L'ÉCOSYSTÈME DE LA FINTECH FRANÇAISE

Le temps du passage à l'échelle

octobre 2026

France FinTech

BAIN & COMPANY



Méthodologie de l’étude



Cette étude s’appuie sur des entretiens menés entre décembre 2025 et février 2026 auprès d’une vingtaine de fondateurs et dirigeants de fintech, représentatifs de l’écosystème français par leurs secteurs d’activité, leur taille et leur stade de développement.

Ces échanges ont été complétés par des entretiens avec des experts des services financiers et de la fintech, afin d’apporter un regard complémentaire sur les tendances, les enjeux et les priorités de l’écosystème.

Enfin, nous avons exploité des données propriétaires de France FinTech et de Bain & Company pour proposer une lecture quantitative de l’écosystème, avec des chiffres arrêtés en octobre 2026.

Remerciements

Fintech interrogées

Alma
ANAXAGO
cashbee
epsor
fintecture
leocare
Linxea
Lydia
MiTRUST
Qonto
RockFi
Shine
SideCare
+Simple
swan
Tiime
yomoni
YOUNITED

Experts mobilisés



Julien Bet
Partner et Expert Banque de détail, Bain & Company



Kristen Charvin
Déléguée générale, France FinTech



Alain Clot
Président, France FinTech



Nicolas Harlé
Partner et Expert Fintech, Bain & Company



Jeff Tijssen
Conseiller auprès de plusieurs fintech



Aude Schonbachler
Partner, Bain & Company



Didier Valet
Fondateur, Varsity

En bref

1

Plus d'une décennie d'innovation et d'adaptation

La première phase a vu l'émergence d'un écosystème performant et diversifié.

Le tournant des années 2020.

2

Un secteur à la croisée des chemins

Un écosystème dense qui comporte déjà des champions.

L'augmentation des chiffres d'affaires est soutenue.

La rentabilité progresse.

Les fintech gagnent des parts de marché.

Plateformisation, mobilisation des technologies de la donnée et internationalisation constituent les principales tendances observées.

Le marché est en phase de consolidation et vise la taille critique.

L'écosystème fait face à plusieurs défis majeurs.

Les conditions d'une nouvelle phase de développement sont réunies.

3

Les lignes de forces pour l'avenir

L'IA est un levier de passage à l'échelle.

La tokenisation ouvre des perspectives.

Le changement d'échelle est une priorité.

Vision 2030 pour l'écosystème français.

1 200

fintech couvrant
l'ensemble de la chaîne
de valeur



41%

déjà ont atteint le seuil
de rentabilité





13 Mds €

levés depuis 2010



31 %

sont implantées à
l'étranger

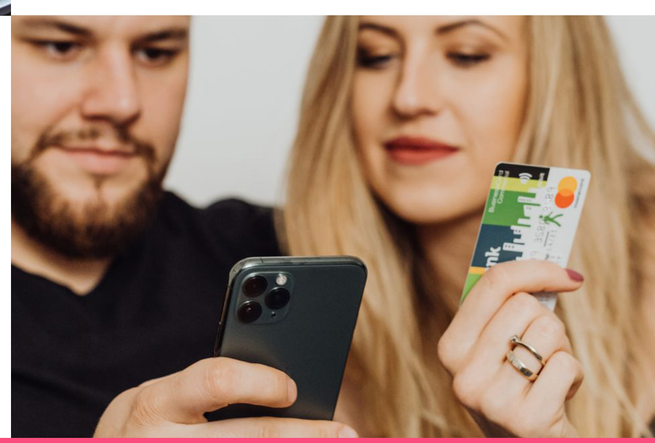
15 %

de croissance annuelle
moyenne des chiffres
d'affaires



15

Licornes



1ER ÉCOSYSTÈME DE L'UNION EUROPÉENNE

Plus d’une décennie d’innovation et d’adaptation

La première phase a vu l’émergence d’un écosystème performant et diversifié.

Le tournant des années 2020.

La première phase a vu l'émergence d'un écosystème performant et diversifié.

Les premières fintech ont proposé des offres centrées sur des usages innovants et sur l'expérience client.
A ce stade la technologie a joué un rôle second.

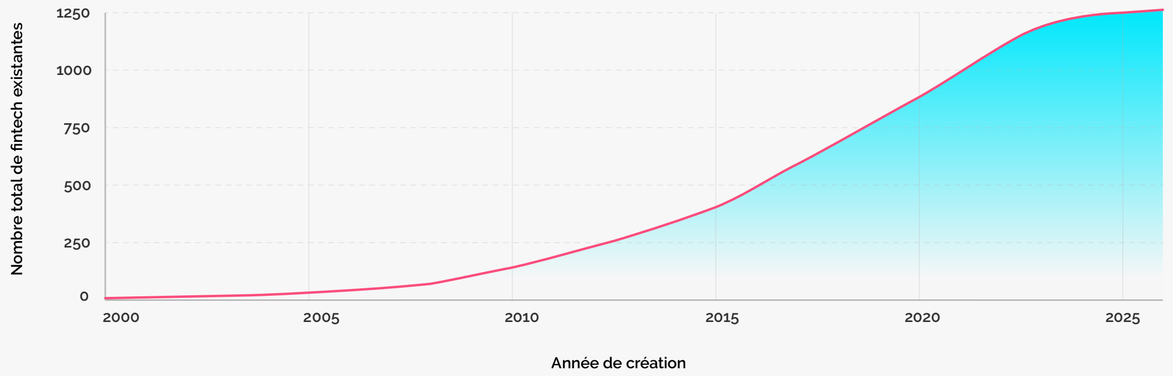
Plus d'un millier de fintech ont émergé, réparties sur l'ensemble des verticales des services financiers.

Pour se développer, elles ont su mobiliser les ressources nécessaires :

- Près de 13 Mds€ de capitaux levés en 16 ans, aussi bien auprès des Business Angels que des fonds de capital risque.
- 55 000 emplois créés.

Elles ont également su créer des partenariats avec les acteurs traditionnels, banques et assurances.
Dans certains cas, ces coopérations se sont traduites par des prises de participation majoritaires.

Évolution du nombre de fintech françaises

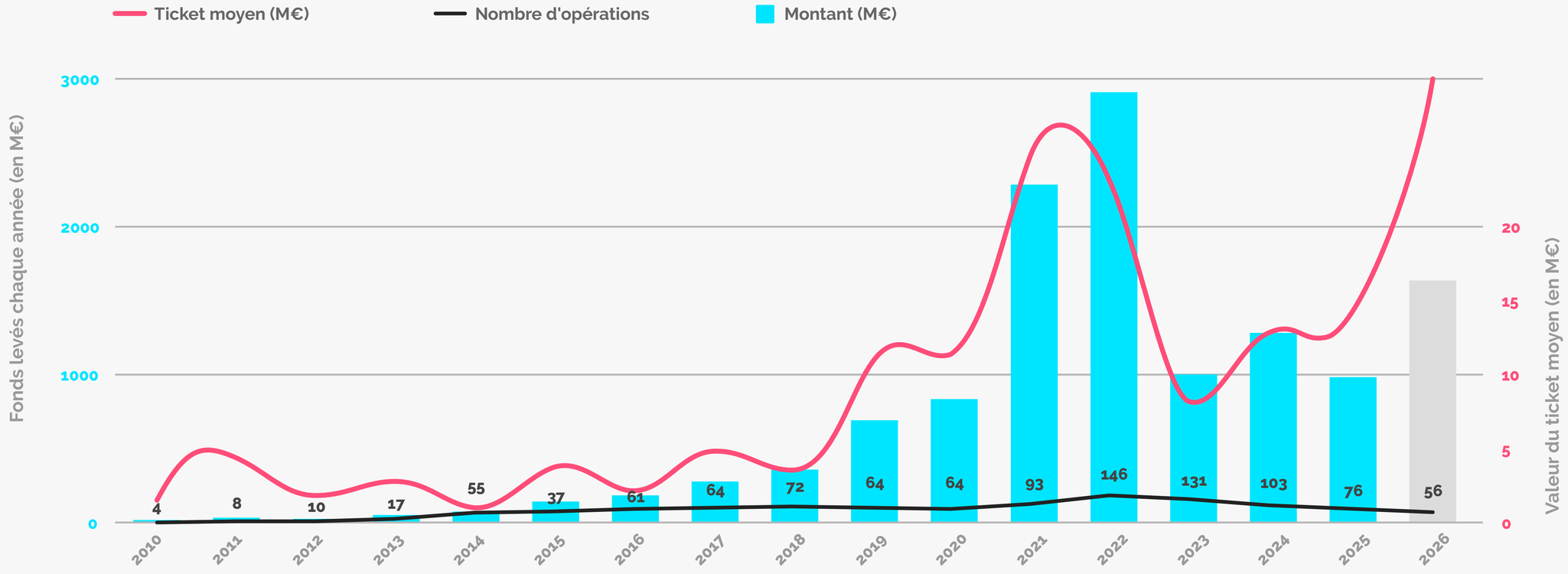


Les agréments sollicités ont concerné principalement les paiements, le financement participatif, le conseil en investissement, la distribution d'assurance, et dans une moindre mesure, le crédit. Les demandes pour devenir établissement de crédit se sont progressivement taries à partir de 2022, notamment en raison de l'importance des ressources financières, humaines et opérationnelles nécessaires à l'obtention et au maintien de ce statut.

La première phase a vu l'émergence d'un écosystème performant et diversifié.

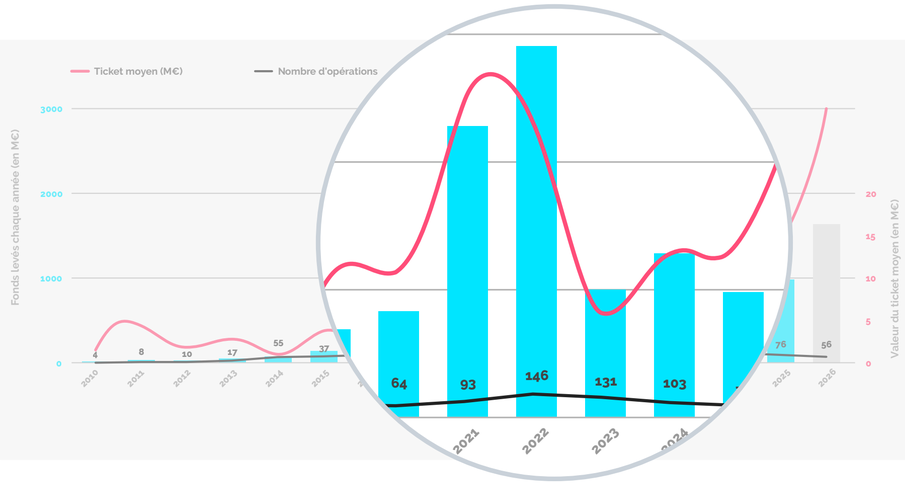
Évolution des levées en fonds propres des fintech françaises au 26 octobre 2026

Depuis 2010, les fintech françaises ont levé près de 13 Mds €.



Le tournant des années 2020.

Les fintech ont démontré leur résilience face à la contraction des financements.



Les fintech ont dû s'adapter.
Les montants levés par les fintech françaises ont baissé de plus de près de 66% entre 2022 et 2023.

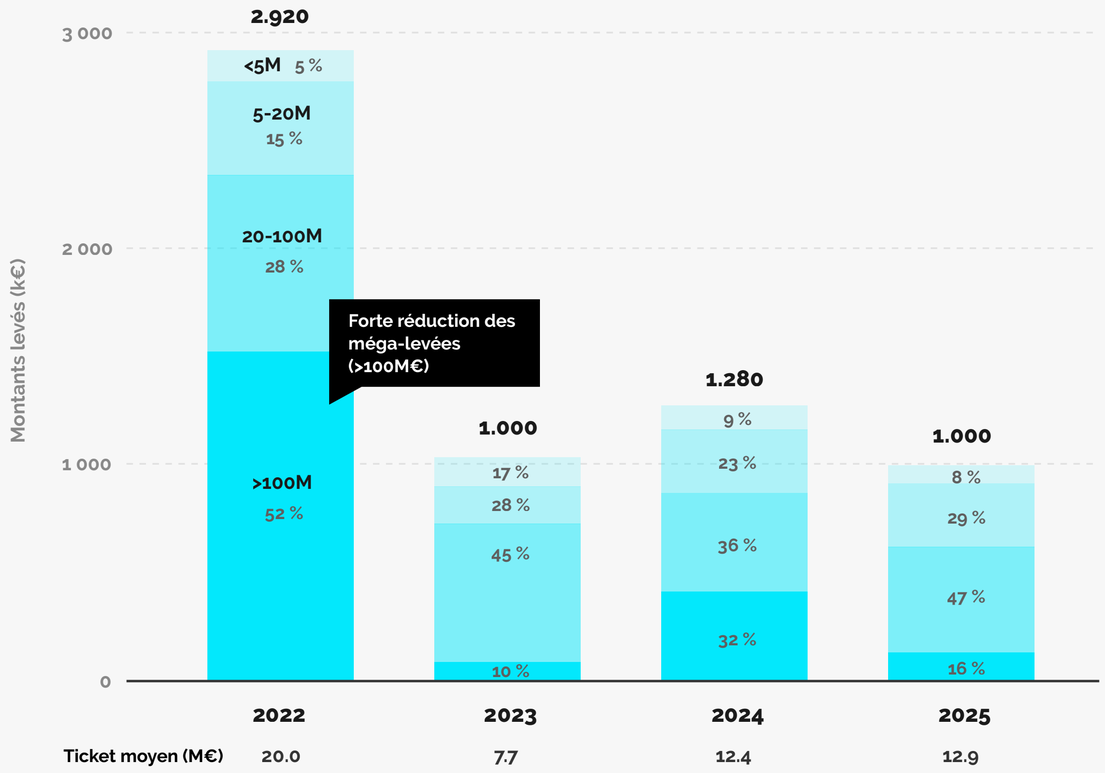


> *Cette baisse des financements après plusieurs années de fortes levées illustre aussi une phase de consolidation et de montée en maturité de la fintech française.*

> *Le financement s'est raréfié pour les fintech en France et les levées late stage se font aujourd'hui plus rares, sauf exceptions.*
> **Dirigeant de fintech**

Les investisseurs se concentrent sur les meilleurs dossiers.

Évolution de la répartition des montants levés par taille de ticket

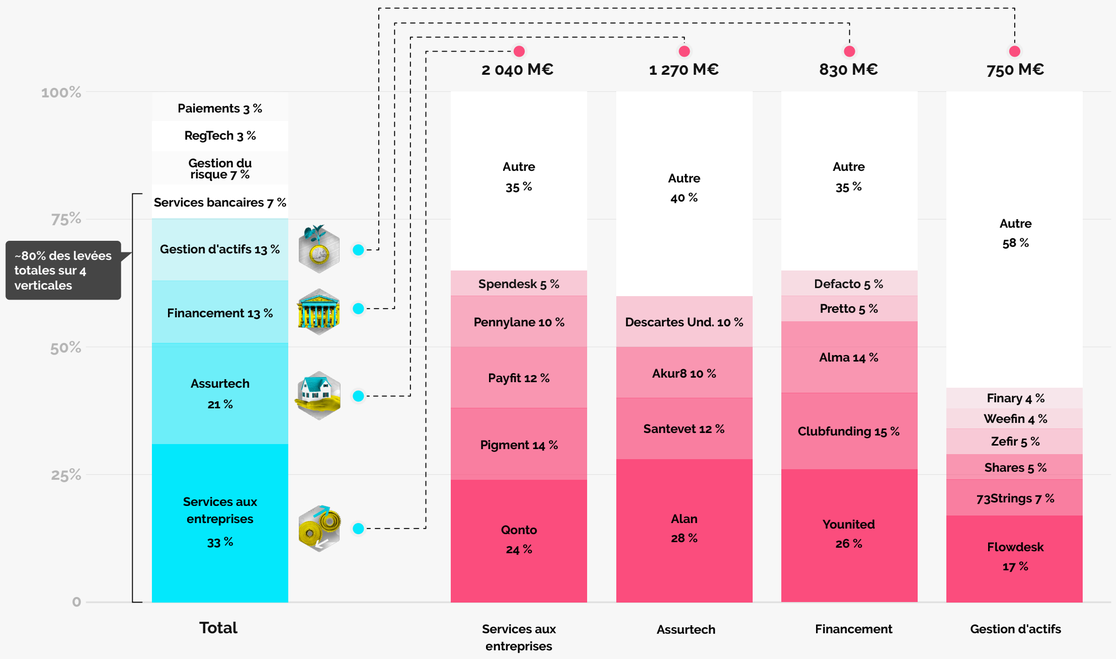


Les fintech françaises ont bien résisté à ce choc. Elles ont en effet :

- engagé des plans de sélectivité et recentré leurs ressources sur les activités les plus porteuses et rentables,
- anticipé en réalisant des levées de précaution entre 2020 et 2022.
- accédé à la dette (bancaire et fonds de dette),
- réalisé des gains de productivité et des recentrages de leurs projets de développements,
- autofinancé leur croissance au fur et à mesure de l'accès au point mort et à la profitabilité,
- ajusté leurs stratégies d'acquisition client en s'appuyant davantage sur la recommandation,
- fait une pause dans leur développement international.
- concentré leurs ventes additionnelles et croisées auprès des clients existants
- renforcé le pilotage et la gestion du cash.

Ces actions leur ont permis de lever près de 5 Mds € entre 2023 et octobre 2026. L'écosystème fintech français reste deuxième en Europe derrière le Royaume-Uni en matière de levées de fonds, mais rattrape son retard avec 27 % des montants levés en 2026, contre 15 % en 2025.

Répartition des montants levés par verticale



entre 2022 et 2025

Ils ont montré plus d'exigences quant à la solidité des modèles, les trajectoires de rentabilité et les Business Plan, dans une logique de "Fly to Quality".

La concentration des financements reflète par ailleurs la maturité croissante des entreprises qui parviennent à des stades "growth".

L'analyse par secteur montre le dynamisme particulier de l'assurance, des services aux entreprises, du financement et de la gestion d'actifs.

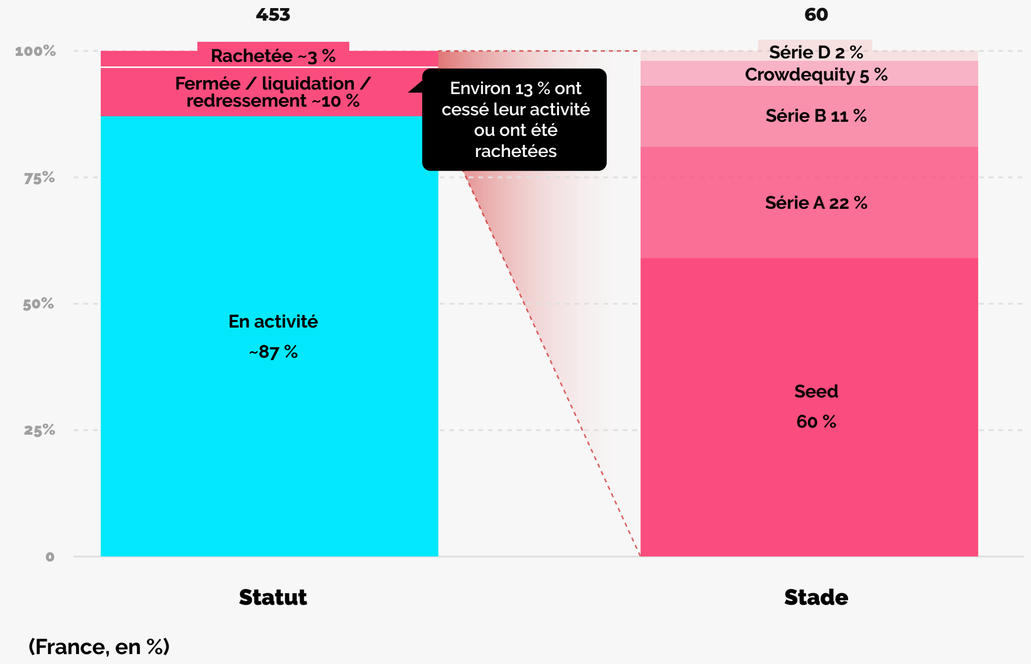
> *Les investisseurs ont montré plus d'exigences, privilégiant les domaines les plus porteurs en étant très attentifs à la qualité de la société et de son équipe fondatrice, à la robustesse de son modèle économique et à sa capacité à scaler.*
>
> *La concentration des levées montre que les investisseurs ont privilégié des modèles éprouvés avec une base client et/ou géographique importante et à fort impact dans les services financiers.*
> **Didier Valet, Fondateur, Varsity**

Le nombre de défaillances est restée limitée

Seuls 13% des acteurs ayant levé des fonds depuis 2022 ont cessé leur activité ou se sont adossés à des groupes plus larges.

Phénomène concentré sur l'early-stage – Seed et Série A représentent plus de 80 % des Fintechs ayant arrêté leur activité ou ayant été rachetées

Statut des fintech ayant levé des fonds depuis 2022



(France, en %)

> *Dans tout écosystème qui arrive à maturité, la consolidation est une étape naturelle : c'est le signe d'un marché qui se structure*
>
> **Dirigeant de fintech**



Un secteur à la croisée des chemins

Un écosystème dense qui comporte déjà des champions.

L'augmentation des chiffres d'affaires est soutenue.

La rentabilité progresse.

Les fintech gagnent des parts de marché.

Plateformisation, mobilisation des technologies de la donnée et internationalisation constituent les principales tendances observées.

Le marché est en phase de consolidation et vise la taille critique.

L'écosystème fait face à plusieurs défis majeurs.

Les conditions d'une nouvelle phase de développement sont réunies.

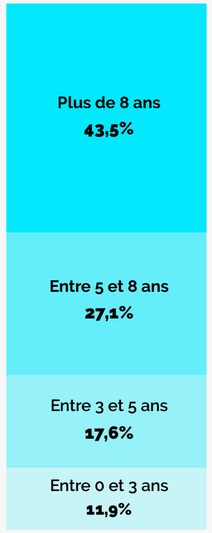
Un écosystème dense qui comporte déjà des champions.

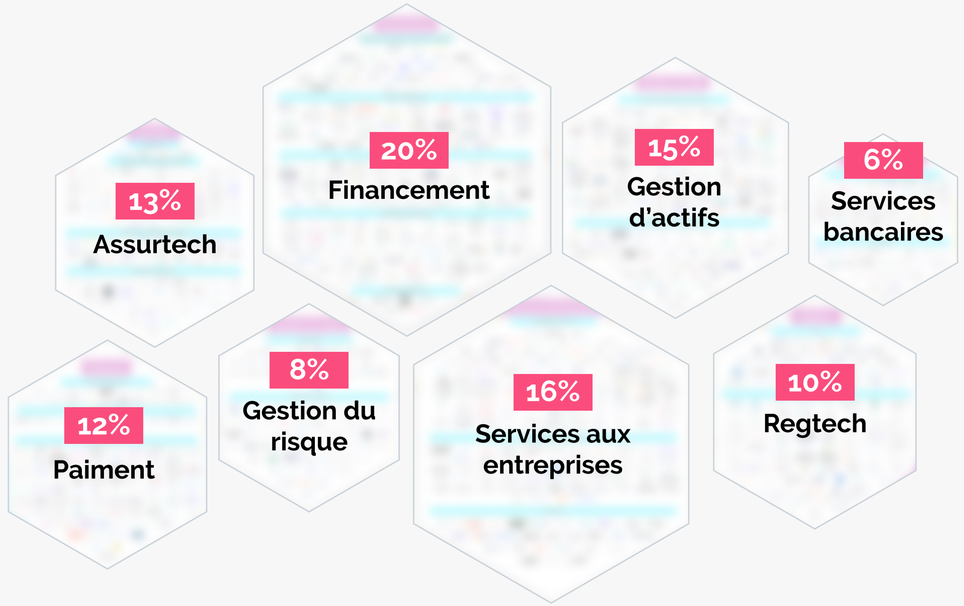
La fintech française compte plus de 1200 entreprises, réparties en 8 grandes catégories.

Elles ont levé 978 M€ en 2025 et plus de 1,7 Mds€ au 26 octobre 2026 pour financer leur croissance.

Le ticket moyen en 2026 (30 M€) progresse fortement largement porté par la levée de fonds d'Alan de 480 M€ (22 M€ sans Alan).

Répartition des fintech françaises par tranche d'age





La France compte désormais 15 licornes

alan · ivalua · LEDGER · Morpho · PayFit · pennylane · PIGMENT · Qonto · SHIFT · Lydia Sumeria · SPENDESK · swile · ZAMA · dataiku · Kyriba

---- Kyriba and Dataiku are now based in the United States

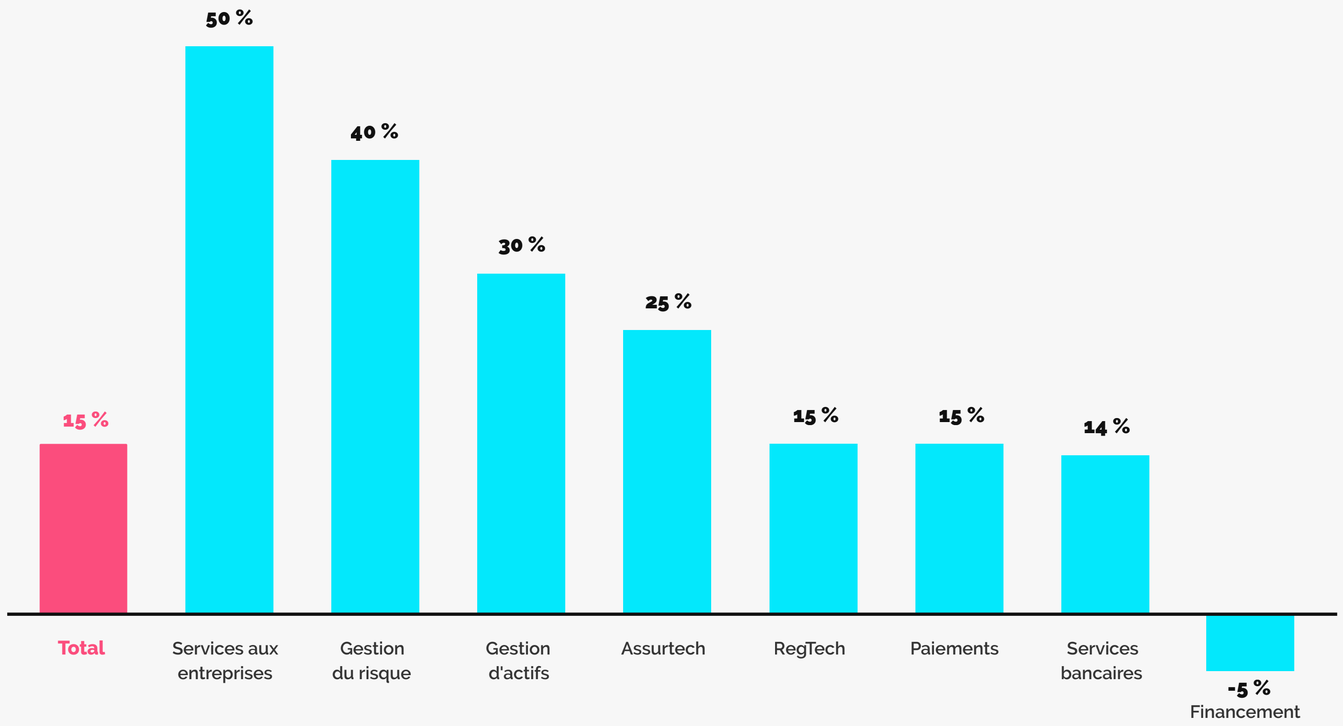
2 fintech introduites en bourse

HiPay · YOUNITED

L'augmentation des chiffres d'affaires est soutenue.

Ils progressent d'environ 15% par an, soit trois à cinq fois plus rapidement que l'ensemble des services financiers.

Croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires des fintech par grande verticale entre 2022 et 2024



Les fintech continuent de croître parce qu'elles répondent à des besoins qui restent largement insatisfaits par les acteurs traditionnels.

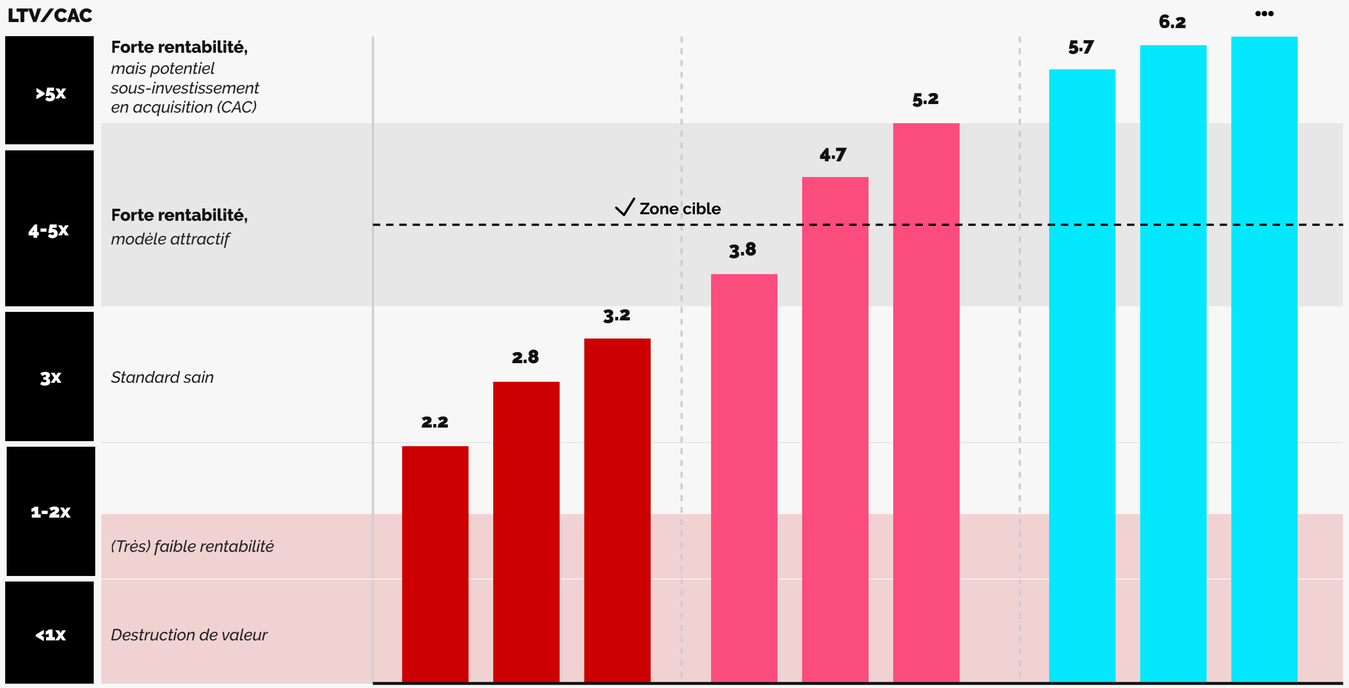
Croître plus vite en acceptant un peu moins de rentabilité, ou croître moins pour être plus rentable : toute la stratégie consiste à trouver le bon point d'équilibre entre croissance et rentabilité – tout en sachant que la croissance reste absolument clé.

Dirigeant de fintech

Le pilotage de la croissance est de plus en plus précis.

Les acteurs se sont dotés d'outils et d'indicateurs de plus en plus précis pour piloter leur rentabilité et la création de valeur.

Pilotage de l'efficacité de l'acquisition par le ratio LTV/CAC



Le ratio LTV/CAC, soit la valeur créée par un client par rapport à son coût d'acquisition, s'est notamment imposé comme l'un des principaux indicateurs de pilotage économique de l'acquisition client.

> *Avec le Covid comme accélérateur, le retour sur investissement est passé du statut d'indicateur clé à celui de métrique de pilotage principale. Désormais, c'est la valeur créée par chaque euro investi qui alimente la croissance client.*
>
> *Le LTV/CAC est devenu la boussole : il a gagné, aux yeux des dirigeants et des investisseurs, une importance comparable à celle d'autres ratios clés comme le burn rate.*
>
> **Jeff Tijssen, Conseiller auprès de plusieurs fintech**

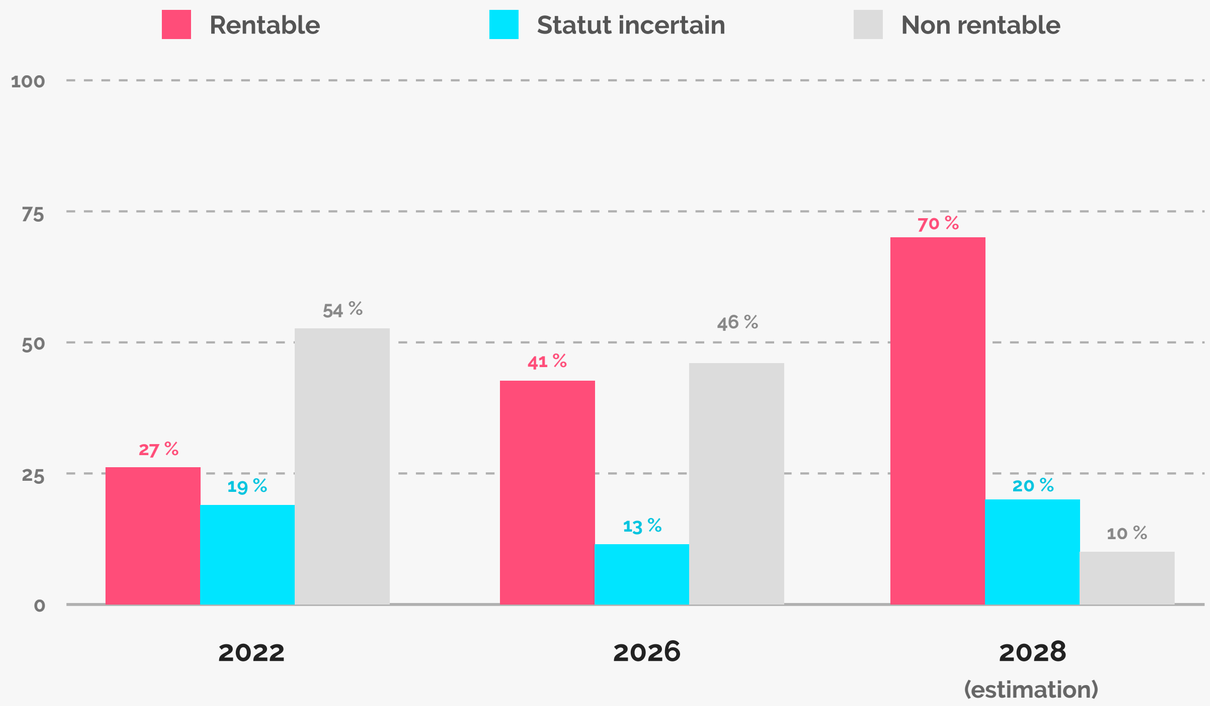
> *Le ratio LTV/CAC cible n'est pas universel : il dépend, entre autres, du mix de canaux et de la maturité du marché.*
>
> **Dirigeant de fintech**

La rentabilité progresse.

Elle conditionne la valorisation, l'accès aux financements et donne les ressources nécessaires pour réaliser des acquisitions, attirer des collaborateurs, nouer des partenariats et investir.

41 % des fintech françaises sont rentables, contre 33 % fin 2024. Cette part atteint 62 % chez les scale-ups et leaders.
Pour rappel, les fintech françaises ont 8 ans d'âge moyen.

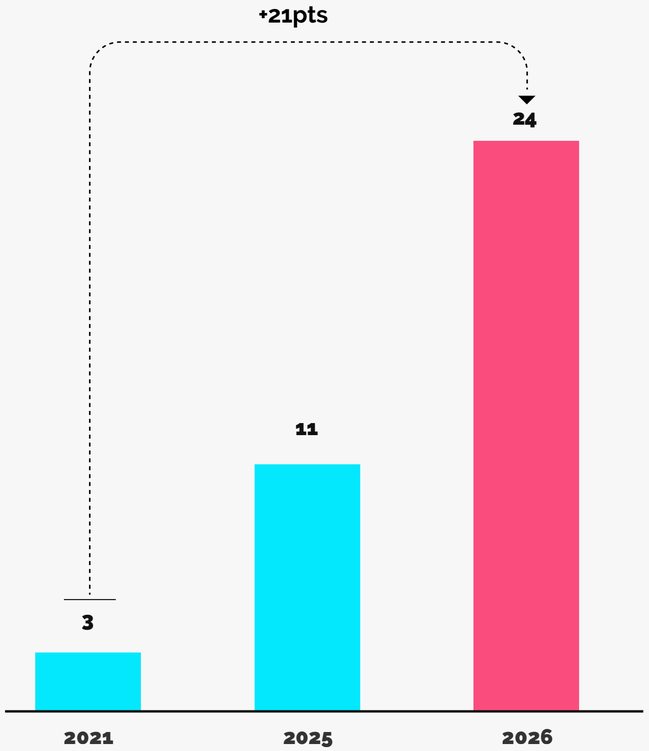
Évolution du statut de rentabilité des fintech



> *L'ambition de rentabilité guide nos décisions et constitue un message fort porté auprès de nos équipes : elle représente à la fois notre autonomie stratégique et la garantie de la pérennité de l'entreprise.*
>
> **Dirigeant de fintech**

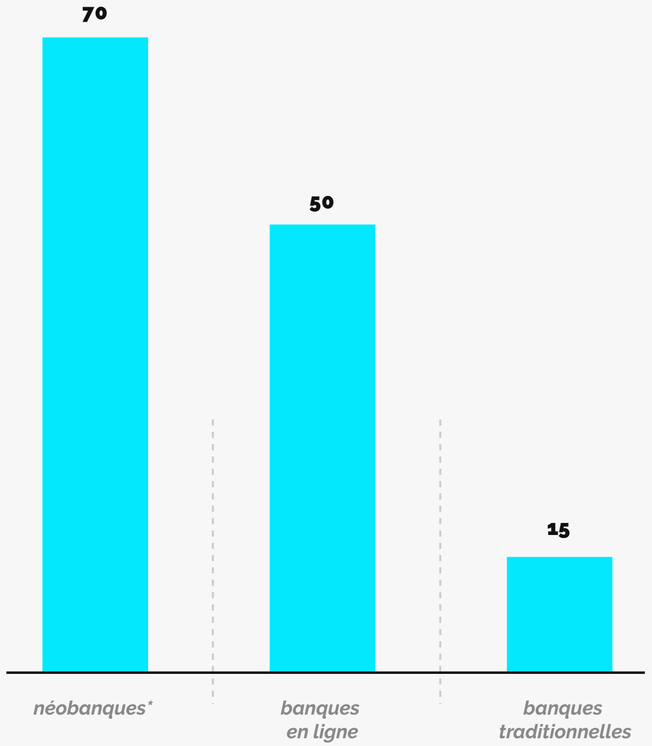
Les fintech gagnent des parts de marché dans la banque au quotidien.

Evolution du taux de pénétration des fintech dans la banque de détail



(2021-2026, %, France)

Score NPS des banques au quotidien



* The data comes from Revolut and Trade Republic

(score NPS, 2026, France)

Les fintech s'imposent dans le paysage de la banque de détail et représentent une part croissante des ouvertures de compte – avec l'ambition désormais de devenir banque principale.

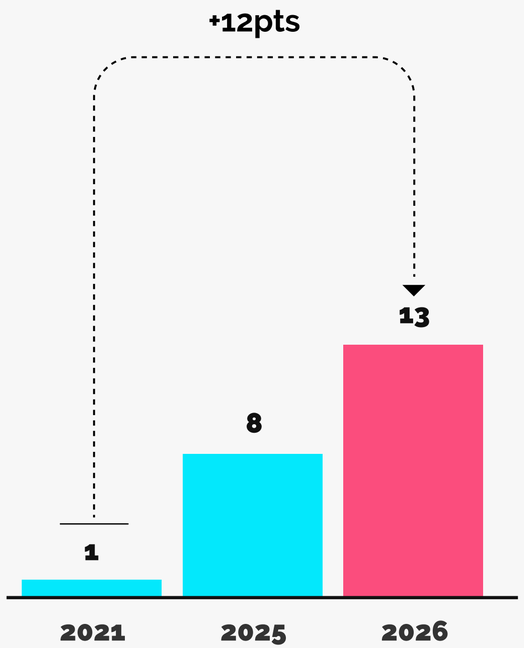
La banque du quotidien est le point d'entrée : l'ambition des fintech est désormais de capter l'ensemble de la relation financière avec leurs clients, avec une extension des usages.

Julien Bet,
Expert banque de détail,
Bain & Company

Les fintech gagnent des parts de marché dans l'épargne.

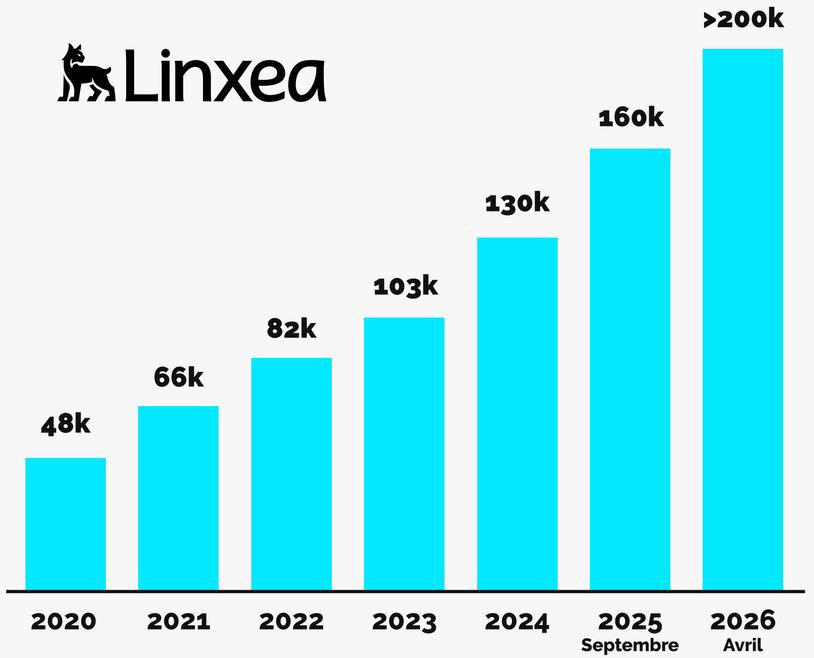
1
2
3

Evolution du taux de pénétration des fintech dans l'épargne



(2021-2026, %, France)

Evolution du nombre de clients de Linxea



(2021-2025, en milliers, France)

L'épargne proposée par les fintechs s'impose comme une alternative crédible aux banques traditionnelles, portée par des clients en quête d'un meilleur accompagnement, une confiance croissante envers les acteurs digitaux, et des taux attractifs.

Ce que l'on observe, c'est une évolution des usages : l'épargnant ne s'arrête plus à un seul produit, il se tourne de plus en plus vers les fintechs pour couvrir plusieurs aspects, si ce n'est l'ensemble, de sa vie financière. Et plus la confiance envers les fintechs grandit, plus ils y transfèrent de produits, renforçant encore cette dynamique.

Jeff Tijssen,
Conseiller auprès de plusieurs fintech

La poursuite du développement repose sur plusieurs leviers clés.

1
2
3

01 Proposition de valeur différenciante

Des offres simples et claires, avec une tarification attractive

Une expérience client digitale, intuitive et de qualité parfois en rupture avec les codes traditionnels des services financiers

Une croissance portée par l'enthousiasme des clients – le bouche-à-oreille, les recommandations et la « viralité » des propositions et de la marque

02 Connaissance client fondée sur les données

Un focus sur **la compréhension des besoins non satisfaits, mal servis ou surfacturés des clients**

Une approche axée sur les métriques, avec des tests et optimisations continus des fonctionnalités (conversion, rétention et monétisation)

Une personnalisation poussée qui remplace les offres standardisées par une expérience sur mesure

03 Automatisation et technologie nativement fondées sur l'IA

Automatisation nativement intégrée dans chaque processus et considérant toute intervention humaine comme une solution de repli en cas de problème

Une architecture technologique modulaire et évolutive

L'IA générative et agentique comme levier de scalabilité pour automatiser davantage et proposer de nouvelles fonctionnalités aux clients

04 Culture d'entreprise technologique

Des ambitions fortes, des cycles de décision rapides et un financement de type VC (financement et arbitrage rapide – expérimenter et tirer rapidement les enseignements des échecs)

Un modèle opérationnel bâti pour la rapidité, avec des équipes réduites, autonomes et transverses

Des compétences tech et data intégrées dans chaque département, y compris finance, marketing et service client pour favoriser l'innovation décentralisée

05 Priorité donnée à la satisfaction client

Une obsession du NPS et de la satisfaction client, suivis comme des indicateurs stratégiques

Une écoute permanente de la voix du client, intégrée dans chaque décision produit, et des cycles d'amélioration très courts

Une amélioration continue de l'expérience, favorisant fidélisation, recommandation et croissance organique

Plateformisation, mobilisation des technologies de la donnée et internationalisation constituent les principales tendances observées.

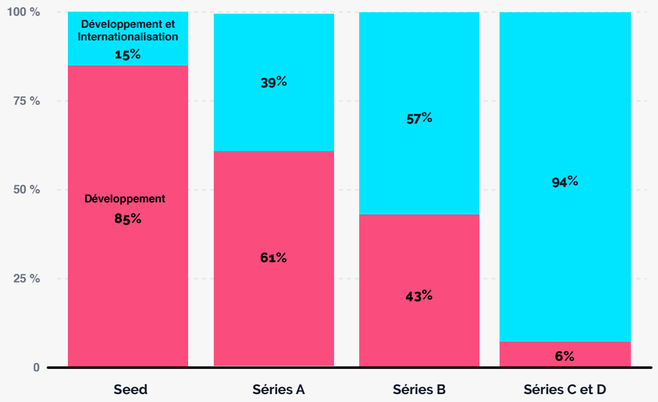
1

2

3

Le marché de la fintech entre dans une nouvelle phase de maturité, marquée par trois dynamiques structurantes : la plateformisation des modèles, l'accélération des innovations technologiques et l'internationalisation

Objectifs des financements levés

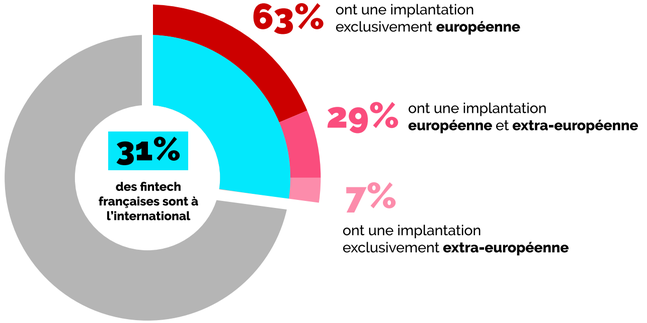


(2025, en % des financements levés)

Une convergence progressive des modèles : les fintechs les plus matures élargissent leur proposition de valeur au-delà de leur cœur de métier initial, en enrichissant leur gamme de produits et services. Cette évolution favorise l'émergence de plateformes intégrées, qui vont pour certains vers des modèles de néobanque ou d'assureur.

La technologie comme moteur de différenciation : l'IA, les données et la tokenisation ouvrent de nouvelles perspectives en matière d'automatisation, de personnalisation des offres et d'efficacité opérationnelle. Elles favorisent également le développement de modèles de conseil et de distribution innovants.

L'internationalisation comme relais de croissance : après une première phase de développement centrée sur le marché domestique, les fintechs accélèrent leur expansion européenne et internationale. Cette ambition se reflète dans l'allocation des financements levés : la part consacrée à l'international passe de 15 % en Seed à plus de 90 % en Séries C et D.



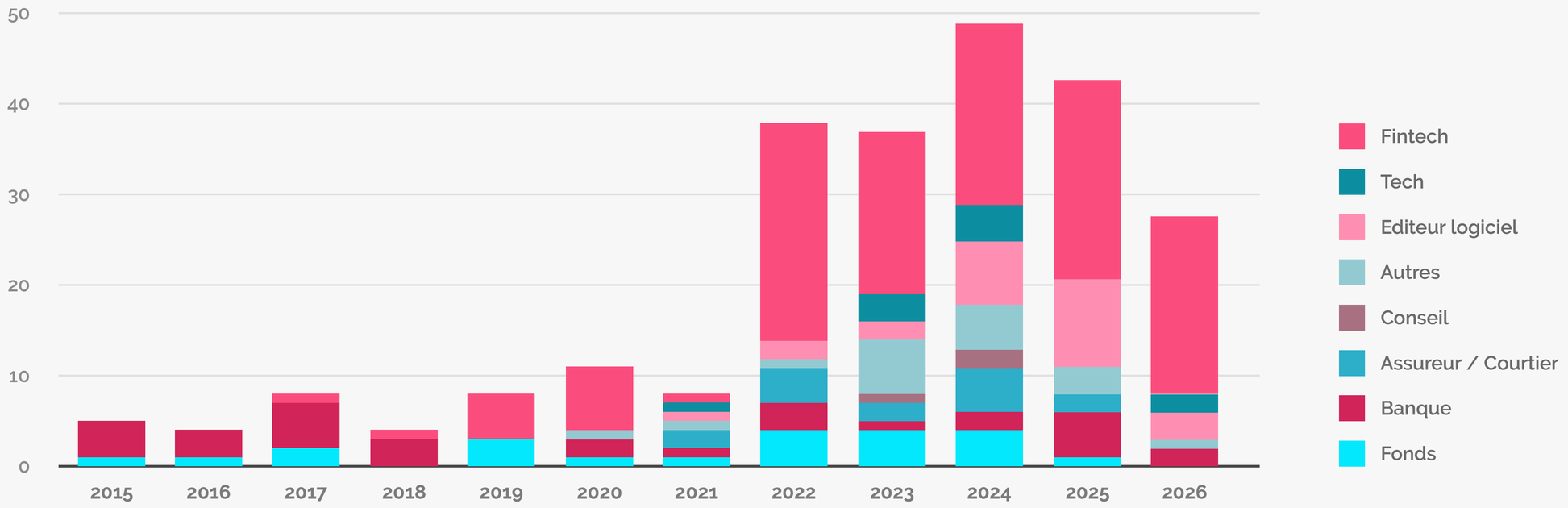
> *Une fintech qui a trouvé son product-market fit en France doit rapidement démontrer qu'elle peut le répliquer à l'échelle européenne. C'est ce qui différencie une scale-up d'un champion national.*
>
> **Dirigeant de fintech**

Le marché est en phase de consolidation et vise la taille critique.

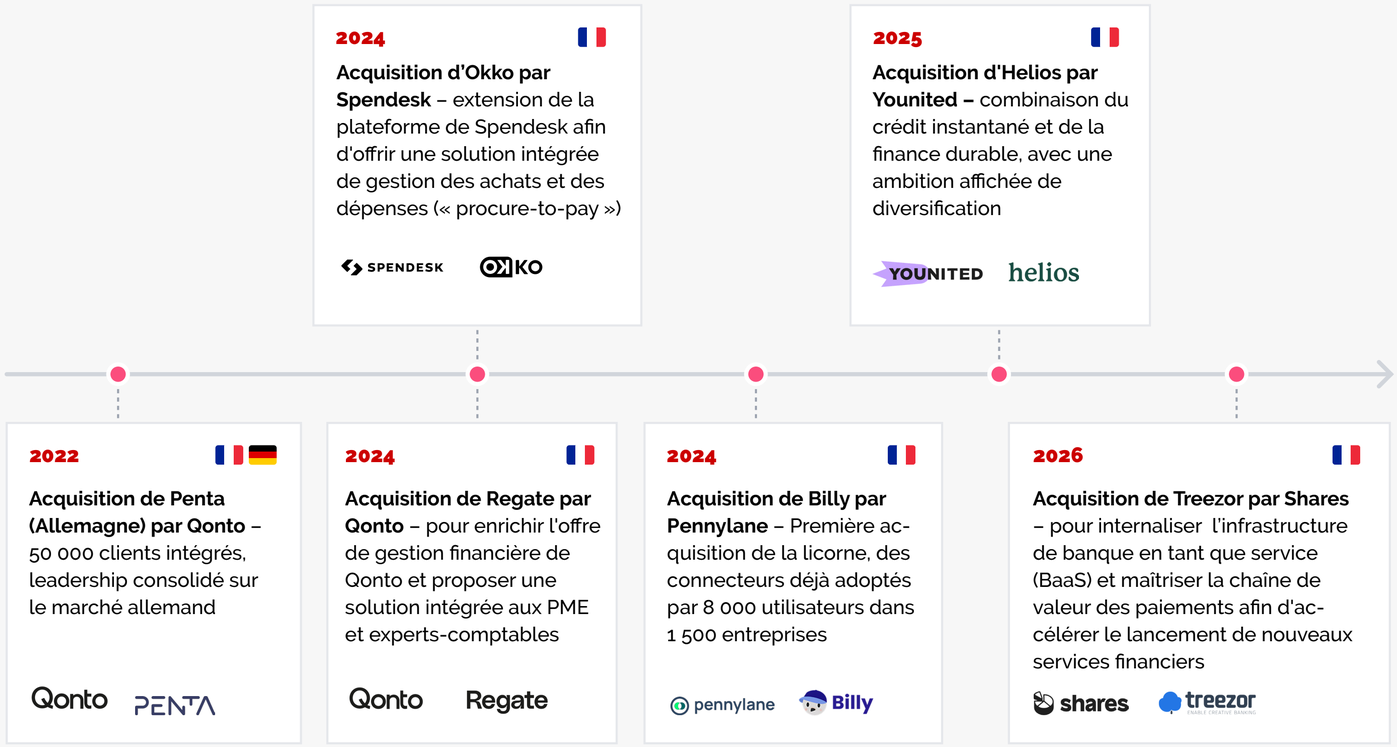
43 opérations de M&A ont été recensées en 2025 (28 au 30/09/26), dont plus de la moitié sont des acquisitions intra sectorielles, domestiques comme transfrontalières.

Ces opérations permettent d'atteindre une taille critique, d'accéder à de nouveaux marchés et de compléter les offres.

Evolution du nombre d'opérations de M&A impliquant une fintech française par type d'acheteurs



Les fintech françaises sont très impliquées dans les opérations de fusion acquisitions.



Le M&A est devenu un accélérateur de passage à l'échelle : il permet aux fintech françaises d'enrichir leur modèle, d'atteindre plus vite la taille critique et d'accélérer leur expansion européenne.

La multiplication des opérations de M&A montre que les fintech françaises sont entrées dans une nouvelle phase : celle de la consolidation et de la construction de champions européens.

Nicolas Harlé,
Expert fintech, Bain & Company

L'écosystème fait face à plusieurs défis majeurs.

1

2

3

L'accès au financement, qui reste contraint, notamment aux stades les plus avancés, ainsi que le recours encore limité à la cotation en Bourse.

L'atteinte d'une taille critique à l'échelle européenne, indispensable pour se développer sur un marché plus vaste et fragmenté.

La concurrence croissante des Big Tech extra-européennes, qui disposent de capacités technologiques, financières et commerciales considérables.

Le maintien en Europe des centres de décision et des opérations stratégiques, notamment les sièges sociaux et les introductions en Bourse.

La capacité à atteindre des niveaux de valorisation permettant de mobiliser les ressources nécessaires à l'accélération.

L'intégration de l'IA à grande échelle, tant dans le fonctionnement interne, opérations, gestion des risques, conformité, que dans les produits, services et la relation client.

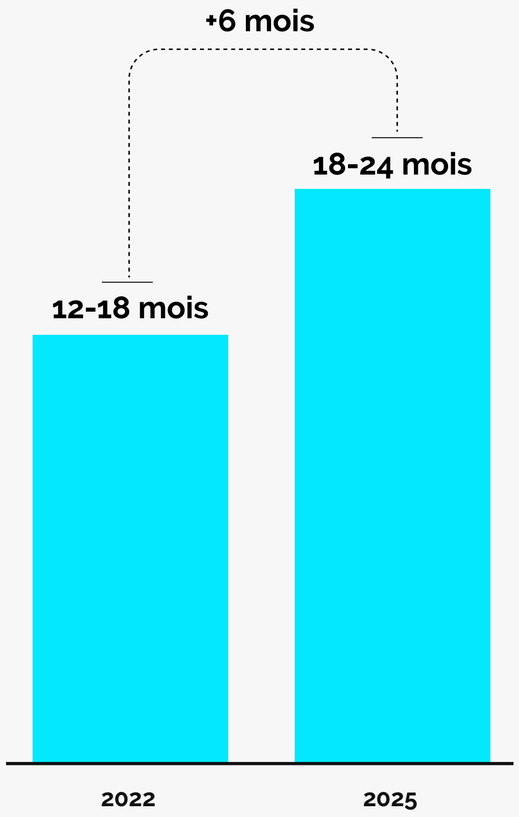
La capacité à réaliser des exits, afin d'assurer la liquidité du marché et de favoriser le recyclage des capitaux dans le secteur.

> *Atteindre une taille critique est indispensable pour continuer à investir, améliorer notre compétitivité et bénéficier des effets d'échelle. L'internationalisation en fait partie, même si c'est souvent un vrai changement de paradigme pour les fintech.*
>
> **Dirigeant de fintech**



Les conditions d'une nouvelle phase de développement sont réunies.

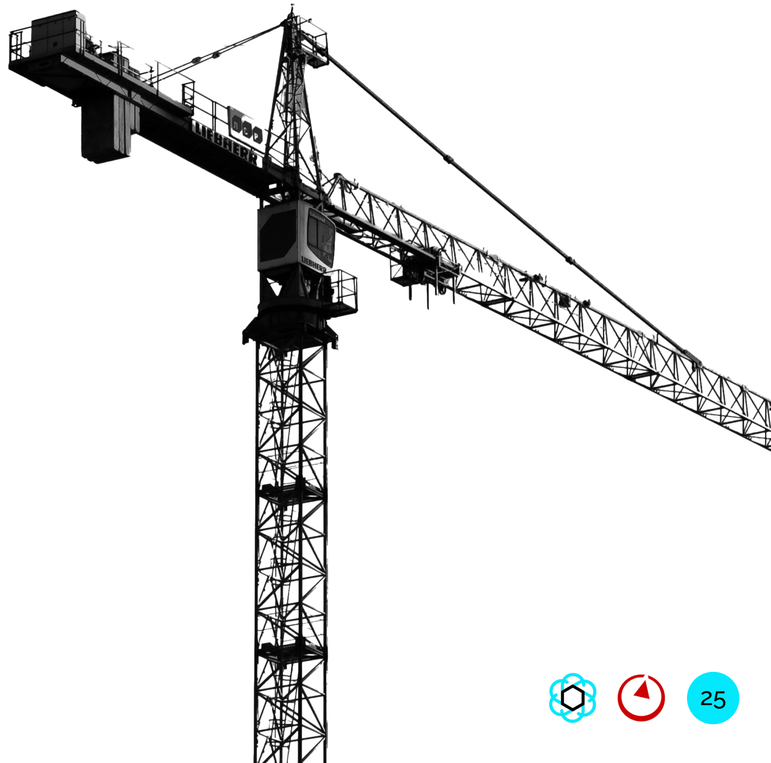
Horizon de trésorerie cible attendu par les investisseurs après une levée



Les business plans sont globalement respectés ;
Le niveau de rentabilité des leaders, scale-up et licornes, est élevé : **62 % d'entre eux sont rentables ;**
Les plans de productivité et de rationalisation engagés entre 2022 et 2024 ont porté leurs fruits ;
Les levées de fonds ont permis de couvrir des horizons de trésorerie plus longs.

Ces évolutions ouvrent la voie à de nouveaux investissements notamment dans la technologie, les acquisitions et le développement international, avec des retours sur investissement attendus à court terme.

> *On regarde ligne par ligne, on justifie chaque investissement… on s'est beaucoup professionnalisé là-dessus ces 12 derniers mois*
>
> **Dirigeant de fintech**



1

2

3

Les lignes de forces pour l’avenir

L’IA est un levier de passage à l’échelle.

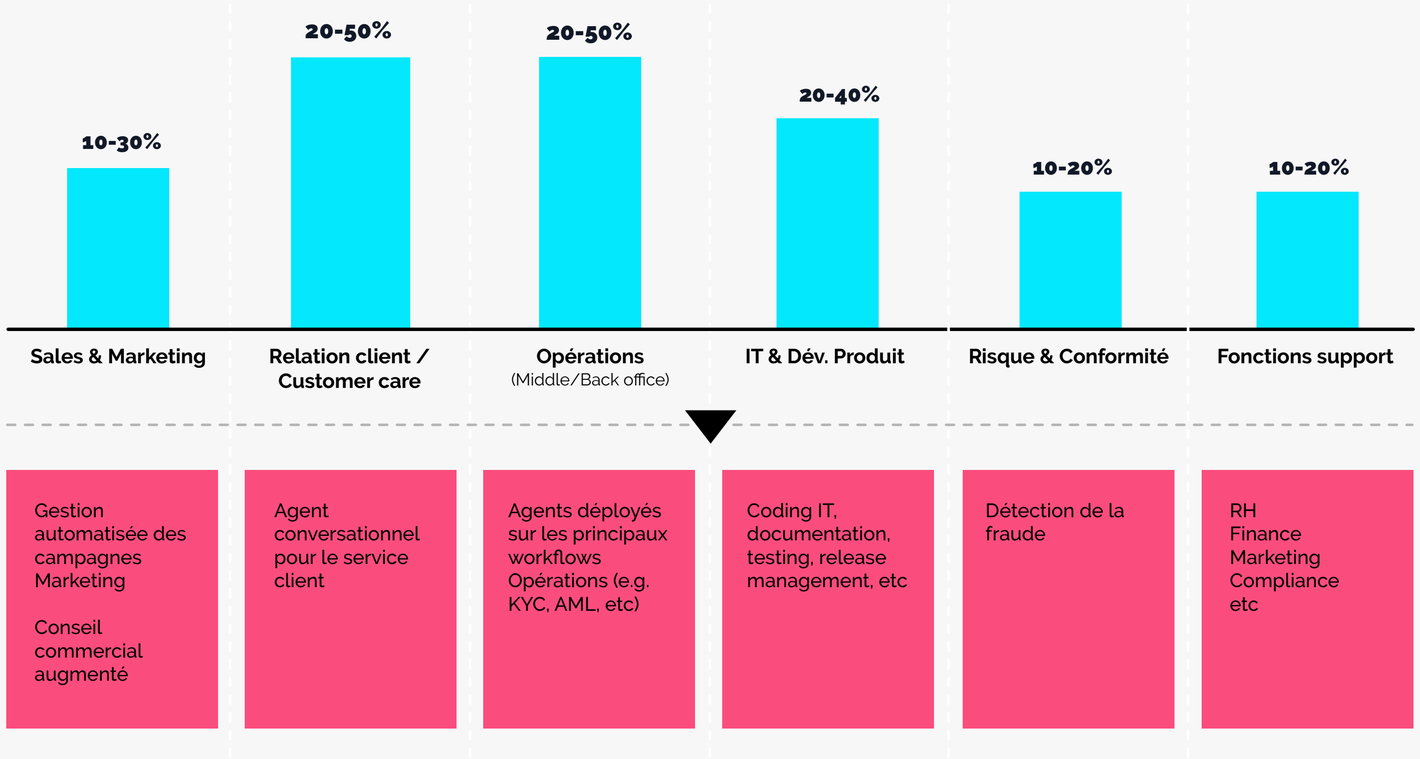
La tokenisation ouvre des perspectives.

Le changement d’échelle est une priorité.

Vision 2030 pour l'écosystème français.

L’IA est un levier de passage à l’échelle.

Gains potentiels sur le P&L par fonction



Elle constitue à la fois un levier de productivité et d’optimisation de la gestion interne, un outil de développement commercial, de nouveaux services, de conseil personnalisé et de gestion du risque.
Elle devient également un sujet structurant dans les levées de fonds et l’appréciation des modèles par les investisseurs.

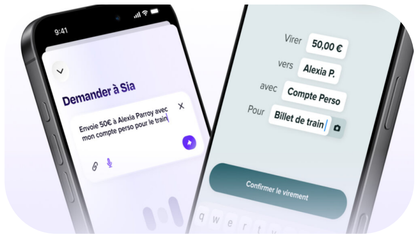
> *L’IA est le principal levier qui nous permet d’être scalable et de croître à coût marginal : nous avons déjà gagné énormément en efficacité, et l’IA va encore nous permettre d’augmenter notre scalabilité.*
>
> **Dirigeant de fintech**

Les cas d'usage développés par Lydia et Qonto.

1
2
3

L'IA permet d'automatiser certaines opérations, d'enrichir l'expérience client et de renforcer la capacité des entreprises à proposer des services à plus forte valeur ajoutée.

SIA, un agent conversationnel qui simplifie l'accès à l'information et exécute des actions directement depuis l'application





- **Statistiques** d'utilisation
- **Renseignements** sur la gestion du compte et les dépenses
- **Information sur l'offre** Sumeria : assurance, cashback
- **Exécution d'actions directement depuis la conversation :** virements, génération d'IBAN, création de cartes

Des opérations automatisées par des agents et l'IA

- **Service client**
- **Détection de la fraude**
- **Fonctions support**
- **Processus RH**
- **Développement, tests et mise en production**

Lydia

Sumeria

Augmentation du NPS

Augmentation de la productivité
80 % des requêtes sont traitées par des agents IA

Mobilisation des ressources sur des **opérations de croissance**

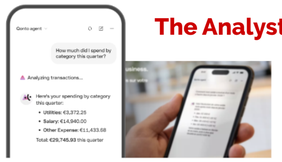
1

2

3

Deux agents IA déployés dans l'offre Qonto pour automatiser les opérations des clients

The Analyst



Analyses directes depuis la conversation

Informations sur les finances et la gestion de l'entreprise (dépenses, fournisseurs)

Création et export de synthèses

The Operator



Facturation électronique : rédaction & envoi automatique

Traitement des factures fournisseurs par lot (jusqu'à 50)

Programmation de virements

Création de cartes virtuelles ou physiques

Un haut degré d'automatisation des opérations

- **Service client**
- **Ouverture des comptes et KYC**
- **Détection de la fraude**
- **Finance interne**
- **Processus RH**
- **Développement**

Qonto

NPS supérieur à 70

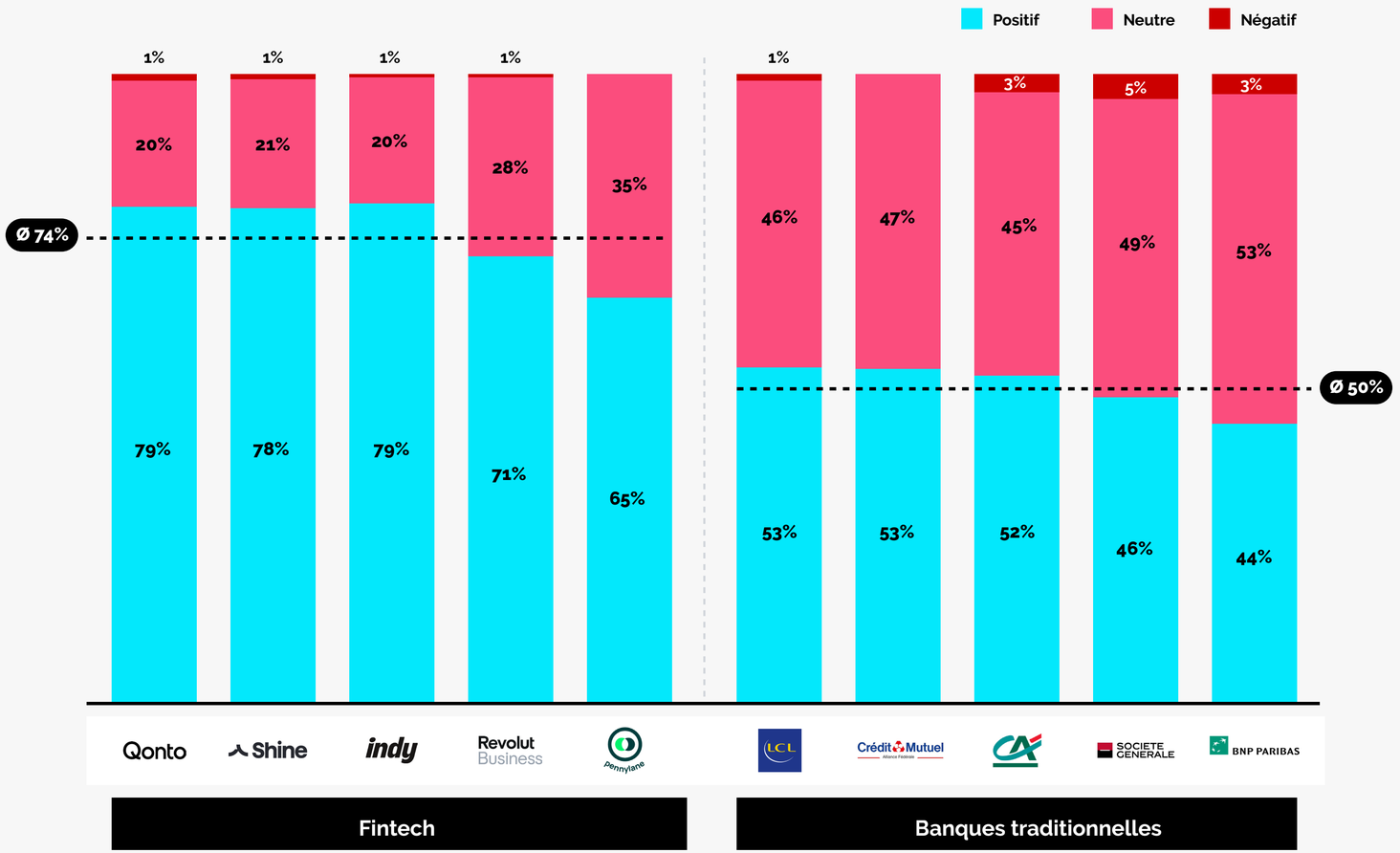
Réduction du temps de gestion administrative pour les clients de Qonto

86% des collaborateurs de Qonto utilisent l'IA

60% des demandes courantes traitées par un agent

Les fintech bénéficient d'une perception plus favorable de la part des LLM.

Perception des fintech B2B et des banques traditionnelles par les LLM



Les LLM constituent un moteur de prescription et donc de croissance significatif pour les fintech.

Les fintech B2B étudiées bénéficient d'une perception plus favorable dans les réponses générées par les grands modèles de langage : elles obtiennent en moyenne 74 % de mentions positives, contre 50 % pour les banques traditionnelles.

> *Les LLM ont davantage tendance à recommander les banques digitales et les fintechs que les grandes banques traditionnelles sur les requêtes de comparaison de produits financiers.*
>
> **Dirigeant de fintech**

L’agentique comme futur canal de distribution.

Des agents seraient en mesure de comparer, négocier et souscrire des produits financiers pour le compte de leurs utilisateurs.
Aux Etats-Unis, le commerce agentique pourrait représenter jusqu’à 25 % du e-commerce d’ici 2030.



Décision humaine, assistée par l’IA

- **L'IA assiste le client** dans la recherche d'information, la comparaison d'offres et la préparation de la décision
- **L'humain reste décisionnaire** et réalise la sélection et la souscription du produit financier
- **Pertinent pour** les produits complexes ou engageants (e.g. épargne, assurances complexes, financements complexes, etc)

Modèle aujourd'hui dominant, mais dont le poids pourrait progressivement diminuer



Parcours piloté par l’IA, supervisé par l’humain

- **L'IA pilote l'ensemble du parcours client :** compréhension du besoin, comparaison des offres, recommandation et préparation de la souscription
- **L'humain intervient pour valider** les décisions ou gérer les exceptions
- **Pertinent pour** les produits standardisés et digitalisés (e.g. comptes bancaires, crédit à la consommation, assurances simples, etc)

Modèle qui pourrait devenir majoritaire dans la distribution des services financiers



Interaction entre agents, avec une IA mandatée pour acheter

- **L'agent du client agit directement en son nom** pour rechercher, comparer, négocier et souscrire des produits financiers
- **Les agents des institutions financières intera-gissent avec les agents des clients,** sans intervention humaine dans la majorité des cas
- **Pertinent pour** les décisions récurrentes, standardisées et automatisables (par exemple gestion de trésorerie, optimisation d'assurances, refinancement)

Modèle émergent pour la distribution des services financiers à moyen terme

Les fintech ont les atouts nécessaires pour capter cette évolution.

La tokenisation ouvre des perspectives.

1
2
3

Bénéfices de la tokenisation

Transparence et traçabilité

Visibilité **quasi temps réel sur la détention et l'historique des transactions**, facilitant l'audit, le reporting, la conformité et le monitoring

Règlement plus rapide

Cycles de règlement quasi instantanés (DvP atomique), réduisant la fenêtre d'exposition au risque de contrepartie, les frictions opérationnelles et les fails

Distribution et accès au marché élargis

Base d'investisseurs élargie, accessibilité 24/7, distribution primaire plus efficace via des rails numériques et nouvelles sources de liquidité

Actions cotées
Règlement atomique; registre on-chain

Obligations
Mobilité du collatéral; servicing automatisé

Dérivés
Appels de marge / collatéral auto.

Fonds
Accès élargi; marché secondaire

Actifs non cotés
Accès élargi; marché secondaire

Hedge Funds
Optimisation du collatéral

Efficacité opérationnelle

Réduit les opérations manuelles en limitant les réconciliations et en automatisant, **via des smart contracts,** l'onboarding, les restrictions de transfert et les opérations sur titres

Programmabilité

Intègre droits, règles et logique conditionnelle directement dans l'actif (ex. : versement automatique des dividendes, collatéral), **permettant d'automatiser les opérations sur titres**

Opportunités de la tokenisation

Les acteurs historiques privilégient à ce jour le partenariat ou le rachat au « build » pour accélérer le délai de mise en marché : les fintechs agréées deviennent des partenaires naturels, voire des cibles d'acquisition *(ex: DFNS, Ledger)*

L'intégration entre les deux mondes est un enjeu clé : systèmes traditionnels et on-chain vont coexister durablement, créant un besoin pour des acteurs capables de faire le lien entre les deux, notamment des places de marché d'actifs tokenisés ou des solutions de comptabilité on-chain *(ex. : Cryptio, Lise)*

De nouveaux formats pour la distribution des produits d'investissement créent des zones d'opportunité pour les fintechs : fonds monétaires tokenisés, accès fractionné au non-coté, staking ou lending on-chain sont de plus en plus proposés 24/7 par des plateformes agréées *(ex: Spiko, Morpho)*

Exemples

meria · Morpho · deblock · DFNS · kiln · nomadic labs · LEDGER · spiko · cryptio · Lise

Le changement d'échelle est une priorité.

1

2

3

Les graines semées ces dernières années ont germé…

La France s'est dotée d'un écosystème fintech d'excellence comptant un acteur de dimension mondiale, Ledger, ainsi que plusieurs champions européens tels qu'Alan, Qonto, Swile, Payfit ou Spendesk.

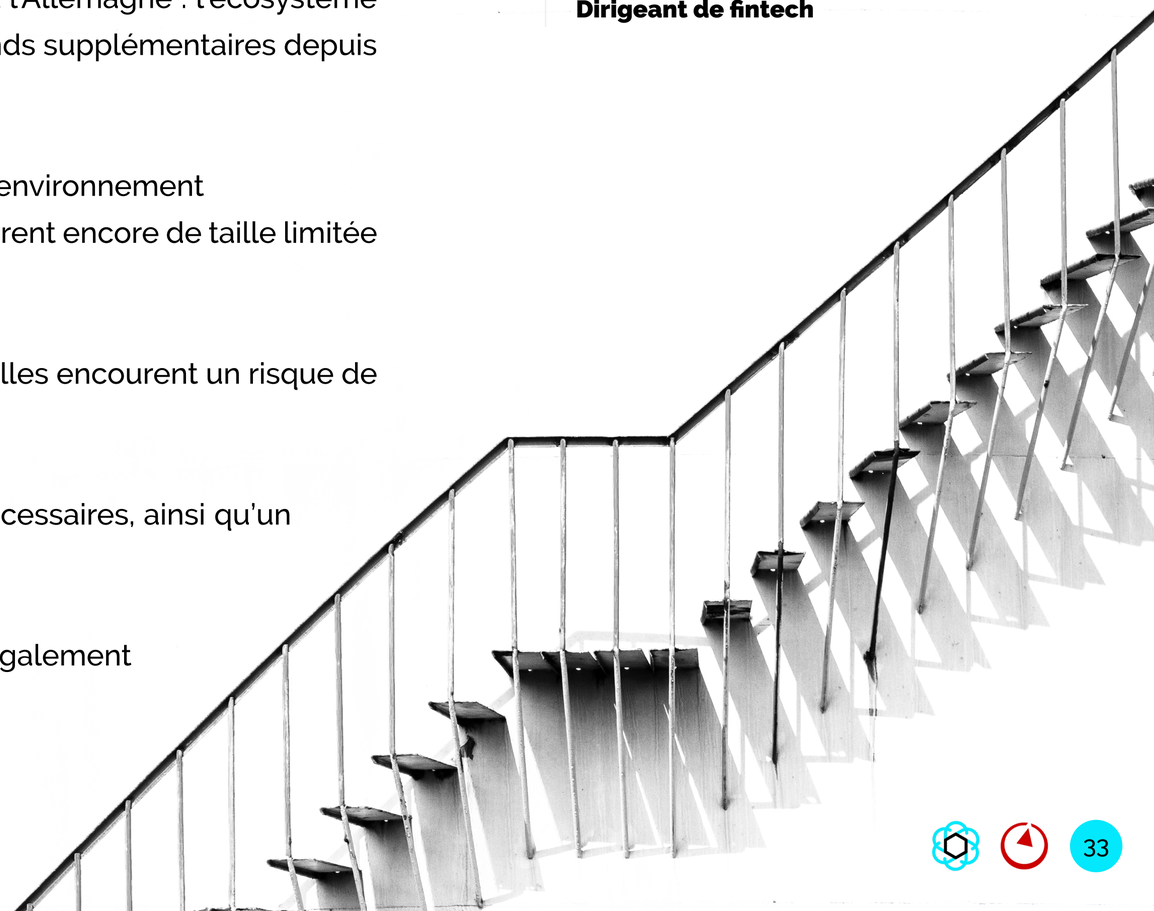
Notre pays occupe aujourd'hui la première place au sein de l'Union européenne, devant l'Allemagne : l'écosystème français a créé près de quatre fois plus d'emplois (55 000 contre 14 000), levé 12 % de fonds supplémentaires depuis 2021 (9,7 Md€ contre 8,7 Md€) et rassemble 71 % de fintech de plus (1 200 contre 700).

L'écosystème reste toutefois en retrait par rapport au Royaume-Uni, qui a bénéficié d'un environnement particulièrement favorable (capital risque et régulation), et les champions français demeurent encore de taille limitée face à des acteurs tels que Stripe, Klarna ou Revolut.

A défaut d'atteindre une taille critique au moins européenne et la valorisation associée, elles encourent un risque de plafonnement ou de rachat.
Nous devons nous fixer l'objectif de jouer un rôle de consolidateur.
Cela suppose une capacité à mobiliser les flux d'épargne et de ressources humaines nécessaires, ainsi qu'un cadre politique et réglementaire national et européen stable.

Le défi des sorties (mises en marché, cessions, prises de participation majoritaires, etc) doit également être pris en compte avec l'objectif final de créer des champions internationaux viables.

> *Notre vision et notre ambition : devenir un leader européen de notre marché et se battre à armes égales avec les fintech américaines.*
> **Dirigeant de fintech**



L'enjeu pour l'écosystème : la taille critique rentable.

1
2
3

Construire les leaders européens de demain.

Accélération

1. **Accélérer la croissance organique** et développer/diversifier l'offre de produits et de services
2. **Intégrer l'IA au cœur des modèles**
3. **Attirer les meilleurs talents**
4. **Accélérer l'internationalisation**
5. **Lever des fonds**

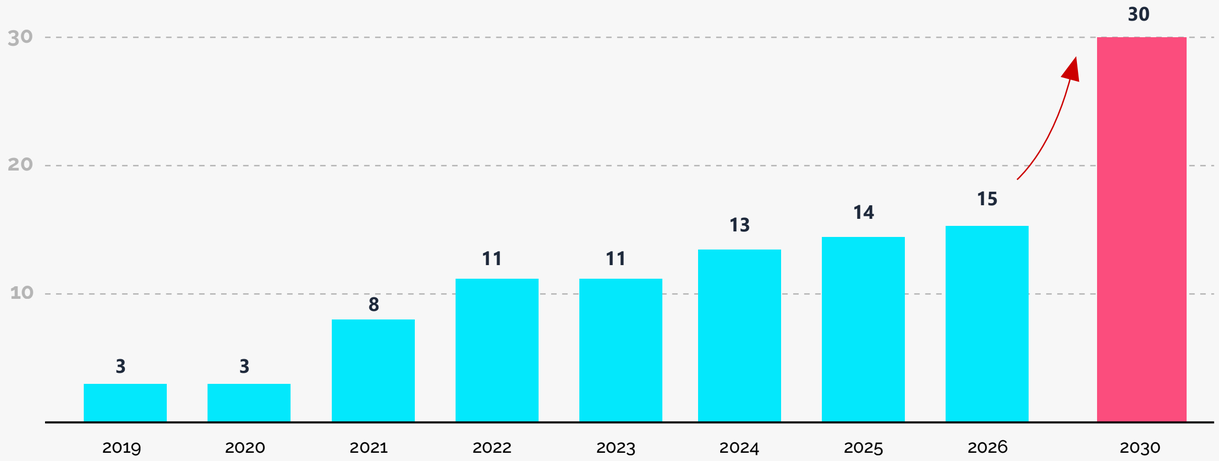
Ruptures

1. **Diversifier l'offre vers des activités adjacentes après consolidation du cœur de métier**
2. **Faire évoluer le modèle opérationnel en intégrant l'IA agentique**
3. **Déployer une organisation hybride humain–agent, voire pilotée en priorité par des agents IA**
4. **Utiliser à plein le levier du M&A**
5. **Aller en IPO**

Vision 2030 pour l'écosystème français.

Plus vite, plus grand, plus fort.

Evolution du nombre de licornes dans la fintech française



kyriba · ivalua · dataiku · LEDGER · swile · Lydia · alan · SHIFT · spendesk · PayFit · Qonto · Pennylane · Pigment · ZAMA · Morpho

> *La France a su, en une douzaine d'années, se doter d'un secteur d'excellence, diversifié et leader de l'UE. L'objectif est désormais la consolidation européenne, l'atteinte de la taille critique internationale et l'exploitation du potentiel des technologies de la donnée. L'histoire s'accélère. Nous avons les moyens et l'ambition de prendre toute notre part dans ce mouvement.*
>
> **Alain Clot,**
> **Président, France FinTech**

France FinTech

France FinTech est l'association qui représente les entrepreneurs de la fintech et fédère l'ensemble des acteurs qui contribuent au développement de la finance innovante – banques, assureurs, sociétés technologiques, fonds d'investissement, cabinets d'avocats et de conseil, entités publiques, académiques ou associatives, etc.
Elle a pour ambition de faire émerger des champions français et européens, de contribuer aux enjeux de souveraineté, de développement soutenable, de financement de l'économie réelle, d'inclusion et d'éducation financière.

France FinTech crée les conditions de rapprochement entre les différentes parties prenantes de l'écosystème dans une optique de collaboration et de développement des affaires. Outre ses actions sur les terrains réglementaires et législatifs, ses nombreuses publications, ses ateliers et rencontres diverses, l'association organise chaque année l'événement de référence, FinTech R:Evolution.

France FinTech est également co-organisatrice des French FinTech Weeks, membre du Forum Fintech ACPR-AMF et co-fondateur de l'EDFA (European Digital Finance Association).
Elle est présidée par Alain Clot et Kristen Charvin en est sa déléguée générale. Son comité directeur rassemble les fondateurs et dirigeants de +Simple, AML Factory, Anaxago, Epsor, Kallpa Pay, La Première Brique, Lise, Lydia Solutions, Mi-Trust, Rosaly, Testamento.





Bain & Company

Bain & Company accompagne des dirigeants du monde entier pour les aider à relever leurs défis les plus complexes et à obtenir des résultats durables. Depuis 1973, nous travaillons aux côtés de nos clients, notamment des fonds de private equity et des entreprises de leur portefeuille, pour développer les capacités dont ils ont besoin afin d'anticiper le changement et de redéfinir leurs industries. Nous mesurons notre réussite à celle de nos clients et sommes fiers de bénéficier des plus hauts niveaux de recommandation de la part de nos clients dans notre secteur.
Bain est régulièrement reconnu à l'échelle mondiale comme l'un des meilleurs employeurs. Nous travaillons comme une seule équipe globale, réunissant des experts en stratégie, des spécialistes sectoriels et fonctionnels, des experts en technologie, et nous nous appuyons sur un écosystème dynamique de partenaires technologiques.

Notes aux rédactions
Fondé en 1973, Bain & Company compte aujourd'hui 19 000 collaborateurs répartis dans 67 villes et 40 pays. Nous avons accompagné plus des deux tiers des entreprises du Global 500 et plus de 9 000 entreprises dans le monde. Bain s'est engagé à fournir 2 milliards de dollars de services de conseil pro bono à des organisations à but non lucratif, des acteurs du secteur public et des organisations caritatives d'ici 2035. Le cabinet est régulièrement reconnu comme « Leader » dans les principaux classements d'analystes dans de nombreux domaines, notamment le digital, l'innovation, la stratégie, le design d'expérience, l'expérience client et la transformation vers la neutralité carbone.



Contact



Alain Clot

Président, France FinTech



Kristen Charvin

Déléguée générale, France FinTech

kristen.charvin@francefintech.org



Louis de Saint Marc

Partenariats et membres, France FinTech

louis.desaintmarc@francefintech.org



Ada Di Marzo

Partner et responsable EMEA des Services financiers, Bain & Company

ada.dimarzo@bain.com



Nicolas Harlé

Partner et Expert Fintech, Bain & Company

nicolas.harle@bain.com



Quentin Grimaud

Partner, Bain & Company

quentin.grimaud@bain.com