence de champions européens dotés d'une envergure internationale, tout en cristallisant la valeur pour les pionniers de l'innovation.

L'horizon temporel des sorties (21% d'ici 4 ans) atteste d'une discipline rigoureuse de création de valeur sur le moyen terme, aux antipodes des logiques spéculatives de court terme qui ont caractérisé certaines périodes antérieures.



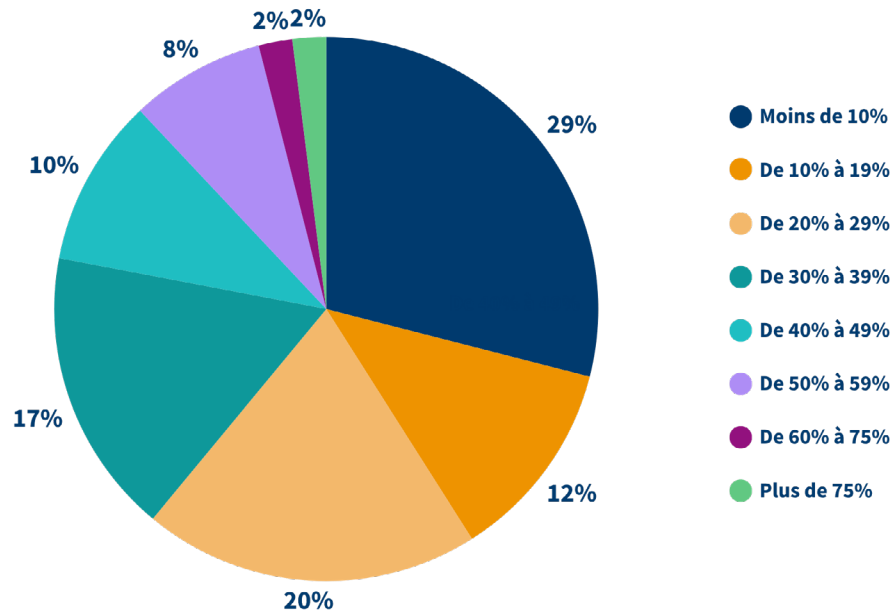
_ Quelles sont les ambitions des fintechs pour 2026 ?

Recrutement / Parité femme - homme / Couverture internationale / Partenariats

Cantonnées aux fonctions support, les femmes restent sous-représentées dans les postes stratégiques

Quelle est la part de femmes dans votre COMEX ou CODIR ?

Total réponses édition 2026 : 139



Mixité en fintech : 74 % des entreprises engagées, mais seulement 13 % de parité réelle

Au sein de vos effectifs, quelle est la part des femmes ?

Total réponses édition 2026 : 141

- 65% des fintechs déclarent une proportion de femmes supérieure à 30% par rapport à leur effectif total
- Seules 13% des sociétés déclarent une proportion de femmes de 50% ou plus au sein de leur effectif total

👉 Voir la part des femmes au sein des effectifs depuis 2023

Dans quel(s) domaine(s) votre entreprise a-t-elle pris ses engagements en termes d'emplois ?

Total réponses édition 2026 : 65

- 74% des fintechs ont pris des engagements en faveur de l'emploi des femmes en 2025 (contre 61% en 2022)

👉 Voir les engagements pris en termes d'emploi depuis 2023



Qianwen ZHAO
Truffle Capital

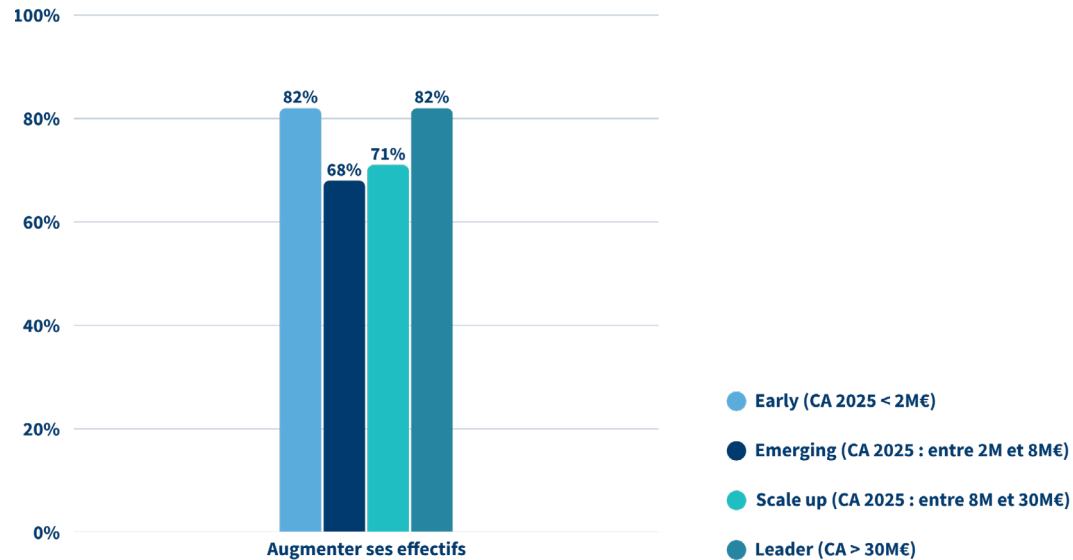
POINT DE VUE DE L'EXPERTE

La place des femmes dans la fintech continue de progresser, portée par des engagements de plus en plus affirmés des entreprises en faveur de la mixité. Si 65 % des sociétés déclarent plus de 30 % de femmes dans leurs effectifs, cette évolution se reflète encore de manière plus progressive au sein des COMEX et CODIR, où les niveaux de représentation restent contrastés selon les structures.

Ces résultats montrent qu'au-delà des efforts de recrutement, un travail de fond reste à poursuivre pour accompagner davantage de femmes vers les fonctions les plus stratégiques. L'enjeu est désormais de transformer cette dynamique positive en parcours durables d'accès au leadership, en favorisant l'évolution, la visibilité et la projection des talents féminins dans les rôles de décision.

Des ambitions RH optimistes : 82 % des petites et grandes structures prévoient de recruter en 2026

Prévision de recrutement 2026 par rapport à la maturité des sociétés
Total réponses édition 2026 : 131



Recrutement 2026 : 1 119 embauches prévues et une stabilité des effectifs préservée pour la majorité du panel

Pour l'année 2026, votre entreprise a-t-elle prévu de :
Total réponses édition 2026 : 131

- 24% des fintechs prévoit de maintenir le même nombre d'effectif et seules 2% prévoit de réduire ses effectifs

En particulier, on observe :

- Les projections de recrutement pour l'exercice 2026 s'élèvent à 1 119 nouveaux collaborateurs comprenant une société prévoyant l'embauche de 200 salariés
- Une réduction de 13 salariés au total comprenant une société prévoyant la réduction de 8 ETP



Nicolas FERREIRA
Finance Innovation

POINT DE VUE DE L'EXPERT

Dans la même lignée d'un optimisme affiché en matière de croissance du chiffre d'affaires, les prévisions d'embauches sont positives pour la majorité des fintechs.

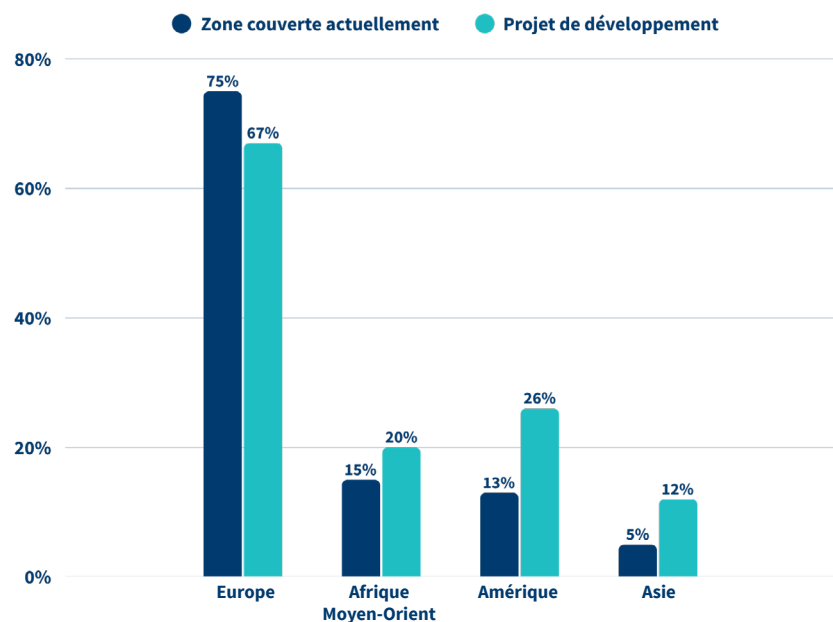
La technologie, élément différenciant majeur pour les fintechs, reste un marqueur clé : en 2025 les emplois tech représentaient de 25% à 49% des effectifs pour 38% des fintechs, et plus de 50% des effectifs pour 42% des fintechs.

Dans le cadre de la consolidation de leurs business models, et à la suite d'une croissance soutenue depuis plusieurs années, les fintechs recrutent désormais de plus en plus pour des postes opérationnels structurants, notamment la conformité réglementaire (83% des fintechs disposent d'au moins une ressource humaine dédiée aux questions réglementaires (+ 5 points par rapport à 2024)), mais aussi middle & back-office pour la gestion clients et le run des produits.

Un écosystème tourné vers la conquête mondiale et un ancrage européen stratégique

Zones géographiques couvertes et en projet de développement

Total réponses édition 2026 : 93



L'ouverture internationale s'installe comme le standard de croissance en 2026

Couverture internationale actuelle et intention de développement international dans les 12 prochains mois

Total réponses édition 2026 : 127

- 73% des fintechs sont présentes ou ont l'intention de se développer à l'international (+1 point par rapport à 2024)

En particulier, on observe :

- L'Europe est largement plébiscitée par les fintechs (67% des fintechs ayant une ambition à l'international souhaite s'y développer)

👉 Voir la répartition complète par région



Marine LECOMTE
Sopra Steria

POINT DE VUE DE L'EXPERTE

Avec 75 % de présence actuelle et 67 % de projets de développement, l'Europe s'affirme comme le socle stratégique des fintechs.

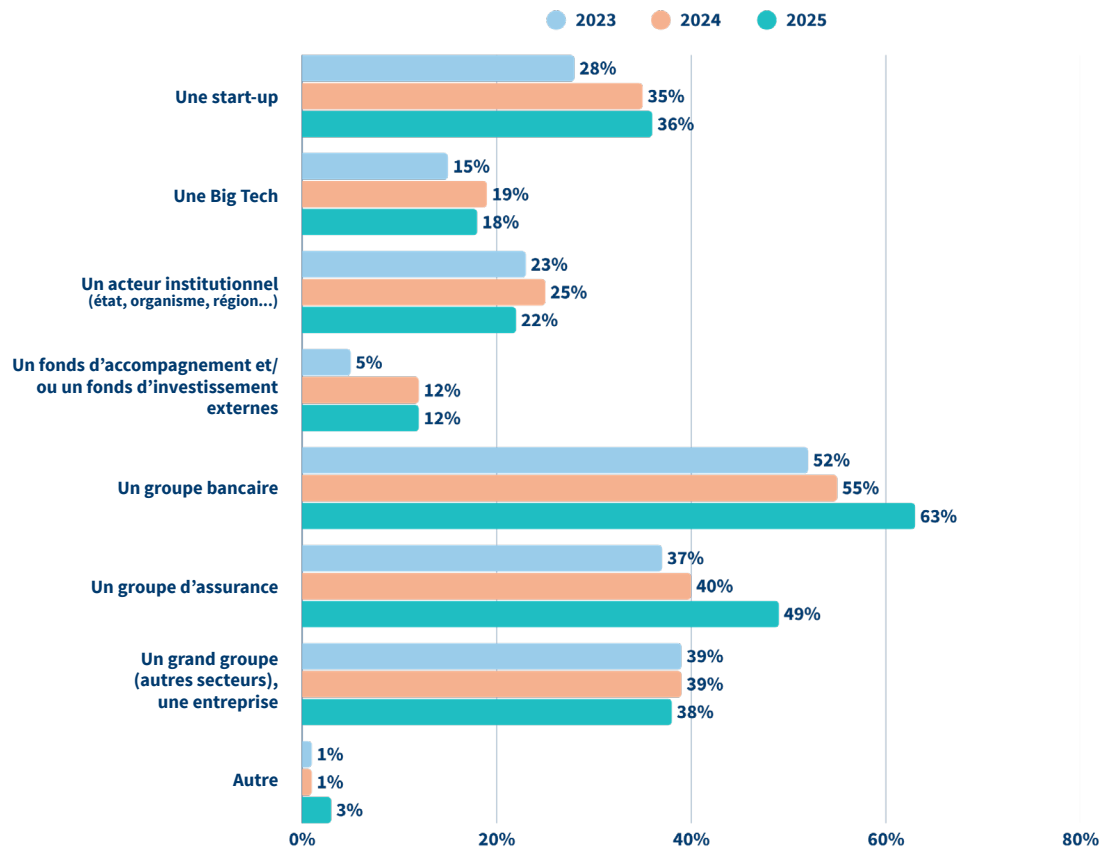
Cet ancrage traduit à la fois une recherche de taille critique et une volonté de maîtriser un cadre réglementaire commun, devenu un levier de souveraineté technologique et économique européenne.

L'intérêt croissant pour l'Amérique (26 % de projets) confirme l'ambition internationale, mais dans une logique plus sélective et maîtrisée.

Open Innovation : une diversification des modèles de collaboration pour une croissance partagée

Avec quel type d'acteur avez-vous mis en place votre partenariat ?

Total réponses édition 2026 : 112



PALMARÈS FINTECH 100

Un recours massif aux partenariats avec une priorité claire à l'efficacité commerciale

Avez-vous mis en place un ou plusieurs partenariats avec un acteur institutionnel ou un grand groupe ?

Total réponses édition 2026 : 137

- 82% des fintechs ont mis en place un ou plusieurs partenariats avec un acteur institutionnel ou un grand groupe (+6 points par rapport à 2023)
- 86% des partenariats sont commerciaux et 47% sont technologiques

✦ Voir le détail des catégories de partenariats



Laurent MONÉGER
Groupe BPCE

POINT DE VUE DE L'EXPERT

Les résultats de 2025 confirment l'accélération d'une tendance observée depuis quelques années, à savoir une coopération toujours plus forte entre les fintechs et les grandes entreprises du secteur financier.

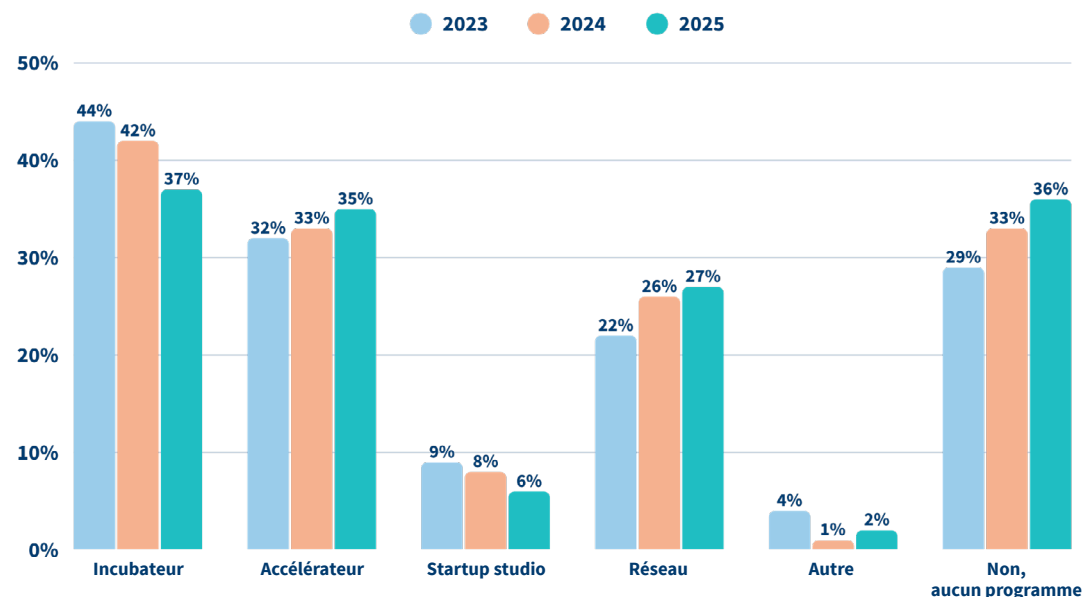
Cette coopération passe avant tout par des partenariats commerciaux, qui permettent aux fintechs d'accéder rapidement à l'importante base clients des grands groupes, et à ces derniers d'apporter toujours de nouvelles innovations au marché.

Mais l'importance des collaborations technologiques et opérationnelles illustre également l'apport possible des grands groupes, pour permettre aux fintechs de passer à l'échelle et de proposer des solutions plus robustes, sécurisées, conformes, et intégrées à l'écosystème traditionnel, en leur faisant bénéficier de leur structure d'accompagnement, de leur expérience, et de certains de leurs actifs technologiques.

Les startups à fort potentiel cherchent un cadre structurant, intensif et axé sur la culture de l'exécution

Votre entreprise a-t-elle intégré, au cours de sa vie, un des programmes d'accompagnement suivants ?

Total réponses édition 2026 : 139



Les structures d'incubation et d'accélération sont plébiscitées par les fintechs

En particulier, on observe :

- **72% des paytechs** ont intégré un incubateur ou un accélérateur depuis leur création
- **57 % des regtechs** ont intégré un accélérateur depuis leur création
- **36% des assuretechs** ont intégré un incubateur depuis leur création



Maud CHARAF

Hub612 - Groupe BPCE

POINT DE VUE DE L'EXPERTE

Les programmes d'accompagnement restent cruciaux pour la trajectoire des fintechs, bien que la nature de cet engagement évolue.

Si les incubateurs restent très présents dans les parcours entrepreneuriaux, les accélérateurs poursuivent leur progression, traduisant une recherche croissante de programmes plus intensifs, orientés exécution et passage à l'échelle.

Par ailleurs, la hausse de la part des startups n'ayant intégré aucun programme d'accompagnement reflète aussi les transformations de l'écosystème entrepreneurial. L'accès facilité aux outils technologiques, notamment grâce à l'IA, permet aujourd'hui à certaines équipes de prototyper plus rapidement et de tester leur marché sans passer systématiquement par un programme structuré.

Dans ce contexte, le rôle des accélérateurs évolue : il ne s'agit plus seulement d'accompagner l'émergence des projets, mais d'aider les fintechs à franchir des caps stratégiques — structuration produit, accès aux institutions financières et passage à l'échelle.



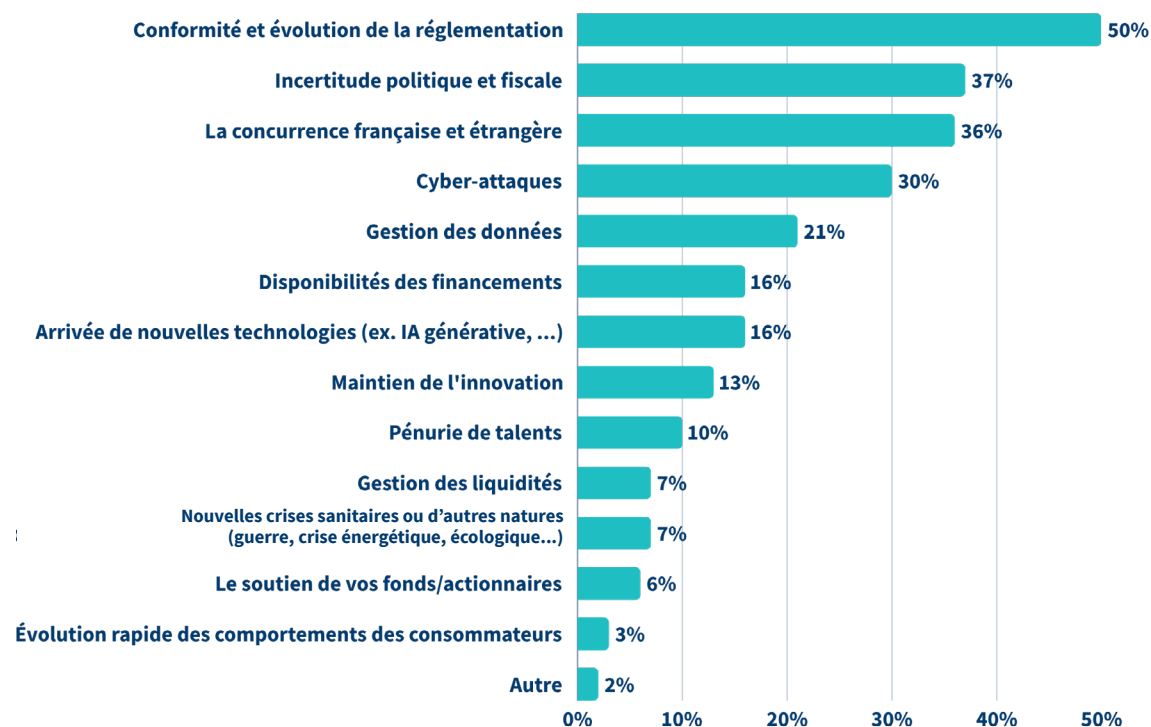
– Quels sont les défis auxquels sont confrontées les fintechs ?

Régulation / Agréments /
Besoin d'accompagnement

La croissance est sous contrainte, les fintechs naviguent entre durcissement réglementaire, rareté des capitaux et attentisme économique

Quels sont les principaux risques et défis auxquels vous estimez être confrontés au quotidien ?

Total réponses édition 2026 : 126



La pression réglementaire et la concurrence s'imposent comme les défis majeurs

En particulier, on observe :

- **50% des fintechs** citent l'évolution de la réglementation comme l'un des principaux défis auxquels elles sont confrontées au quotidien **contre 38% en 2024**
- La concurrence est également un risque avéré **pour 36% des fintechs (+ 8 points par rapport à 2024)**
- La gestion des données et la pression des cyber-attaques retombent légèrement avec respectivement **-13 points et - 3 points par rapport à 2024**



**Mung
KI WOO**

Sopra Steria

POINT DE VUE DE L'EXPERT

Les FinTechs font aujourd'hui face à une convergence de défis. La forte hausse du défi de conformité (+12 points) confirme que la complexité réglementaire, loin d'être nouvelle, s'intensifie et pèse directement sur la croissance.

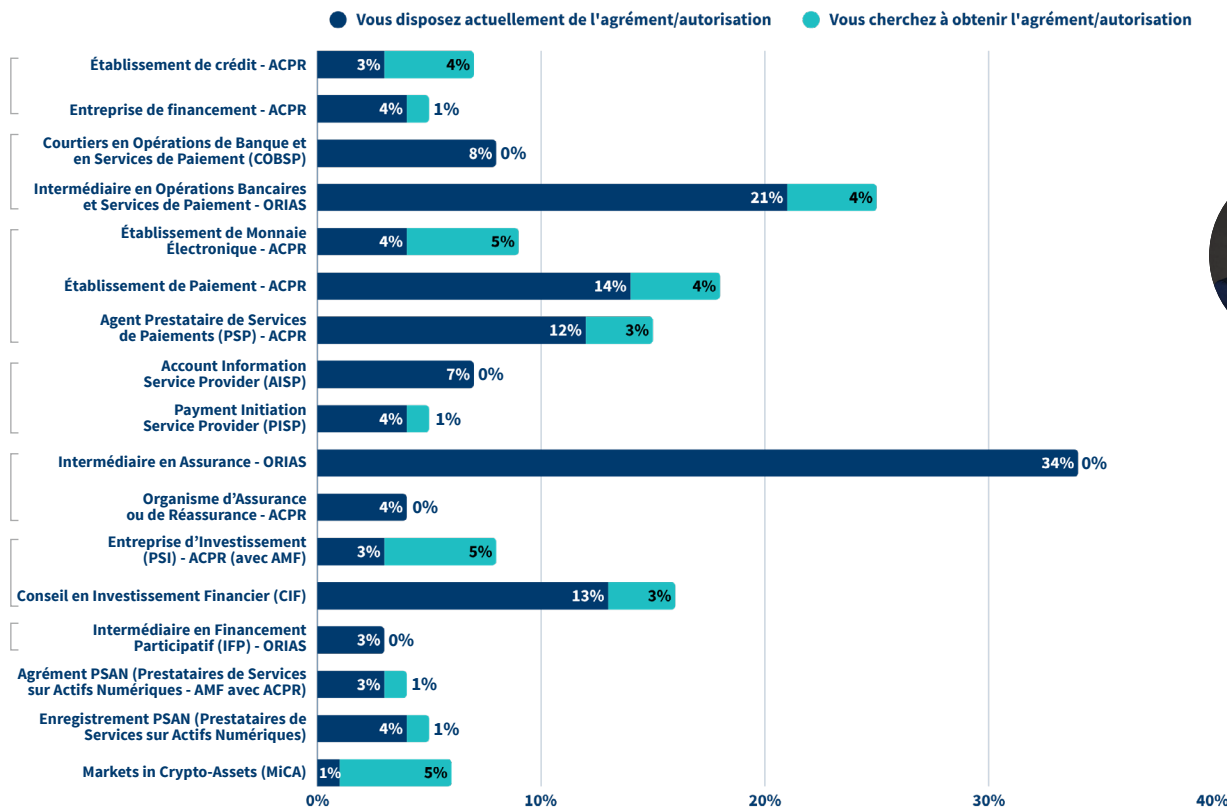
Dans un contexte de concurrence accrue et de raréfaction des financements, le paradigme évolue : il ne s'agit plus seulement d'innover vite, mais d'innover de manière conforme, sécurisée et durable.

La protection des clients (cyberattaques, données) devient également centrale : dans un marché où le coût d'acquisition est élevé, la perte de confiance peut être immédiate et à fortes conséquences pour la croissance et la rentabilité des fintechs.

Dans un cadre réglementaire complexe, l'obtention d'agrément mobilisent massivement les ressources des fintechs

Les agréments et autorisations dont les fintechs disposent ou cherchent à obtenir

Total réponses édition 2026 : 76



La fonction réglementaire se généralise chez les acteurs de la Fintech.

Disposez-vous d'une ou plusieurs ressources humaines dédiée(s) aux questions réglementaires (risques/compliance) ?

Total réponses édition 2026 : 139

- **83% des fintechs** disposent d'au moins une ressource humaine dédiée aux questions réglementaires (+ 5 points par rapport à 2024)

Votre entreprise dispose-t-elle ou cherche-t-elle à obtenir un agrément ou une autorisation pour exercer son activité ?

Total réponses édition 2026 : 126

- **Une majorité des fintechs (55 %)** opère sous agrément. Tandis qu'une part résiduelle de **5 % souhaite en obtenir, 40 % déclarent ne pas engager de démarches en ce sens**



Nicolas FERREIRA
Finance Innovation

POINT DE VUE DE L'EXPERT

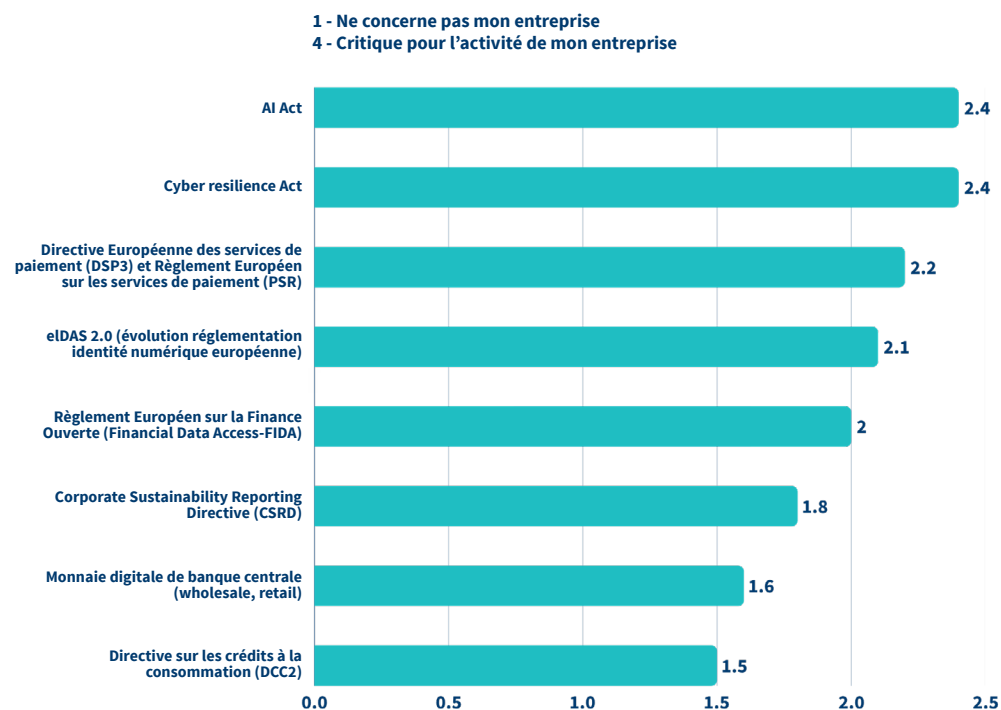
Le contexte réglementaire actif dans le secteur financier en 2026 représente un double enjeu pour les fintechs : à la fois une menace mais aussi des opportunités. Les fintechs doivent investir fortement pour obtenir des agréments, ou tout simplement pour être conformes, ce qui crée des barrières à l'entrée favorisant les acteurs établis ou capables de lever des fonds. Ces contraintes peuvent par ailleurs ralentir l'émergence et la mise sur le marché de solutions innovantes.

Néanmoins, les nouvelles réglementations représentent des opportunités de business majeures, souvent au fondement du business model des fintechs : répondre à une nouvelle contrainte réglementaire est très différenciant : Cf. les réglementations liées aux crypto-actifs et monnaies électroniques, qui suscitent des demandes d'agrément. De plus, le cadre réglementaire rassure le marché et les investisseurs, et la capacité à être conforme est un élément indispensable pour nouer des partenariats avec des institutions financières, 1ers clients des fintechs.

La réglementation touche à des socles technologiques communs et nécessitent une relation forte avec le régulateur

Parmi les régulations à venir, quelles sont celles qui vous semblent stratégiques pour l'activité de votre entreprise

Total réponses édition 2026 : 117



Une proximité avec le régulateur pour anticiper les nouveaux standards technologiques

Etes-vous en contact régulier avec un régulateur (AMF, ACPR, ..) dans le cadre de votre activité ?

Total réponses édition 2026 : 137

- 64% des fintechs se disent en contact régulier avec un régulateur (+10 points par rapport à 2024)

En particulier, on observe :

- L'AI Act et le Cyber Resilience Act arrivent en tête des préoccupations stratégiques des fintechs
- La CSRD, bien que médiatisée, est jugée moins stratégique à court terme



Nicolas
FERREIRA

Finance Innovation

POINT DE VUE DE L'EXPERT

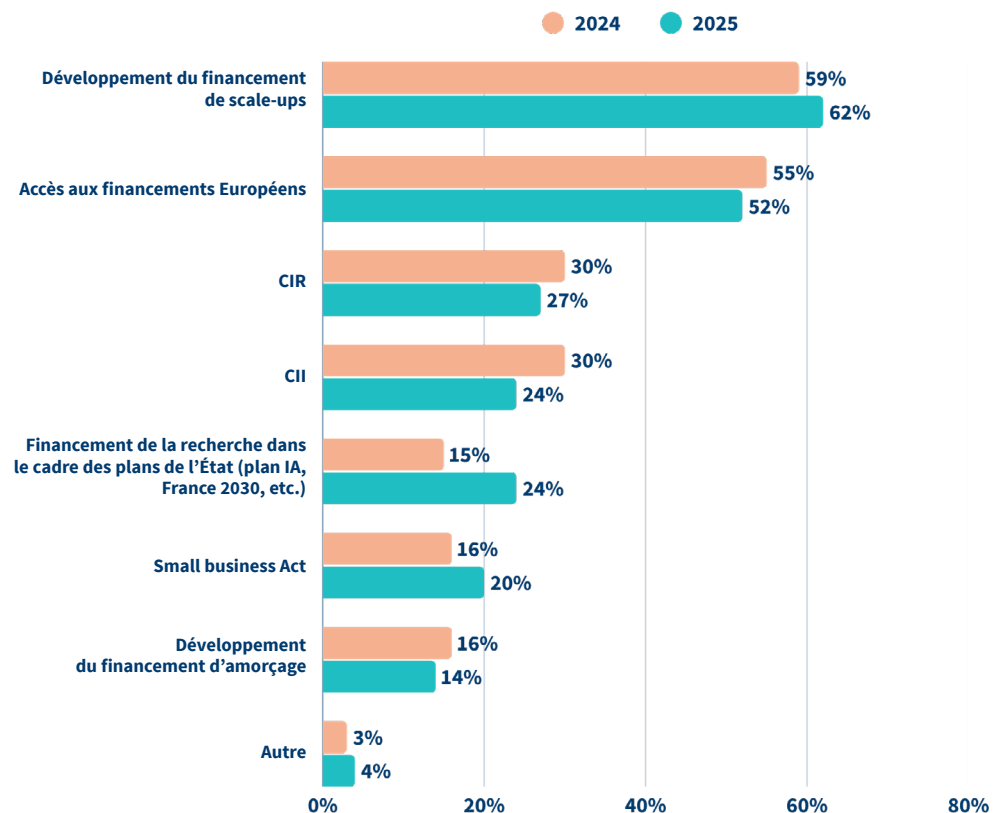
La réglementation touche aux socles technologiques communs : infrastructures, processus ou technologies partagées par la majorité des acteurs du secteur car ces infrastructures sont le cœur battant de l'écosystème fintech : elles garantissent la sécurité, l'interopérabilité et la confiance.

Dans ce cadre, une relation forte avec le régulateur n'est pas seulement une obligation légale, mais un levier stratégique pour co-construire des règles adaptées à l'innovation, obtenir des agréments plus rapidement, gérer les risques de manière proactive et renforcer la légitimité et la compétitivité.

Les fintechs ont réussi leur phase d'amorçage et cherchent désormais des capitaux massifs pour devenir des champions internationaux

Quelles seraient vos attentes en matière d'accompagnement ou de mesures publiques (au niveau national ou européen) ?

Total réponses édition 2026 : 123



Un appel à la commande publique et à une Europe du financement plus accessible

En particulier, on observe :

- Le développement du financement des scale-ups demeure en tête des attentes des fintechs (+3 points par rapport à 2024)
- Le financement de la recherche progresse de 9 points par rapport à l'édition précédente
- Pour autant, la disponibilité des financements n'est citée que par 16% des fintechs (contre 38% l'année précédente) comme l'un des principaux défis au quotidien
- Le CIR et le CII reculent légèrement avec respectivement - 3 points et moins 6 points par rapport à 2024. Pour autant, 50% du panel a eu accès au CIR et 61% au CII

✦ Voir le détail des montants et des retours d'expérience du CIR et CII



Nicolas FERREIRA

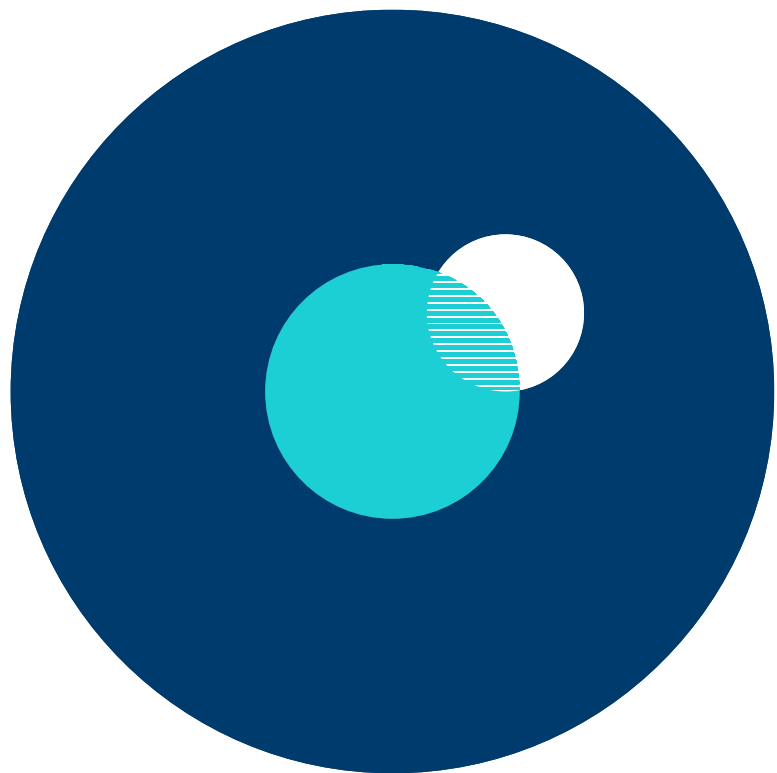
Finance Innovation

POINT DE VUE DE L'EXPERT

L'écosystème français d'accompagnement de l'innovation est pléthorique, avec une volonté clairement affichée d'accompagner l'émergence des startups. Ces dispositifs publics ou para publics, nombreux, sont difficilement compréhensibles, diffus et peu adaptés à l'hypercroissance des scale-ups.

L'attente d'outils ciblés sur la croissance des scale-ups reste donc clé pour un écosystème fintech ayant atteint un niveau de maturité élevé, et qui a déjà su bénéficier des outils dédiés à la R&D et à l'innovation.

Un rééquilibrage a eu lieu sur les outils, avec une baisse de l'attente sur les crédits d'impôts (CII et CIR), et une attente plus élevée du financement direct via des subventions et du chiffre d'affaires (small business act).



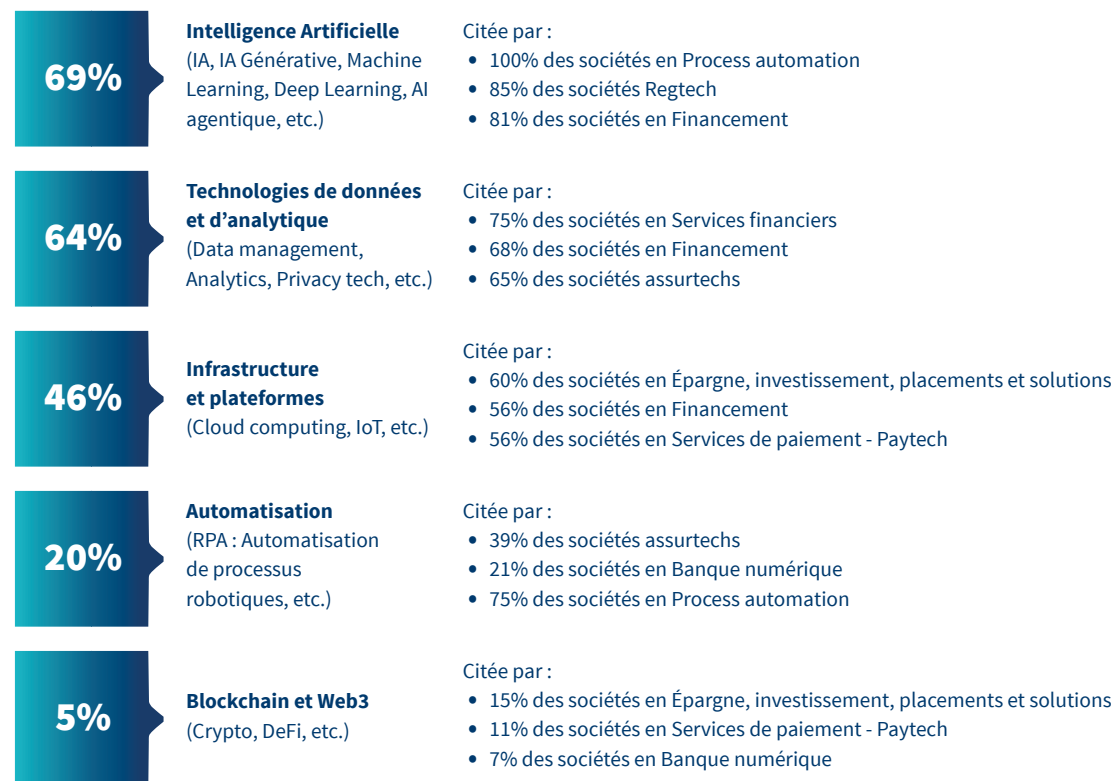
**_ Quelles sont
les nouvelles
opportunités
pour le secteur ?**

Focus sur l'IA Générative
et l'IA agentique

L'IA et le data management demeurent le coeur des technologies utilisées par les fintechs françaises

Sur quelles technologies principales s'appuie majoritairement le développement de votre entreprise ?

Total réponses édition 2026 : 136



L'IA et la donnée comme actifs critiques devant l'infrastructure opérationnelle

En particulier, on observe :

- L'IA pour 69% et les technologies de données/analytique pour 64% ne sont plus une option de «support» mais le coeur du produit
- L'infrastructure Cloud (46%) et l'automatisation des processus (20%) forment le socle opérationnel. Pour soutenir la croissance (scalability), les fintechs misent sur des infrastructures agiles



**Mung
KI WOO**

Sopra Steria

POINT DE VUE DE L'EXPERT

Les fintechs s'appuient sur un socle technologique de plus en plus structuré autour du couple IA-Data, ce qui confirme que la valeur ne réside plus dans l'algorithme seul mais dans la capacité à exploiter, gouverner et sécuriser la donnée à l'échelle.

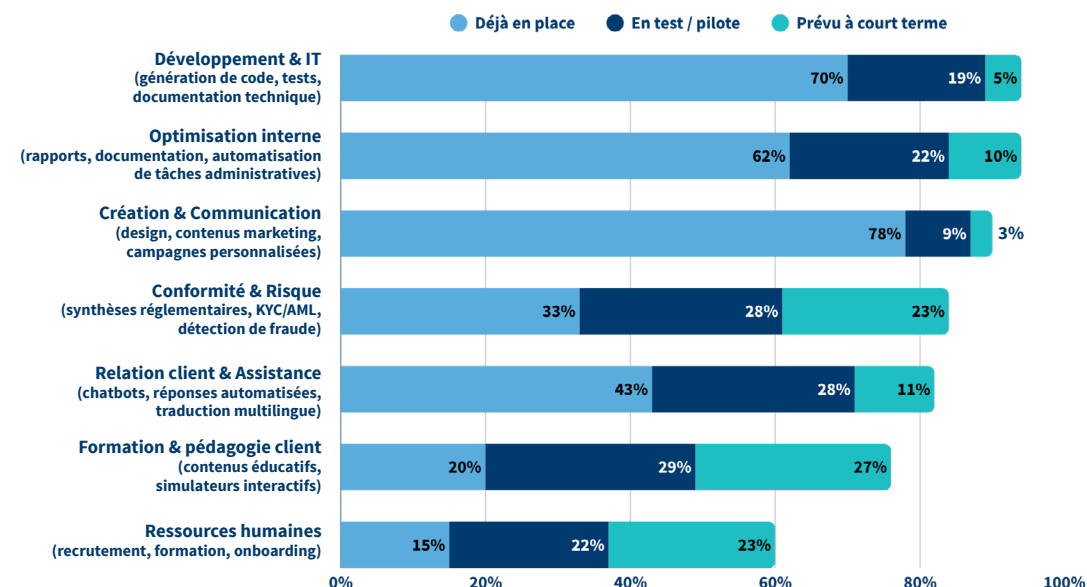
L'importance de l'infrastructure et des plateformes, souvent associées à la data, souligne également un passage à l'industrialisation : cloud, plateformes et architectures scalables deviennent indispensables pour absorber la complexité réglementaire et soutenir l'automatisation.

À l'inverse, des technologies plus exploratoires comme la blockchain restent marginales, signe d'un recentrage des fintechs sur des technologies immédiatement activables, créatrices de valeur opérationnelle et compatibles avec les contraintes de conformité

Du développement IT au marketing : l'IA générative s'impose comme le moteur de performance des fintechs

Quels sont les cas d'usage de l'IA générative au sein de votre entreprise ?

Total réponses édition 2026 : 142



L'IA générative, nouveau standard opérationnel pour le développement IT et la création de contenus

En particulier, on observe :

- Pour 94% des fintechs, l'IA générative est utilisée ou sera utilisée à court terme pour le développement et l'IT. Le codage assisté par IA (Copilot, etc.) est devenu la norme et un levier de réduction drastique du «Time-to-Market»
- 78% des fintechs utilisent l'IA pour la création et la communication. Cela reflète la capacité de l'IA à absorber les tâches répétitives de production de contenu, permettant aux équipes de se concentrer sur la stratégie et le branding



Stéphane HANNACHE
Groupe BPCE

POINT DE VUE DE L'EXPERT

Les données révèlent que l'IA générative n'est plus une technologie de laboratoire mais un outil stratégique déjà intégré dans le tissu opérationnel de nombreuses entreprises avec cependant une adoption stratifiée avec trois niveaux de maturité distincts.

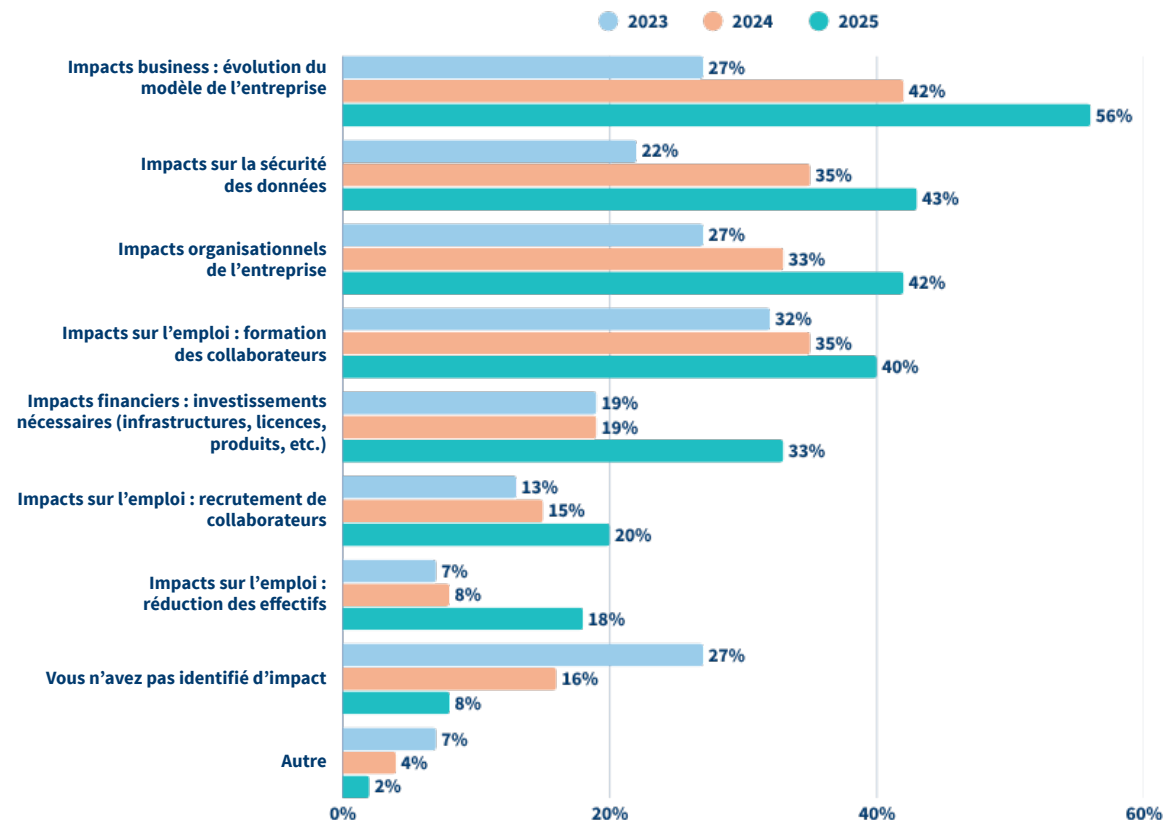
Les fonctions créatives et techniques dominent largement, confirmant un impact immédiat sur la productivité et l'accélération des processus. L'optimisation interne suit cette tendance, démontrant une rationalisation opérationnelle recherchée. Parallèlement, les domaines critiques comme la conformité, la gestion des risques et la relation client traversent une phase d'expérimentation intensive, reflétant la prudence nécessaire dans ces secteurs sensibles où l'analyse de données complexes est cruciale. Les Ressources Humaines et la formation présentent actuellement la maturité la plus faible mais révèlent le plus fort potentiel de croissance à court terme.

Cette progression échelonnée illustre une transformation numérique maîtrisée, évoluant de l'automatisation des tâches créatives vers des applications sophistiquées nécessitant analyse fine et personnalisation. Les entreprises naviguent ainsi stratégiquement entre déploiement immédiat, expérimentation contrôlée et planification future.

L'intelligence artificielle générative impose une refonte intégrale des modèles d'affaires, des ressources et des investissements

Quels sont les impacts de l'arrivée de l'intelligence artificielle générative dans votre entreprise ?

Total réponses édition 2026 : 131



PALMARÈS FINTECH 100

Le passage du défi technologique à la mutation profonde des business models

Quels sont les principaux risques et défis auxquels vous estimez être confrontés au quotidien ?

- **16% des fintechs** citent l'arrivée des technologies comme l'IA comme un risque/défi confronté au quotidien (contre 21% en 2024)

En particulier, on observe :

- **56% constatent** une évolution de leur business model liée à l'IA générative (**contre 27% en 2023**)
- **43% constatent** un impact sur la sécurité des données (+ 21 points par rapport à 2023)



Bernard-Louis ROQUES

Truffle Capital

POINT DE VUE DE L'EXPERT

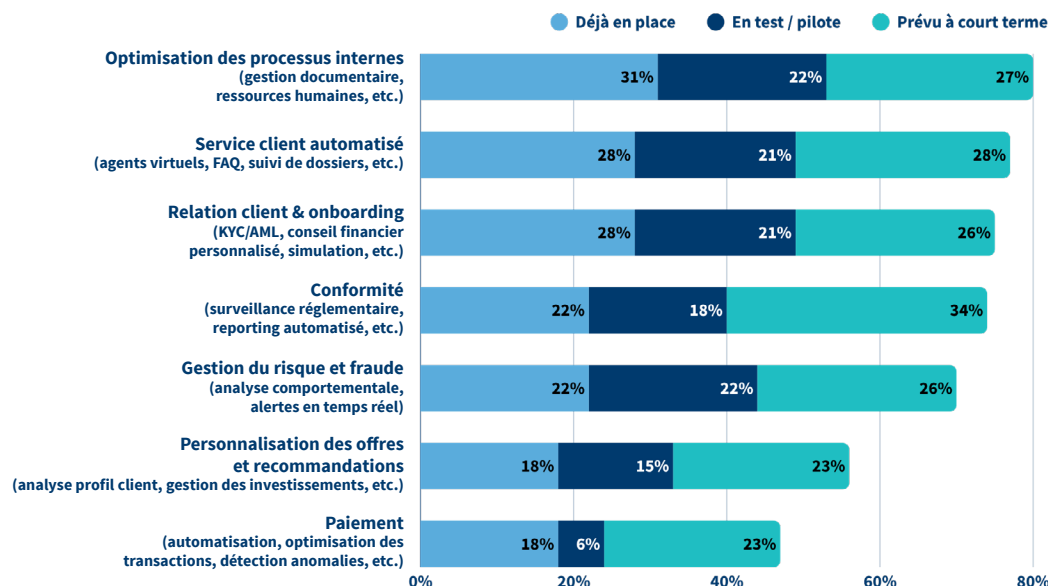
L'IA générative bouleverse le secteur des fintechs bien au-delà de l'optimisation des processus internes et du développement informatique, qui étaient jusqu'en 2025 les priorités. Elle devient désormais un levier de refonte stratégique qui impacte leurs modèles d'affaires (56% contre 27% en 2023), la sécurité (+21 points) et surtout l'organisation elle-même (42% vs 27%).

Elle impose une réallocation urgente des ressources technologiques et humaines, qui sera déterminante pour leur compétitivité, si ce n'est leur survie : les fintechs qui intégreront l'IA dans, non seulement leur modèles et leur organisation, mais aussi dans le cœur même de leur produit, disposeront d'un avantage compétitif déterminant.

De l'assistance à l'action : l'intégration des agents autonomes est au cœur des processus critiques

Quels sont les cas d'usage de l'IA agentique au sein de votre entreprise ?

Total réponses édition 2026 : 142



La montée en puissance de l'autonomie pour la conformité et la relation client

En particulier, on observe :

- **52% prévoient** à court terme l'utilisation de l'IA agentique pour la conformité. Dans un contexte de pression réglementaire (50 % des défis quotidiens), les fintechs voient les agents autonomes comme la solution pour gérer la complexité de la conformité
- **49% utilisent** ou testent la mise en place d'un service client automatisé via l'agentique. Cela montre que l'agentique est perçue comme le remède aux limites des chatbots classiques



Bernard-Louis ROQUES
Truffle Capital

POINT DE VUE DE L'EXPERT

L'intégration des agents autonomes marque une évolution majeure : nous passons de l'assistance à la délégation décisionnaire. La priorité donnée à la conformité (52% des projets à court terme) reflète une réponse pragmatique à la complexité réglementaire croissante. L'agentique permet de traiter des volumes normatifs que les équipes humaines ne peuvent gérer seules.

En parallèle, l'adoption du service client automatisé (49%) témoigne d'un saut qualitatif : au-delà des chatbots classiques, l'agentique offre une réelle capacité de contextualisation et de décision autonome.

Cette évolution repositionne progressivement l'agentique au cœur des processus critiques, redéfinissant l'équilibre entre intervention humaine et autonomie algorithmique.

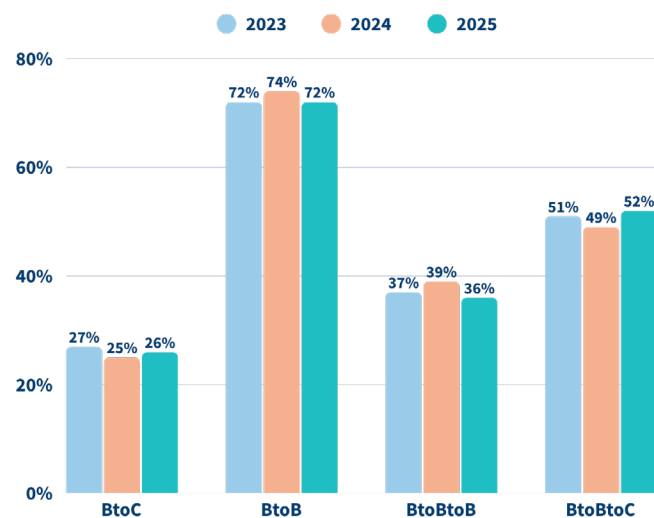
_Annexe

_ Annexe 1

Partie 1 : Quelles sont les performances économiques des fintechs ?

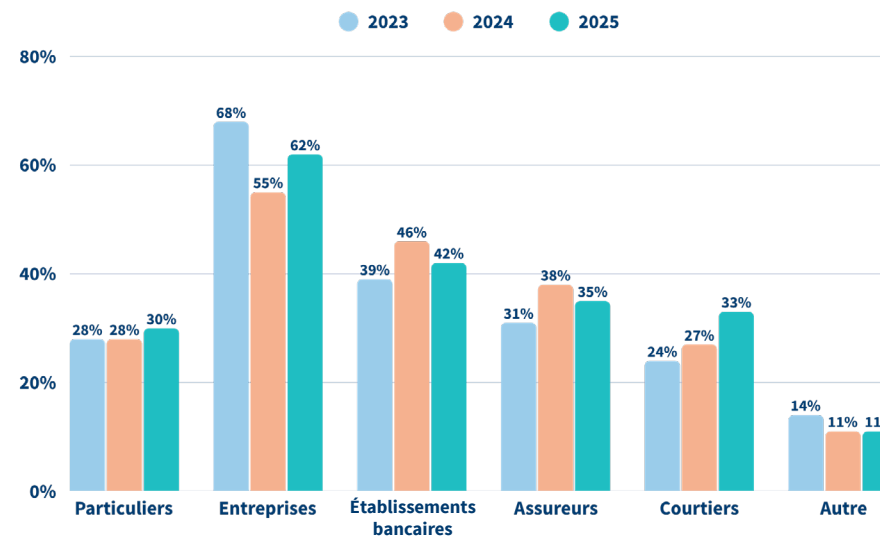
Quels sont les marchés visés par vos solutions et services ?

Total réponses édition 2026 : 141



À quelle clientèle votre entreprise s'adresse-t-elle ?

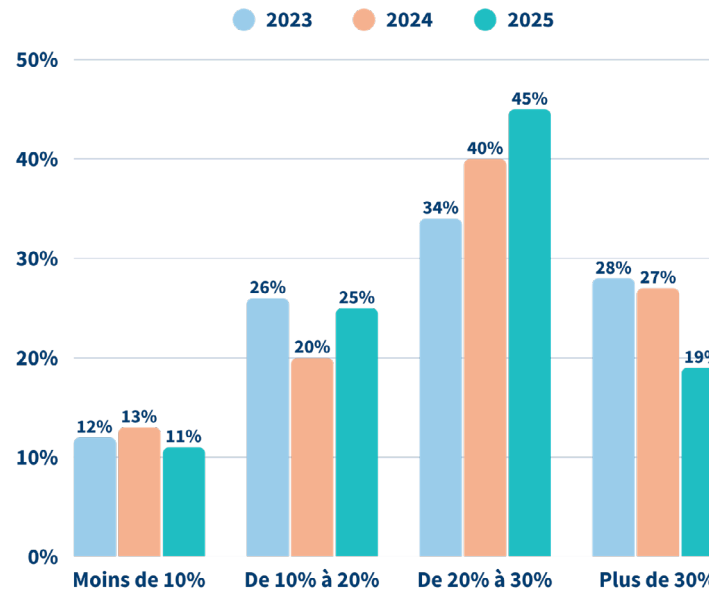
Total réponses édition 2026 : 141



_ Annexe 2

Partie 1 : Quelles sont les performances économiques des fintechs ?

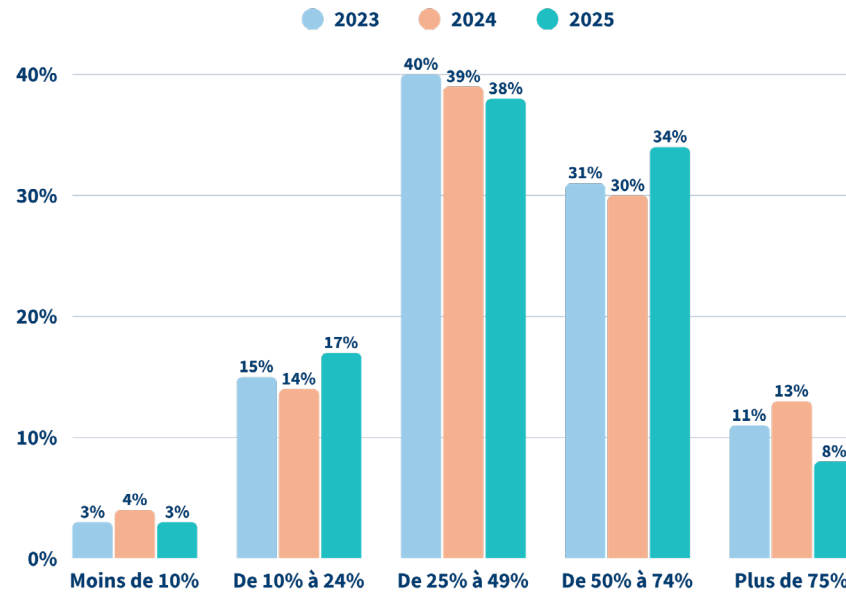
Quel pourcentage du chiffre d'affaires est consacré à la R & D ?
Total réponses édition 2026 : 137



_ Annexe 3

Partie 1 : Quelles sont les performances économiques des fintechs ?

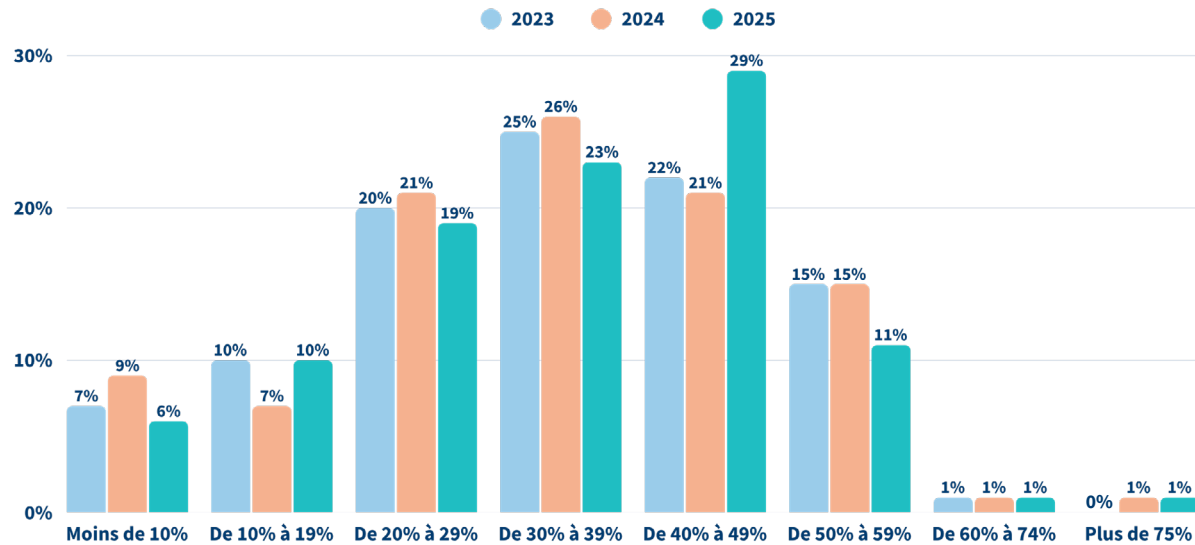
Au sein de vos effectifs, quelle est la part des emplois tech ?
Total réponses édition 2026 : 140



_ Annexe 4

Partie 2 : Quelles sont les ambitions des fintechs pour 2026 ?

Au sein de vos effectifs, quelle est la part des femmes ?
Total réponses édition 2026 : 141

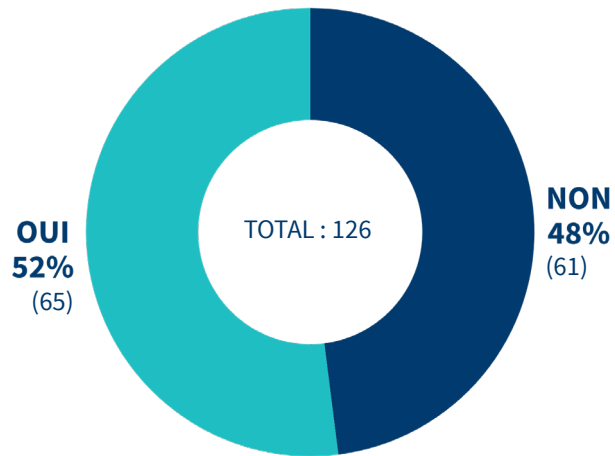


_ Annexe 5

Partie 2 : Quelles sont les ambitions des fintechs pour 2026 ?

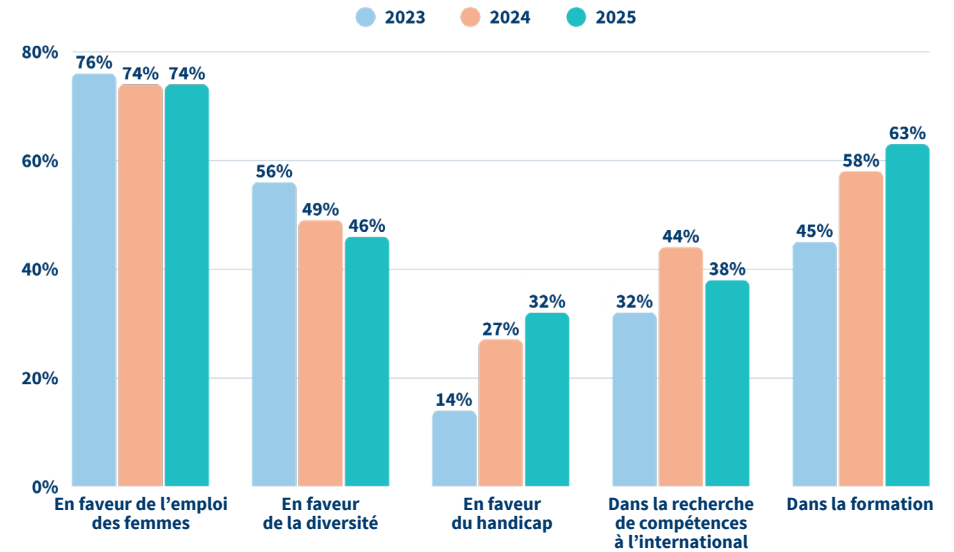
Votre entreprise a-t-elle pris des engagements particuliers en termes d'emploi ?

Total réponses édition 2026 : 126



Dans quel(s) domaine(s) votre entreprise a-t-elle pris ses engagements en termes d'emploi ?

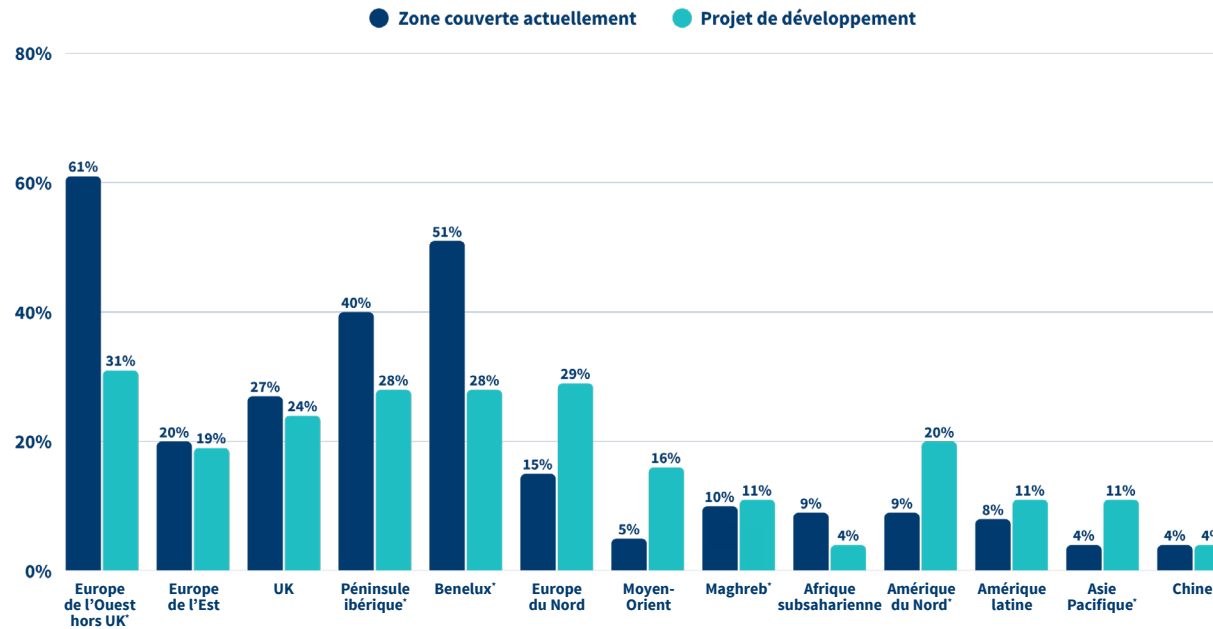
Total réponses édition 2026 : 65



_ Annexe 6

Partie 2 : Quelles sont les ambitions des fintechs pour 2026 ?

Zones géographiques couvertes et en projet de développement
Total réponses édition 2026 : 93



*Notes légende :

Europe de l'Ouest hors UK : Allemagne, Italie, Suisse

Péninsule ibérique : Espagne, Portugal

Benelux : Belgique, Pays-Bas, Luxembourg

Maghreb : Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Mauritanie

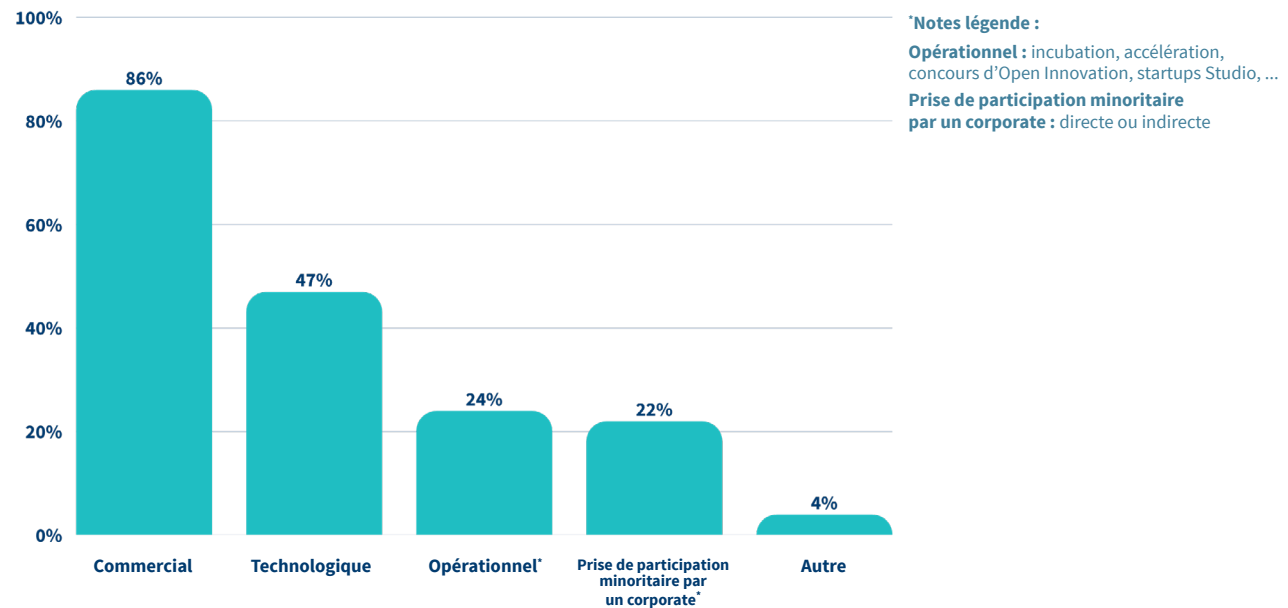
Amérique du Nord : USA, Canada

Asie Pacifique : sauf Chine

_ Annexe 7

Partie 2 : Quelles sont les ambitions des fintechs pour 2026 ?

Dans quelle catégorie classez-vous votre partenariat ?
Total réponses édition 2026 : 137

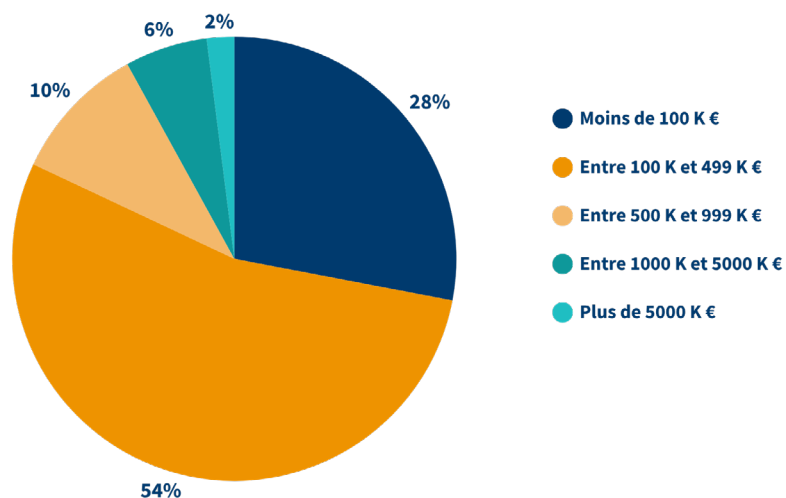


_ Annexe 8

Partie 3 : Quels sont les impacts de l'évolution réglementaire ?

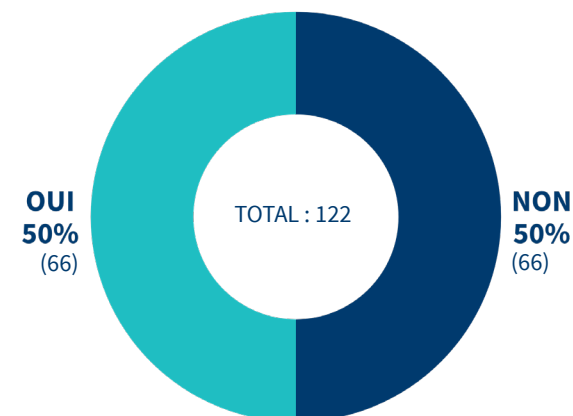
Précisez le montant obtenu du CIR :

Total réponses édition 2026 : 63



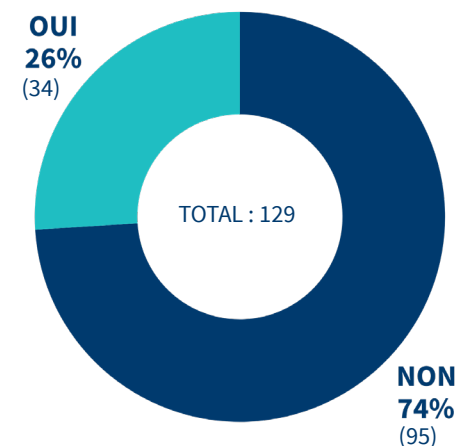
Avez-vous eu recours au Crédit Impôt Recherche ?

Total réponses édition 2026 : 122



Avez-vous fait appel à un.e jeune docteur ou doctorant.e dans le cadre de votre R&D ?

Total réponses édition 2026 : 129

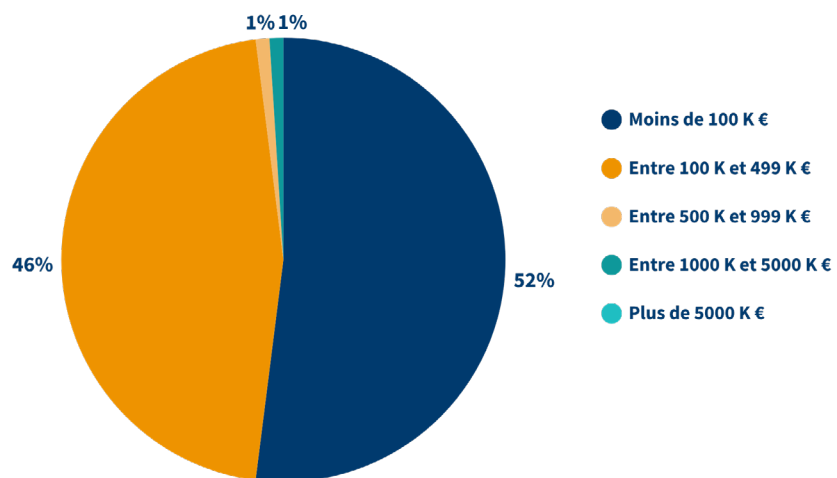


_ Annexe 9

Partie 3 : Quels sont les impacts de l'évolution réglementaire ?

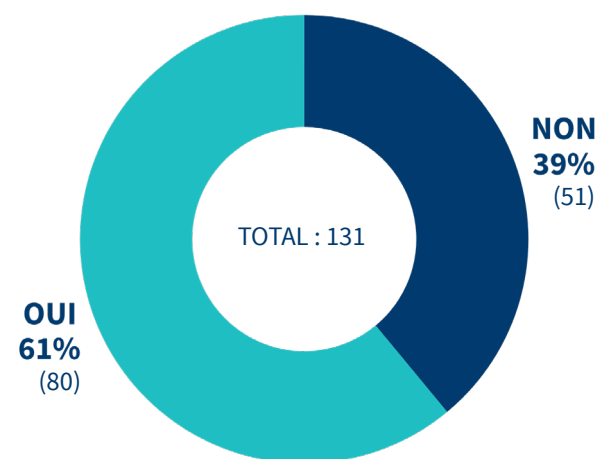
Précisez le montant obtenu du CII :

Total réponses édition 2026 : 76



Avez-vous eu recours au Crédit Impôt Innovation ?

Total réponses édition 2026 : 131

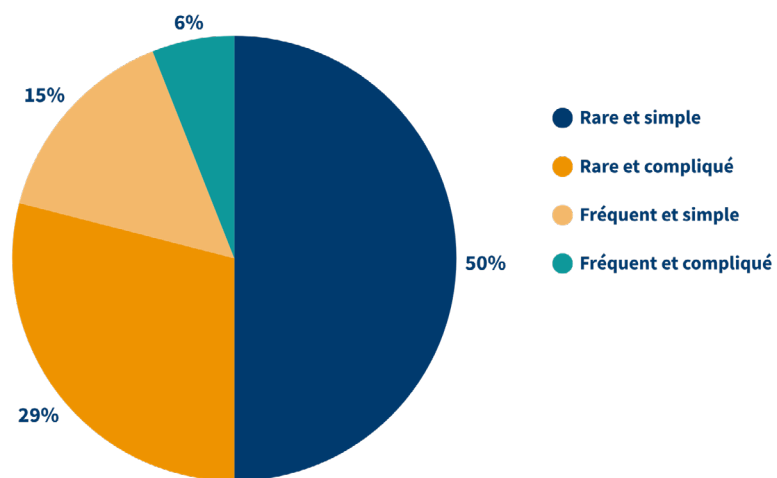


_ Annexe 10

Partie 3 : Quels sont les impacts de l'évolution réglementaire ?

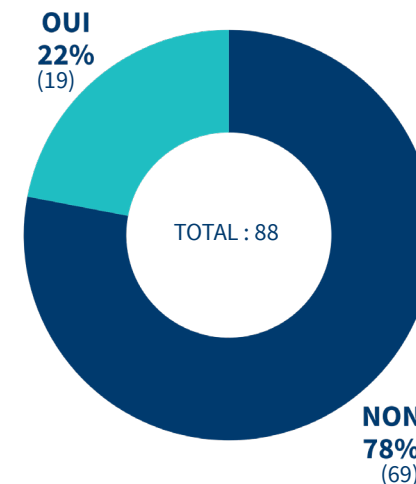
Qualifier la fréquence et la difficulté des contrôles dans le cadre de votre Crédit Impôt Innovation ou/et Crédit Impôt Innovation :

Total réponses édition 2026 : 90



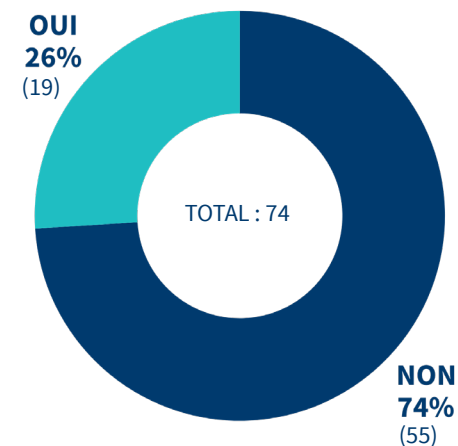
Avez-vous rencontré des difficultés dans l'obtention de votre Crédit Impôt Innovation ou/et Crédit Impôt Innovation ?

Total réponses édition 2026 : 88



Avez-vous rencontré des difficultés dans le recouvrement de votre Crédit Impôt Recherche ou/et Crédit Impôt Innovation ?

Total réponses édition 2026 : 74



_ Méthodologie

— Méthodologie 1/2

Les critères d'éligibilité au Palmarès Fintech 100

- être une fintech ou assurtech (société développant des technologies et/ou une offre innovante et ayant son activité principale dans le secteur de la finance (banque, assurance, asset management, services financier, etc.)
- être une fintech ou assurtech créée il y a moins de 20 ans
- avoir son siège social en France
- avoir sa R&D en France
- ne pas avoir son capital majoritairement détenu par une autre entreprise, grand groupe ou institution
- ne pas avoir son capital majoritairement détenu par une société étrangère

Les sociétés retenues dans le palmarès développent des produits en lien avec le secteur financier, et ne délivrent pas seulement des prestations intellectuelles à destination de l'écosystème. A ce titre, les ESN spécialisées sur le secteur financier ne sont pas éligibles.

L'ensemble des informations partagées par les entreprises demeurent confidentielles et sont utilisées exclusivement pour la constitution du Palmarès.

Notre méthodologie pour l'établissement du Palmarès :

Établissement par le comité de pilotage de l'étude d'un palmarès Top 100 des Fintech & Assurtech françaises sur la base de cinq critères comprenant des niveaux de pondération différents :

- le chiffre d'affaires 2025 : 22,5%
- la croissance du chiffre d'affaires entre 2024 et 2025 : 22,5%
- l'effectif en ETP (à date) : 22,5%
- le capital investi dont les fonds levés depuis la création : 22,5%
- l'efficacité du capital (le chiffre d'affaires 2025 divisé par les fonds levés ou les capitaux propres depuis la création de la société) : 10%

MÉTHODE STATISTIQUE

Après la collecte des informations, une méthode statistique «TOPSIS» est utilisée pour calculer le classement final. TOPSIS, connu sous le nom de Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution, est une méthode d'analyse décisionnelle multicritères.

Il s'agit d'une méthode d'agrégation compensatoire qui compare un ensemble d'alternatives en identifiant les pondérations pour chaque critère, en normalisant les scores pour chaque critère et en calculant la distance géométrique entre chaque alternative et l'alternative idéale.

— Méthodologie 2/2

Note sur l'estimation du chiffre d'affaires de sociétés n'ayant pas partagé ces informations

A noter que les réponses obtenues via la complétion intégrale du questionnaire permettent d'évaluer avec davantage de précision le santé économique des entreprises.

Pour les sociétés ne souhaitant pas partager leur chiffre d'affaire, une estimation a été réalisée par le comité de pilotage. Cette estimation a été soumise pour validation aux sociétés concernées (en l'absence de réponse pour ajustement, cette estimation a été conservée).

Note sur les assuretechs

La prise en compte des primes collectées comme mode de calcul de chiffre d'affaires favorisant les assuretechs (en particulier assureurs et courtiers), nous avons pris en compte le montant des primes acquises nettes de réassurance pour les assureurs et le montant des commissions de courtage pour les courtiers.

Note sur la validation des effectifs

Concernant les effectifs, nous avons vérifié les informations transmises via plusieurs méthodes :

- le taux de croissance des effectifs selon le Palmarès Fintech 100 - Edition 2025
- l'effectif renseigné sur LinkedIn
- l'effectif disponible via des recherches desk (base de données internes et externes ex : mind Fintech, KleinBlue, etc.)

Nous avons appliqué une marge d'erreur de 20% entre les données obtenues via le questionnaire et les données vérifiées via les recherches desk.

Note sur la validation des levées de fonds

Concernant les levées de fonds, nous avons vérifié les informations transmises via plusieurs méthodes :

- le taux de croissance des levées de fonds selon le Palmarès Fintech 100 - Edition 2025
- les levées de fonds disponibles via des recherches desk (base de données internes et externes ex : mind Fintech, Pitchbook, Dealroom, KleinBlue, etc.)

AXES D'AMÉLIORATION ET LIMITES DU PALMARÈS

Nous avons conscience que notre méthodologie peut être améliorée. Nous essayons chaque année d'optimiser la collecte, l'analyse et la vérification des informations qui nous sont envoyées.

Pour rappel, nous utilisons les termes fintech et assuretech pour désigner une société innovante développant des technologies et ayant son activité principale dans le secteur de la finance (banque, assurance, asset management, services financiers, etc.).

Si vous pensez avoir repéré une erreur, n'hésitez pas à nous le signaler :
nicolas.ferreira@finance-innovation.org
fintech100_2026@groupe-mind.com

Entrées et sorties de l'édition 2026

D'année en année, le niveau d'excellence du Palmarès se confirme, à l'image du nombre important de fintechs/assurtechs ne faisant plus partie du classement 2026. Les plus gros acteurs de l'écosystème sont désormais challengés par des nouveaux entrants aux croissances rapides.

Voici un état des lieux des entrées et sorties du Palmarès 2026 par rapport à l'édition 2025 :

Les nouvelles fintechs/assurtechs présentes dans le Palmarès cette année

ACHEEL - AFTERDATA - ARRAGO - BASIKON
 CAPTION - FAMOCO - KEEWE - LENDOSPHERE
 LORE - LYA PROTECT - MACOMPTA FR - NEXT
 GENERATION - OGGO DATA - ONLYNNOV
 PAPERNEST - QUICKSIGN - ROYALTIZ
 SBA COMPTA - SIKO MOBILITY - SMALLTOX
 SPLIIT - STUDYASSUR - VASCO - WIRK - WIZIO

Les fintechs/assurtechs ne faisant pas partie du classement cette année

car elles ne répondent plus aux critères d'éligibilité (date de création de moins de 20 ans, n'est plus en activité, acquisition par un grand groupe/une autre fintech) :

FLAMINEM - KAMIX - MANAGER.ONE
 MON PETIT PLACEMENT - NAMR - PAYGREEN
 SILVR - UNLIMITD - ZELROS

car elles sont classées au-delà des 100 premières :

ACASI - ASSURLY - CDLK SERVICES - ELOA - FINARY
 FLITTER - GREENSCOPE - ICEBERG DATA LAB
 IDEEL - KRESUS TECHNOLOGIES - LIBEO - MIPISE
 ORUS - QANTEV - ROSALY - SMARTGARANT

_ L'ensemble des fintechs et assurtechs ayant répondues à l'enquête

+SIMPLE	CYBERDATASAFE	IMOGATE	OBENDY (WIZBII)	SHARELOCK
ACASI	DATTAK	IZYPAY	ODONATECH	SIDECARE
ACHEEL	DEFACTO	KAIKO	OGGO DATA	SIKO MOBILITY
ACTIVE ASSET ALLOCATION	DESCARTES	KARMEN	OKOA	SIMPLIS
AFTERDATA	UNDERWRITING	KEEWE	ONLYNNOV	SKALEET
AKUR8	DIAG N'GROW	LEMONWAY	PAPERNEST	SMALLTOX
ALAN	DYLOGY	LENDOSPHERE	PAYFIT	SMARTGARANT
ALGOAN	ELOA	LETXBE	PAYLEAD	SMARTPUSH
ALMA	ENERFIP	LIBEO	PAYSHIFT	SMILE&PAY
ALQUI	EPSOR	LISE	PAYTWEAK	SOLIDE FINANCE
AML FACTORY	FAMOCO	LORE	PERMUTE	SPLIIT
ANAXAGO	FASST	LYA PROTECT	POWENS GROUP	SPORTYNEO
ANYLEASE	FIGEN AI	LYZI	PRETTO	STOİK
ARRAGO	FINEBLOCK	MACOMPTA FR	PROMIS	STUDYASSUR
ASSETSAGACITY	FINOVOX	MARBLE	QLOWER	SWAN
ASSURUP	FINTECTURE	MEELO	QOMBO	SWILE
ASTON AI	FLITTER	MEMO BANK	QONTO	TESTAMENTO
BASIKON	FRAKTION	MILA	QUICKSIGN	THINK INSURTECH SAS
BELOY	FUNDSCREENER	MIPISE	RAMIFY	TIIME
BITSTACK	GAMEVESTOR	MITRUST	ROLLINGFUNDS	TRUSTPAIR
BLECKWEN	GARANTME	MONEY WALKIE	ROSALY	TULIP
BRIDGE	GOODVEST	MONI	ROYALTIZ	VASCO
CAPTION	GREENSCOPE	MOONCARD	SAS AXOKEY	WEEFIN
CARTAN TRADE	HEDG	MY UNISOFT	SBA COMPTA	WIRK
CASHBEE	HELLOSAFE	NEAT	SEQUANTIS LT	WIZIO
CASHLAB	HERO	NEFTYS	SESAMM	YOCHBEE
CHLOE IN THE SKY	HOMAIO	NEW ENERGY	SEYNA	ZAION
COINHOUSE	ICEBERG DATA LAB	NEXT GENERATION	SHAREGROOP	ZALPHA
COVALT	IDEEL	OBAT	SHAREID	

**Merci à toutes les start-ups fintech
et assurtech françaises qui ont accepté de participer
à ce 5^{ème} Palmarès et d'avoir répondu à l'étude.**

CONTACT

Nicolas FERREIRA - Directeur Général Adjoint Finance Innovation
nicolas.ferreira@finance-innovation.org