



CITIUS, ALTIUS, FORTIUS

FINTECH OUTLOOK 9 PREMIERS MOIS 2026

SEPTEMBRE 2026 | ROMAIN LIQUARD

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



FINTECH : UNE BARRE TOUJOURS PLUS HAUTE À FRANCHIR



ACCÉLÉRER LE TEMPO

Chez les fintech, le changement d'échelle passe de plus en plus par des opérations capables d'accélérer immédiatement leur expansion géographique et réglementaire.

Le projet de rapprochement entre les néobanques Nu (Brésil) et Monzo (Royaume-Uni) en fournit une bonne illustration. Une acquisition donnerait au leader brésilien de la banque mobile un accès direct à une néobanque britannique installée, dotée d'une licence bancaire irlandaise et d'une base déjà engagée dans l'Union européenne. Nu pourrait de fait raccourcir de plusieurs années la construction réglementaire et commerciale nécessaire à une future implantation européenne.



PLUS HAUT LA BARRE !

La reprise du financement profite d'abord aux levées les plus importantes.

Sur les neuf premiers mois de 2026, les fintech ont levé 46,9Md\$, une progression de 17,1% sur un an. Dans cet écosystème de l'innovation financière, le montant médian d'une levée progresse de 24,5% et le seuil d'entrée dans le quart des opérations les plus importantes augmente de 37,8%. La hausse des capitaux s'accompagne donc désormais d'un déplacement vers des opérations de plus grande taille.

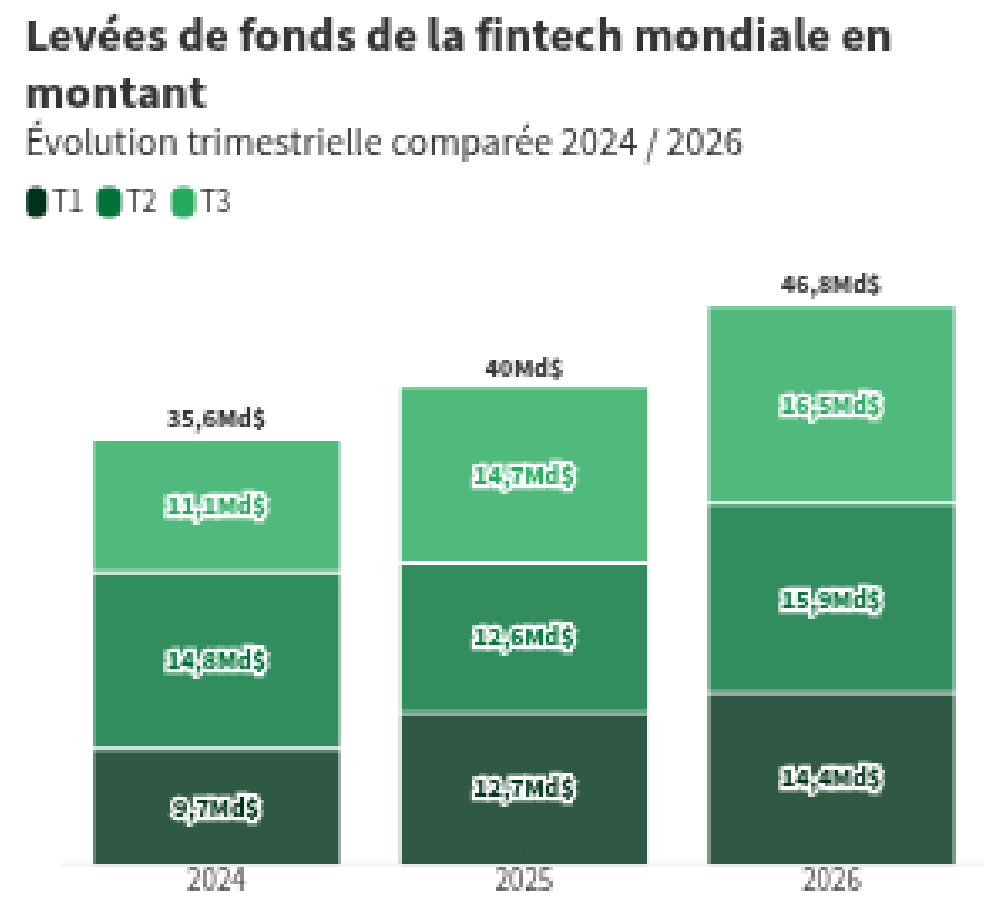


PROUVER SA SOLIDITÉ

Le capital se concentre sur un nombre plus réduit d'entreprises ayant déjà validé leur trajectoire.

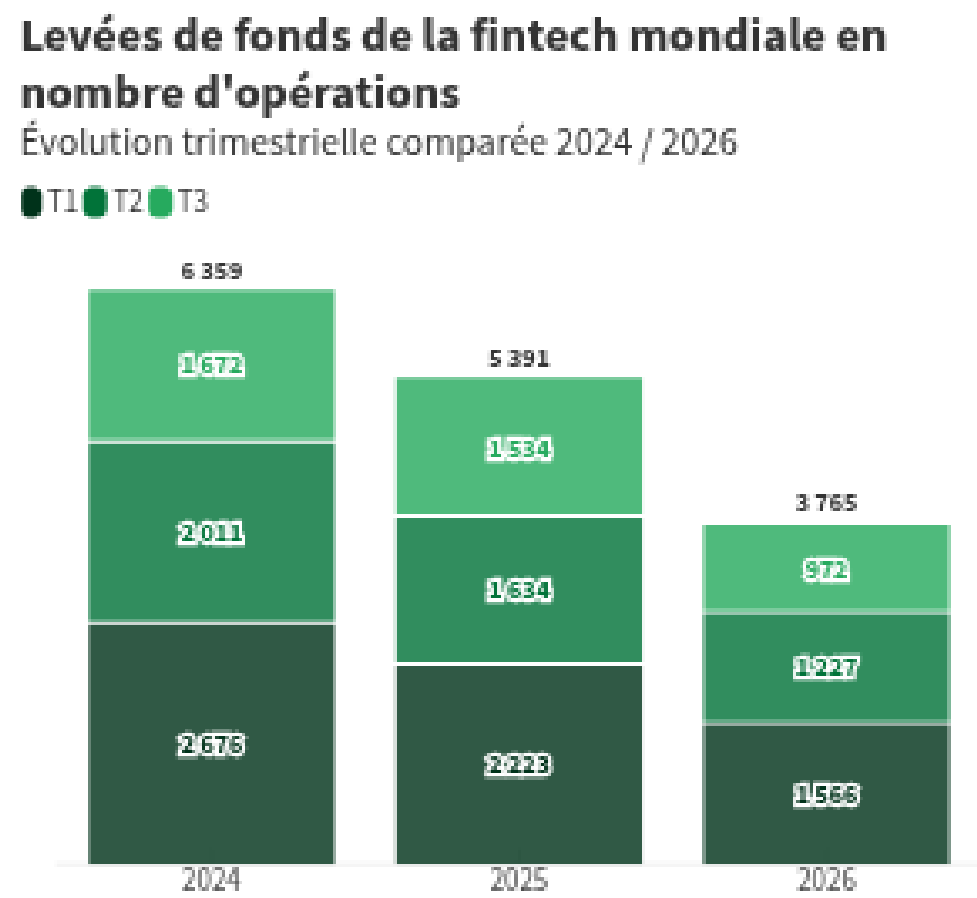
Le nombre de transactions recule de 30,1%, de 5 391 à 3 765, alors que les montants investis progressent. À partir du cinquième tour, les capitaux engagés augmentent d'environ 35% malgré la baisse du nombre d'opérations, et leur part dans le capital des tours numérotés observés passe d'environ 37% à 42%. Le délai médian entre deux tours s'allonge également de 1,75 à 1,82 an.

L'ARGENT FRAIS CONTINUE D'AFFLUER VERS LES FINTECH, MAIS LES TOURS DE TABLE S'ESPACENT



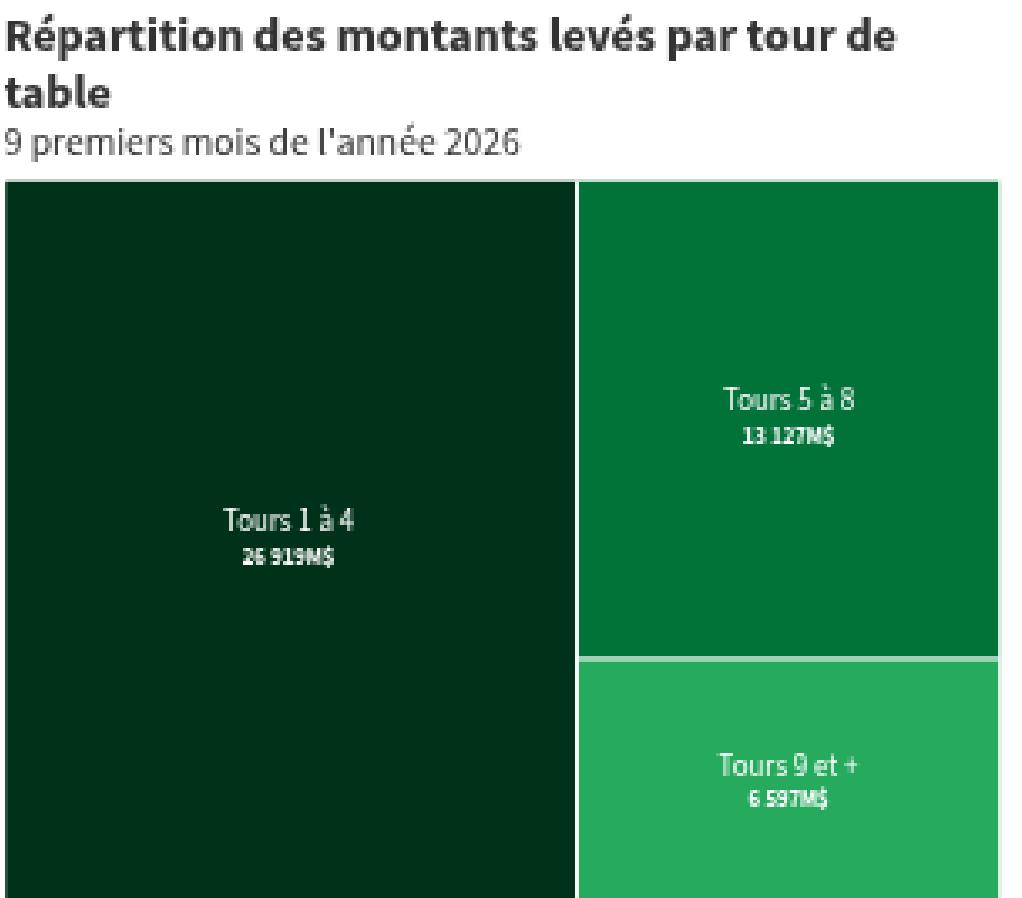
Graphique: Etudes Economiques Groupe Crédit Agricole • Source: Pitchbook

L'argent frais levé continue de progresser, mais cette hausse est très inégalement répartie. Sur les neuf premiers mois de 2026, les fintech ont levé 46,9 milliards de dollars (+17,1% par rapport à la même période de 2025). Mais cette progression ne bénéficie pas de la même manière à toutes les opérations. **Le montant médian d'une levée augmente de 24,5%, ce qui signifie que le cœur du marché se redresse nettement.** En revanche, les plus petites levées restent quasiment au même niveau qu'en 2025, tandis que les plus grosses progressent beaucoup plus fortement. Nous notons que **le seuil d'entrée dans le quart des levées les plus importantes augmente ainsi de 37,8%**. Le marché est clairement plus sélectif et se révèle davantage polarisé.



Graphique: Etudes Economiques Groupe Crédit Agricole • Source: Pitchbook

La sélectivité devient la norme. Le nombre de transactions recule de 30,1% passant de 5 391 à 3 765, alors même que les montants investis progressent nettement. **Ce découplage entre volumes et capitaux constitue le signal le plus fort de 2026.** Les investisseurs continuent d'investir, parfois massivement, mais dans beaucoup moins de dossiers. **Cette tendance prolonge ce qui s'observait déjà au premier semestre.** La raréfaction des opérations apparaît comme un changement de régime plutôt qu'un simple trou d'air, le marché s'étant donc largement débarrassé des comportements opportunistes. **Ne demeure en 2026 qu'un univers de VC plus disciplinés et plus exigeants** sur la qualité des fondateurs dirigeants et des modèles économiques. À ces critères, s'ajoutent la capacité d'exécution et la crédibilité des trajectoires de croissance.



Graphique: Etudes Economiques Groupe Crédit Agricole • Source: Pitchbook

Le capital privilégie les entreprises qui ont déjà franchi plusieurs étapes. **Les tours avancés renforcent leur poids dans l'allocation du capital.** À partir du 5^{ème} round, les montants investis progressent d'environ 35%, alors que le nombre d'opérations recule. Leur part dans le capital des tours numérotés observés passe ainsi d'environ 37 à 42%. **Les VC réduisent les paris intermédiaires et récompensent davantage les trajectoires déjà validées.** Cette dynamique était déjà visible au premier semestre, avec un basculement vers les fintech les plus matures et les mieux positionnées. En 2026, dans ce monde du capital-risque, **soit la fintech parvient à démontrer suffisamment tôt qu'elle mérite un financement important, soit elle risque de rester bloquée plus longtemps dans sa trajectoire de financement.** Le délai médian entre deux tours s'allonge d'ailleurs légèrement passant de 1,75 à 1,82 an.

FINTECH MONDIALE | TOP 10 DES LEVÉES DE FONDS AU 28/09/2026

Rang	Fintech	Verticale	Date Création	Siège social	Date dernière levée de fonds	Série / Tour	Taille Levée au 28/09/2026 (M\$)	Post- valorisation (M\$)
1	Thrive Holdings	Services IA	2025	États-Unis	août	1	2000	12 000
2	Ant International	Plateforme	2015	Chine	juillet	A	1200	N/C
3	Kalshi	Marché prédictif	2018	États-Unis	mai	F	1200	22 000
4	Polymarket(*)	Marché prédictif	2017	États-Unis	mars	D	1000	9 600
5	CRED	Paie­ments	2018	Inde	juin	H	900	4 500
6	Ramp	Plateforme	2019	États-Unis	juin	F	782	44 032
7	Erebor Bank	Crypto / Blockchain	2025	États-Unis	février	1	635	4 000
8	Alan	Assurance	2016	France	juin	G	554	6 353
9	International Wealth Group	Gestion de fortune	2019	Chypre	septembre	1	550	750
10	Clip	Paie­ments	2012	Mexique	juillet	F	500	N/C
10	World Liberty Financial	Crypto / Blockchain	2024	États-Unis	janvier	2	500	1 020

Tableau: Etudes Economiques Groupe Crédit Agricole • Source: Pitchbook. Note: (*) montant retraité de la dette de 0,6Md\$.

UN RACHAT DE MONZO PAR NU REBATTRAIT LES CARTES DU MARCHÉ EUROPÉEN DES NÉOBANQUES

Le projet de rapprochement entre Nu et Monzo dévoilé en cette fin du mois de septembre est stratégique moins par addition de leurs tailles que par la complémentarité de leurs positions. Nu, la banque mobile la plus puissante d'Amérique latine, apporterait l'échelle, la profondeur financière d'une société cotée et une machine à monétiser une clientèle de masse déjà éprouvée. **Au-delà de ses propres performances financières, Monzo offrirait une tête de pont réglementaire et commerciale en Europe**, à un moment où la néobanque britannique cherche précisément les moyens d'accélérer sa croissance sous l'impulsion de sa CEO Diana Layfield arrivée en février dernier. **Nu cherche à étendre son terrain de jeu au-delà de ses 140 millions de clients en Amérique latine**. La banque vient de se lancer à la conquête des États-Unis. De son côté, **Monzo** compte désormais plus de 16 millions d'utilisateurs, presque tous au Royaume-Uni, et **dispose d'une licence bancaire irlandaise qu'elle utilise pour pénétrer le marché européen**. Nu achèterait donc plusieurs années de construction réglementaire et institutionnelle, ainsi qu'une néobanque forte sur son marché domestique, solide technologiquement et déjà lancée à la conquête de l'Union européenne via l'Espagne depuis sa base légale irlandaise.

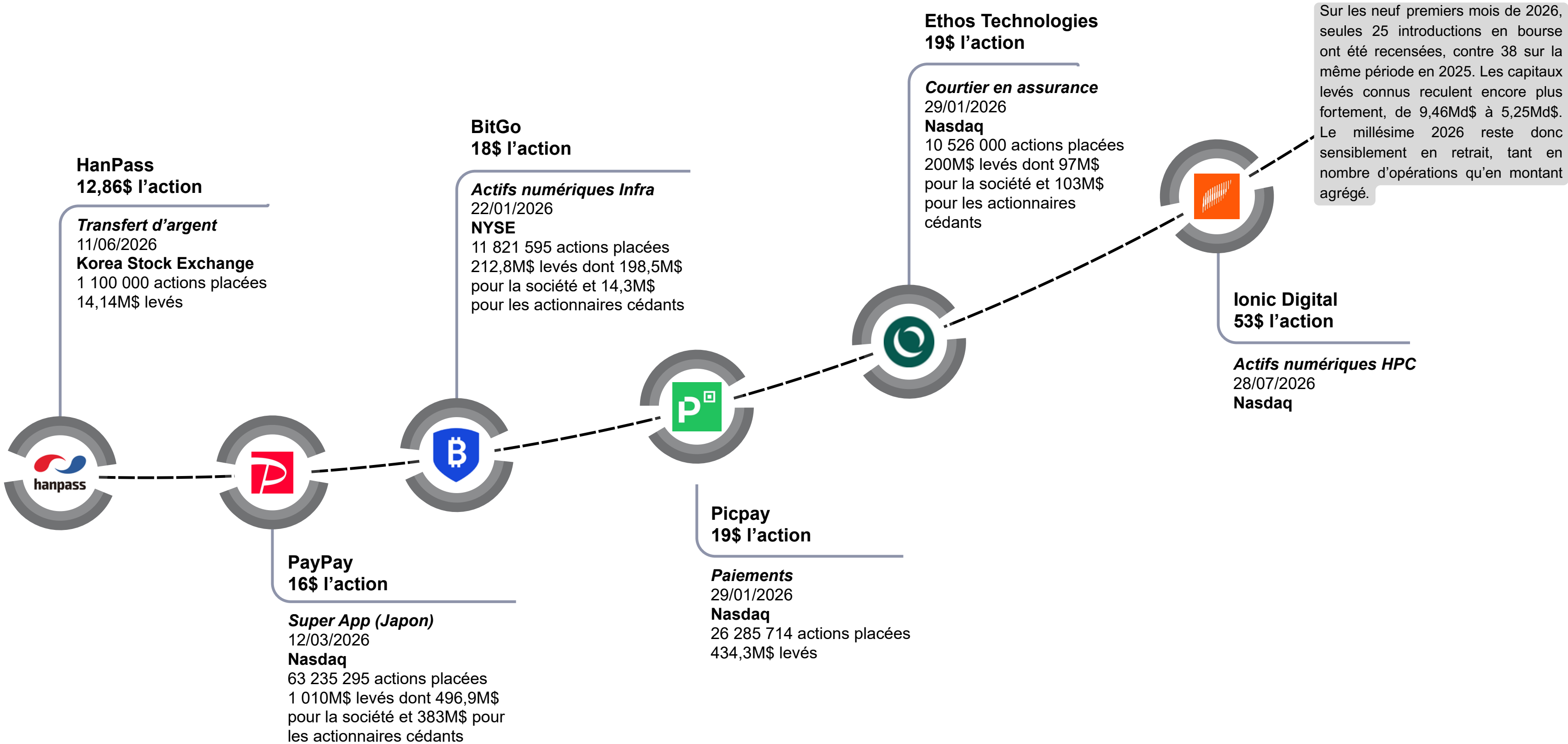
L'autre logique est économique. **Monzo dispose de 25,7 Md£ de dépôts pour seulement 2,6 Md£ de crédits en 2026. Son bilan demeure donc largement sous-exploité** (à l'image de très nombreux concurrents). Nu possède justement une expertise forte en crédit, scoring comportemental et vente croisée. **Le rapprochement pourrait aider Monzo à passer d'une excellente banque de dépôts en une banque beaucoup plus intensive en revenus, notamment via le crédit.**

Monzo cherche également du capital. Elle discute avec des fonds de private equity, réfléchit à l'hypothèse d'une nouvelle levée de fonds et semble exclure désormais toute introduction en bourse. En recherche d'argent frais pour soutenir ses ambitions de conquête, la néobanque britannique apparaît à un point de bascule. **Nu pourrait donc être moins un simple acquéreur qu'un partenaire de changement d'échelle pour Monzo, une situation à prendre au sérieux du côté de Revolut.** Un Nu-Monzo ne disposerait pas instantanément d'une franchise européenne comparable bien entendu. **Mais l'asymétrie financière et technologique se réduirait fortement avec Revolut qui fait seule la course en tête en Europe.** Avec Nu, Monzo se transforme en bras armé européen d'une banque mobile mondiale, spécialiste de l'inclusion financière, donc rompue aux marchés de masse. Un concurrent de taille pour la néobanque de Nik Storonsky.

	Nu	Monzo
Chiffre d'affaires	4,9Md\$	1,7Md£
Marge brute	2,0Md\$	1,0Md£
Résultat net	895M\$	86M£
Utilisateurs actifs mensuels	131m	10,4m
Revenu moyen par client actif	15\$ mensuellement	183£ annuellement
Dépôts de la clientèle	41,9Md\$	25,7Md£
Volume brut des transactions traitées (cartes bancaires)	114,5Md\$	569Md£
CET1 (Common Equity Tier 1 Capital)	4,5Md\$	1,0Md£
Risk Weighted Assets (RWA)	31,1Md\$	3,7Md£
Ratio CET1	14,4%	27,3%

Tableau : Etudes Economiques Groupe Crédit Agricole | Sources : rapport annuel, états financiers Nu 2025 (exercice arrêté au 31/12/2025), rapport annuel, Pilar 3 MBL Disclosures Monzo 2026 (exercice arrêté au 31/03/2026).

PALMARÈS DES INTRODUCTIONS EN BOURSE DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE



MÉTHODOLOGIE

La rédaction de notre Fintech Outlook - 9 Premiers Mois 2026 - Citius, Altius, Fortius a été arrêtée le 29 septembre 2026.

Nos relevés ont été faits sur les 28 et 29 septembre 2026.

Notre méthodologie a été mise à jour en juillet 2026.

Pour mesurer les fonds levés à un niveau mondial et observer le monde coté des fintech, nous nous appuyons sur les données des sociétés comme Pitchbook, Crunchbase, LSEG Workspace, S&P Capital IQ Pro ou encore AlphaSense. Ces sociétés non cotées que nous monitorons et que nous qualifions de “fintech” opèrent sur un mix de verticales choisies à dire d’expert par les Études Économiques du Groupe Crédit Agricole. Ces verticales qui composent notre écosystème des fintech ont été revues en juillet 2026. Au-delà de la simple verticale fintech, ces verticales incluent notamment les domaines de la blockchain, des crypto-actifs, des assurtech et des paiements. En 2026, nous intégrons à nos mesures les start-up des services financiers qui s’appuient spécifiquement sur du quantique et des solutions d’IA ou d’automatisation intelligente dans le cadre du développement d’offres au bénéfice de l’industrie bancaire et financière.

Pour mesurer les fonds levés à un niveau mondial, nous nous appuyons sur l’approche méthodologique consistant à retenir le montant total du capital nouvellement investi dans une fintech par un investisseur ou un groupe d’investisseurs pour une série donnée, à une date donnée ou à un intervalle de dates données. Cela signifie que si une série est complétée par une nouvelle tranche, nous ne retenons dans nos chiffres que le montant additionnel levé pour la série en question. Ceci dans la mesure du possible et sur les transactions les plus significatives. Plus précisément, sauf indication spécifique, les informations retenues dans ce document sont basées sur des relevés périodiques des levées de fonds des sociétés non cotées réalisées et clôturées avec les professionnels du capital-investissement de type VC (Venture Capital ou capital-risque). Depuis mars 2026, nous avons décidé d’élargir ce périmètre VC aux accélérateurs, aux incubateurs et aux Angels.

Nos relevés sont faits à une échelle mondiale et incluent toute série et tout tour de table. Nous excluons les opérations de type Grant.

Toutes nos analyses comparatives sont faites sur la base d’un équivalent opéré à la date de nos relevés. Bien que nous prenions soin d’exclure de nos totaux toute opération de dette annoncée conjointement avec les levées de fonds retenues, nous ne pouvons pas garantir que nos totaux en soient totalement dépourvus.

Cependant, pour notre classement du Top 10, nous prenons soin d’exclure toutes les opérations de dette conjointement annoncées avec les levées de fonds concernées. Par ailleurs, quand une série de notre Top 10 fait l’objet d’une nouvelle tranche, nous ne retenons pour ce Top 10 que le montant de la tranche additionnelle. Ceci dans la mesure du possible.

Pour tenter de mesurer le plus fidèlement possible l’état du marché des introductions en bourse (IPO) et des fusions-acquisitions, nous ne retenons que les transactions effectivement finalisées fournies par nos fournisseurs de Market Data.

Romain LIQUARD

+33 (0)1 43 23 35 18

romain.liquard@credit-agricole-sa.fr



POUR CONSULTER OU VOUS ABONNER À
NOS PUBLICATIONS SUR INTERNET :
<http://etudes-economiques.credit-agricole.com>

Nos publications économiques non confidentielles sont également accessibles sur
l'application « Études Eco » disponible sur [l'App Store](#) et sur [Google Play](#).

Crédit Agricole S.A. — Direction des Études Économiques

12 place des États-Unis – 92127 Montrouge Cedex

Directeur de la Publication : Isabelle Job-Bazille - Rédacteur en chef : Romain Liquard

Contact : publication.eco@credit-agricole-sa.fr

Cette publication reflète l'opinion de Crédit Agricole S.A. à la date de sa publication, sauf mention contraire (contributeurs extérieurs). Cette opinion est susceptible d'être modifiée à tout moment sans notification. Elle est réalisée à titre purement informatif. Ni l'information contenue, ni les analyses qui y sont exprimées ne constituent en aucune façon une offre de vente ou une sollicitation commerciale et ne sauraient engager la responsabilité du Crédit Agricole S.A. ou de l'une de ses filiales ou d'une Caisse Régionale. Crédit Agricole S.A. ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité de ces opinions comme des sources d'informations à partir desquelles elles ont été obtenues, bien que ces sources d'informations soient réputées fiables. Ni Crédit Agricole S.A., ni une de ses filiales ou une Caisse Régionale, ne sauraient donc engager sa responsabilité au titre de la divulgation ou de l'utilisation des informations contenues dans cette publication.