



# **Païement en plusieurs fois**

## **État des lieux et opportunités**



Avant-propos

Depuis près de 10 ans, le marché du paiement en plusieurs fois connaît une croissance importante. En 2022, il représentait **4,5 milliards d’euros** à l’échelle de la France<sup>1</sup>. Ce volume pourrait être **multiplié par 5** d’ici 2025 pour atteindre **22,5 milliards d’euros**. Un plébiscite qui s’explique par l’émergence de nouveaux besoins du côté des consommateurs et, dans un même mouvement, par l’évolution de la réglementation et des outils technologiques de paiement qui ont favorisé l’apparition de nouveaux parcours client et de nouveaux acteurs.

Le contexte inflationniste qui perdure depuis 2021 a favorisé la croissance des offres de financement sur des montants plus élevés.

En 2023, 45% des consommateurs français ont réglé en plusieurs fois des achats supérieurs à 1 000 euros.

Ils étaient 20% en 2021<sup>2</sup>. Parallèlement, l’usage des paiements en 2, 3 ou 4 fois a perdu 17 points au profit des paiements en 5 fois et plus, ces deux dernières années. Ce changement de paradigme devrait se renforcer avec la nouvelle directive sur le crédit à la consommation, laquelle vient durcir les conditions d’accès au paiement en moins de **4 fois** (qui bénéficiait jusque-là d’une exemption à la réglementation sur le crédit à la consommation). Le renforcement de la législation, qui vise à protéger davantage les consommateurs, s’appliquera à tous les secteurs, y compris ceux de l’équipement de la maison, des mobilités douces ou encore du luxe qui

s’ouvrent de plus en plus à la pratique.

Difficile de naviguer à vue dans un contexte économique et réglementaire qui évolue à toute vitesse. D’où l’intérêt de ce Livre blanc qui vous propose, à vous commerçants, distributeurs et autres acteurs du commerce, les clés pour mieux comprendre ce marché, les nouvelles attentes des clients et les moyens d’y répondre plus efficacement.

Note de lecture

Ce Livre blanc s’appuie sur une étude réalisée par Younited et MixFactory en mars 2023 à partir d’un échantillon de 2 000 consommateurs français et espagnols<sup>3</sup> ayant utilisé le paiement en plusieurs fois au cours des 6 derniers mois. Sauf précision contraire, les chiffres mentionnés dans ce Livre Blanc ne concernent que la France.

<sup>1</sup> The Global Payments Report, Worldpay, 2024  
<sup>2</sup> Younited x MixFactory, Étude sur le paiement en plusieurs fois, Mars 2023  
<sup>3</sup> Lire le CP pour découvrir les chiffres du marché espagnol [https://group.younited.com/media/202716/06062023\\_younited\\_cp\\_etude\\_paiement\\_vf.pdf](https://group.younited.com/media/202716/06062023_younited_cp_etude_paiement_vf.pdf)

Sommaire

Avant-propos	03
1 — Un cadre réglementaire en évolution	04
Deux grands types de facilités de paiement	
La réglementation actuelle	
Un encadrement qui évolue	
2 — Un marché en pleine mutation	09
Une hausse des paniers moyens	
Les durées longues de financement plébiscitées	
Des demandes croissantes en magasin	
Un levier de fidélisation à prendre en considération	
Le paiement en plusieurs fois comme solution anti-crise	
La gratuité n’est plus le premier argument	
Le paiement par crédit, une expérience proche du paiement carte bancaire	
3 — Une expansion des usages avec l’adoption dans de nouveaux secteurs	13
Le secteur des biens électroniques	
Le secteur des mobilités douces et vertes	
Le secteur des équipements de sport	
Le secteur de l’équipement de la maison	
Le secteur du luxe	
Perspectives	20
Ce qu’il faut retenir de l’étude	21



## Deux grands types de facilités de paiement

Il existe deux grands types de facilité de paiement : le paiement en 3 ou 4 fois et le paiement en 5 fois et plus.

**Le paiement en 3 ou 4 fois** : comme son nom l'indique, ce type de paiement permet à un client de payer son achat en **3 ou 4 mensualités**, généralement au rythme d'une par mois avec une première échéance très souvent exigée au moment de l'achat. Dans tous les cas, le remboursement s'effectue en moins de **90 jours** (sauf pour les crédits inférieurs à **200 euros**), afin de ne pas entrer dans le périmètre de la Loi Lagarde<sup>4</sup>. Le paiement en **3 ou 4 fois** peut être gratuit ou payant pour l'acheteur (les frais doivent être négligeables sauf pour les crédits de moins de **200 euros**).

**Le paiement en 5 fois et plus** : le financement en 5 fois et plus correspond à un crédit à la consommation affecté<sup>5</sup> réglementé par la Loi Lagarde. À ce titre, celui-ci nécessite des parcours client plus longs, avec demande de justificatifs et contrôle de la solvabilité du client. Ce type de paiement peut être soumis à des taux d'intérêt à la charge du client ou couvert en totalité ou en partie par le commerçant. Cette solution de paiement est utilisée pour des achats d'un panier moyen plus élevé, pouvant aller jusqu'à **75 000 €**.

## La réglementation actuelle

**Le paiement en 3 ou 4 fois** appelé aussi « paiement fractionné » ou produit « BNPL » est un mode de financement proposé par un commerçant. Le montant financé peut aller de quelques dizaines à plusieurs milliers d'euros. Les paiements en **3 ou 4 fois** ne sont pas soumis aux dispositions protectrices applicables aux crédits à la consommation. Ils doivent cependant respecter la réglementation relative au Taux Annuel Effectif Global (TAEG)<sup>6</sup> à mentionner dans tout contrat de paiement et à l'usure<sup>7</sup>. Ce type de paiement passe par des parcours clients très simples ne nécessitant généralement aucun justificatif. L'évaluation de la solvabilité du client repose, le plus souvent, sur de simples données déclaratives sans consultation préalable du Fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers. Le client peut contracter un crédit par un simple clic sans nécessairement signer un contrat de crédit.



<sup>4</sup> La loi n° 2010-737 du 1<sup>er</sup> juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation, dite Loi Lagarde du nom de Christine Lagarde, alors ministre de l'Économie, est une loi transposant la directive européenne sur les crédits à la consommation du 23 avril 2008.

<sup>5</sup> Le crédit à la consommation affecté est un prêt à la consommation souscrit par un client utilisé pour l'achat d'un bien ou d'un service précis dans le cadre de ses besoins non professionnels.

<sup>6</sup> Le taux annuel effectif global (TAEG) est le taux qui prend en compte la totalité des frais occasionnés par un prêt.

<sup>7</sup> Le taux annuel effectif global (TAEG) d'un crédit ne peut pas être supérieur au taux de l'usure applicable publié par la Banque de France.

## SECTION 1

# Un cadre réglementaire en évolution



La réglementation qui encadre le crédit à la consommation affecté induit un financement destiné à l'achat d'un bien ou d'un service précis, pour des montants compris entre 200 et 75 000 euros. L'établissement prêteur doit informer le client des modalités du crédit pour lui permettre de comparer les offres et de prendre des décisions en connaissance de cause (information précontractuelle). Par ailleurs, le prêteur doit vérifier les capacités financières du client avec consultation obligatoire du Fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers. L'octroi du crédit est conditionné à la signature, par le client, d'un contrat de crédit dont le contenu est encadré par la loi. La réglementation induit d'autres dispositions issues de la Loi Lagarde, comme le respect d'un délai de rétractation de 14 jours après la signature du crédit et la possibilité, pour l'emprunteur, de rembourser le crédit par anticipation moyennant l'application de pénalités plafonnées par la loi. Enfin, les marchands qui proposent les crédits à la consommation affectés d'établissement(s) de crédit sont obligés de s'immatriculer sur un registre tenu par l'ORIAS (statut d'Intermédiaire en Opérations de Banque et de Services de Paiement [IOBSP]) et doivent suivre des formations en lien avec cette activité d'intermédiation.

## Un encadrement qui évolue

La directive 2008/48/C du 23 avril 2008 relative au crédit à la consommation, sur laquelle repose la réglementation du crédit à la consommation applicable en France, a été abrogée par la directive (UE) 2023/2225 qui doit être transposée au plus tard le 20 novembre 2025, pour une entrée en vigueur fixée au

20 novembre 2026.

Les motivations ayant conduit à réviser la directive 2008/48/C sont les suivantes :

- Réglementer les crédits de courte durée de moins de 200 euros et d'une durée inférieure à 3 mois qui échappaient jusqu'ici aux règles de protection du consommateur ;
- Améliorer les règles d'évaluation de la solvabilité pour limiter le surendettement ;
- Garantir que les informations de crédit sont présentées de manière claire, compréhensible et adaptée aux appareils numériques.

Voilà chose faite avec la nouvelle directive sur le crédit à la consommation du 20 novembre 2023.

La principale évolution concerne l'élargissement du champ des produits qui devront obéir aux règles en matière de crédit à la consommation, en incluant les crédits inférieurs à **200 euros** et jusqu'à **100 000 euros** et les paiements en **3 ou 4 fois**. Cette extension concernera non seulement les établissements financiers spécialisés dans le 3 à 4 fois ou les mini crédits, mais aussi les commerçants qui proposaient ce type de paiement différé sans assistance d'un établissement financier. En effet, seules les facilités accordées directement par les marchands pour une durée de moins de **50 jours** pour toutes les entreprises ou **14 jours** pour les grandes plateformes d'internet pourront désormais échapper aux règles protectrices applicables aux crédits à la consommation.

Les modifications introduites par la directive de 2023 en matière d'évaluation de la solvabilité visent avant tout les acteurs du BNPL, qui étaient jusqu'ici largement exemptés de cette obligation.

Désormais, ils devront procéder à une évaluation de la solvabilité de l'emprunteur, conformément à un principe général de proportionnalité, qui tient compte notamment du type de produit et de son montant. Dans ce cadre, les acteurs du BNPL devraient conserver en France une certaine flexibilité quant aux moyens mis en œuvre dans le cadre de cette évaluation : le projet de transposition ne devrait imposer ni la collecte auprès de l'emprunteur d'une attestation certifiée des revenus et charges, ni la fourniture par celui-ci de justificatifs spécifiques. En revanche, une évolution notable réside dans l'obligation nouvelle pour ces acteurs de consulter le Fichier national des Incidents de remboursement des Crédits aux Particuliers (FICP) avant l'octroi du crédit — une vérification qui n'était auparavant que facultative. À titre de comparaison, les prêteurs proposant des produits différés de plus de trois mois restent, quant à eux, soumis à des obligations renforcées, incluant la collecte d'une attestation signée de l'emprunteur sur ses revenus et charges, accompagnée de justificatifs spécifiques lorsque le montant du crédit dépasse un certain seuil.

Par ailleurs, l'établissement prêteur devra consentir à un effort supplémentaire en matière de transparence et d'information avec des obligations précontractuelles et contractuelles renforcées. Ainsi, à titre d'exemple, si l'emprunteur signe son contrat de crédit le même jour que les informations relatives au

crédit lui sont partagées, le prêteur devra lui faire un rappel de son droit de rétractation dans un délai de **7 jours** après la souscription.

En outre, certains marchands qui souhaiteraient proposer des facilités de paiement à leurs clients personnes physiques en direct (sans passer par un établissement financier) seront désormais soumis à l'agrément de l'ACPR. Seuls les marchands répondant à la définition de PME pourront continuer à accorder librement des facilités de paiement aux consommateurs (personnes physiques). Les autres (notamment les grandes plateformes en ligne) ne pourront le faire que dans le cadre des crédits exclus du champ du régime du crédit à la consommation et donc dans des limites strictes : jusqu'à **14 jours** pour les grandes plateformes de l'internet et jusqu'à **50 jours** pour les autres. L'exception actuelle au monopole bancaire qui permet à tout marchand de proposer des facilités de paiement en direct serait en conséquence redéfinie.

Enfin, l'obligation d'immatriculation au registre de l'ORIAS des marchands proposant des prêts accordés par des établissements financiers (statut d'Intermédiaire en Opérations de Banque et de Services de Paiement [IOBSP]) devrait s'étendre à tous les commerçants dont ceux proposant du paiement en **3 ou 4 fois**. Par ailleurs, une exception à l'obligation d'immatriculation s'appliquera à tous les types de crédits (BNPL et crédits affectés), dès lors que le marchand restera en deçà de certains seuils en nombre et en montant d'opérations de crédits fractionnés ou différés sous réserve que le marchand soit une PME.



Il faudra encore attendre la transposition dans le droit français pour avoir une vue définitive de l'impact de la nouvelle directive sur le marché des crédits. La transposition de la directive de 2023 devrait se faire par voie d'ordonnance. En effet, les députés et sénateurs, réunis en commission mixte paritaire, ont trouvé un accord le 2 avril 2025 sur la version finale du projet de loi habilitant le gouvernement à transposer la directive de 2023 par ordonnance.

Pour les acteurs, comme Younited, qui proposaient déjà des crédits soumis à la directive sur le crédit à la consommation de 2008, ces changements auront un impact marginal sur les solutions proposées et les parcours clients.

### À retenir pour le monde du commerce

- Les paiements en moins de **4 fois** (ou inférieurs à 200 euros) seront aussi soumis à la réglementation sur le crédit à la consommation avec des contrôles obligatoires et une vérification de la solvabilité des clients.
- Comme pour tous les produits de crédit, les commerçants proposant des paiements en moins de **4 fois** d'établissements financiers devront, sauf exception, adopter le statut d'Intermédiaire en Opérations de Banque et de Services de Paiement (IOBSP).
- Les commerçants offrant eux-mêmes des facilités de paiement à leurs clients, sans recourir à un établissement de crédit, seront, sauf exception, soumis à des critères d'éligibilité et seront placés sous la surveillance de l'ACPR. Par ailleurs, les facilités de paiement accordées à ce titre seront soumises aux règles protectrices du crédit à la consommation sauf pour celles de très courtes durées.
- Il est important de choisir l'offre la plus adaptée à vos clients et à vos produits ainsi que le bon acteur pour vous accompagner.



## SECTION 2

# Un marché en pleine mutation

Depuis plusieurs années, le marché français du paiement en plusieurs fois connaît une croissance fulgurante et la crise sanitaire a contribué à l'essor de la pratique. En période de pandémie, près d'un Français sur deux déclarait ainsi avoir eu recours à cette facilité de paiement parce qu'elle lui permettait de mieux maîtriser sa trésorerie et qu'elle était sans frais.

En 2023, le marché a encore évolué, comme le démontrent les résultats de l'étude menée par Younited et MixFactory. Alors, qu'apprend-on sur les usages et les attentes des clients en matière de paiement en plusieurs fois ?


#### Enseignement n° 1 : Une hausse des paniers moyens

 **19%** des Français ont eu recours au paiement en plusieurs fois pour des paniers supérieurs à 3 000 euros.

19 % des sondés ont déclaré avoir eu recours au paiement en plusieurs fois pour des paniers supérieurs à 3 000 euros. Et 26 % l'ont utilisé pour des paniers de 1 000 à 3 000 euros, soit une augmentation de 6 points en comparaison de 2021. Pour répondre à ces besoins clients, il est important pour le commerçant de proposer plusieurs options de paiement. Le paiement par crédit long peut rendre les achats plus accessibles à un plus large éventail de clients.


Notamment, cela peut encourager les clients à choisir un produit plus haut de gamme ou à ajouter des accessoires, car ils peuvent étaler le coût sur plusieurs mois plutôt que de payer la totalité du montant en une seule fois.

#### Enseignement n° 2 : Les durées longues de financement plébiscitées

 **39%** des français ont eu recours au paiement avec un crédit long en 2023.


Les attentes des consommateurs évoluent. Ces derniers expriment le besoin de financer des achats à des prix plus élevés ou d'avoir plus de flexibilité pour étaler davantage les remboursements dans le temps. Si les paiements en 3 ou 4 fois restent populaires, ils ont néanmoins perdu du terrain. La raison ? Le plébiscite des durées plus longues. Ainsi, en deux ans, les crédits longs ont augmenté de 17 points : de 22 % en 2021, ils atteignaient 39 % en 2023.

#### Enseignement n° 3 : Des demandes croissantes en magasin

 **+17pts** la progression du paiement en plusieurs fois en magasin entre 2021 et 2023.


L'usage du paiement en plusieurs fois en magasin a augmenté de 17 points en 2023 par rapport à 2021. Cette tendance s'explique principalement par la fréquentation en hausse des boutiques physiques à l'issue de la crise sanitaire. Les acteurs du marché ont alors dû s'adapter pour réussir à transposer l'expérience e-commerce dans les points de vente avec la même fluidité et la même simplicité, notamment grâce aux outils technologiques à la disposition des vendeurs, comme les tablettes tactiles.

#### Enseignement n° 4 : Un levier de fidélisation à prendre en considération

 **78%** des Français déclarent que l'option de paiement en plusieurs fois est une incitation à revenir sur le site e-commerce.


Le paiement échelonné est un facteur clé de fidélisation. Et en période d'inflation, cette option influence la décision d'achat de 39 % des Français. La même proportion estime que la mise en place de ces facilités de paiement influe positivement sur l'image que les consommateurs ont de la marque, a fortiori dans les domaines des mobilités douces (90 %), des biens électroniques (84 %) et du sport (85 %).

#### Enseignement n° 5 : Le paiement en plusieurs fois comme solution anti-crise

 **40%** des français déclarent avoir recours aux solutions de paiement en plusieurs fois en raison de l'inflation.


Selon l'Observatoire français des conjonctures économiques, l'inflation s'établit à 12,3 % entre septembre 2021 et décembre 2023. L'inflation des prix des biens de consommation a provoqué un rééquilibrage des usages en la matière. Dans la foulée de la remontée des taux bancaires, les consommateurs cherchent davantage de flexibilité pour équilibrer leur budget mensuel. Ainsi, le paiement en plusieurs fois est aujourd'hui un outil qui permet d'apporter plus de souplesse aux clients tout en ayant un impact sur vos taux de conversions.

#### Enseignement n° 6 : La gratuité n'est plus le premier argument

 **45%** des Français déclarent utiliser le paiement en plusieurs fois principalement pour sa praticité, afin de répartir les dépenses.

Si elle demeure toujours un élément clé, la gratuité du financement n'est plus la première motivation. Aujourd'hui la raison principale qui motive le paiement en plusieurs fois est qu'il permet d'étaler les dépenses et ainsi d'apporter plus de flexibilité pour équilibrer le budget mensuel de l'acheteur.

#### Enseignement n° 7 : Le paiement par crédit, une expérience proche du paiement carte bancaire

 **5min** La durée moyenne pour effectuer un paiement avec le crédit instantané Younited, que ce soit en magasin ou en ligne.

Grâce aux avancées récentes dans le domaine des paiements, notamment grâce à l'Open Banking (aussi appelé agrégation bancaire) et à la démocratisation de l'intelligence artificielle, il est désormais possible pour un client de payer à crédit en seulement 5 minutes, que ce soit sur un site en ligne ou en magasin. En connectant simplement son compte bancaire à la plateforme financière, une IA peut catégoriser et analyser la solvabilité du client en quelques minutes, offrant ainsi une réponse instantanée, sans quitter le process de vente du marchand.





### Que retenir pour le monde du commerce ?

- Choisir des solutions adaptées à vos paniers.
- Travailler l'intégration sur vos pages produits pour expliquer et rassurer.
- S'appuyer sur la complémentarité entre les différents moyens de paiement, et les différents types de paiements en plusieurs fois.
- Présenter les prix en mensualités.
- Soigner l'expérience client omnicanale.
- Proposer des solutions de crédit instantané pour les achats importants.



Découvrez les bonnes pratiques de mise en avant dans notre guide :  
«Comment booster vos ventes avec le paiement en plusieurs fois ?»



## SECTION 3

# Une expansion des usages avec l'adoption dans de nouveaux secteurs



En 2023, les solutions de paiement en plusieurs fois conquièrent de nouveaux secteurs en réponse aux demandes des consommateurs. Pour preuve, **18 %** des sondés envisagent l'achat en plusieurs fois d'un produit de luxe si cette option leur est proposée.

De même, dans les secteurs des équipements sportifs ou des mobilités douces, **20 %** des répondants prévoient d'utiliser une facilité de paiement (contre **6 %** à y avoir eu recours au cours des **6 derniers mois**). Pour vous, acteurs du commerce, la mise en place de ce type de paiement apparaît donc comme une opportunité de conversion à envisager.

Découvrez comment les partenaires Younited ont intégré le paiement par crédit dans leur expérience de vente en ligne ou en magasin.

### Que retenir pour le monde du commerce ?

- Les solutions de paiement en plusieurs fois conquièrent de nouveaux secteurs.
- En ligne comme dans les magasins physiques, le paiement en plusieurs fois est plébiscité par les consommateurs.
- Le paiement en plusieurs permet d'approcher une nouvelle clientèle, comme dans le secteur du luxe.
- Dans tous les secteurs étudiés, le financement en **5 fois** et plus, progresse.

### Le secteur des biens électroniques

Pour le secteur des biens électroniques, par exemple les équipements informatiques, les smartphones ou encore les télévisions dont les prix dépassent fréquemment **1 000 euros**, le paiement en **5 fois** et plus a progressé de **10 points** en deux ans pour s'établir à **24 %** en 2023. Les financements longs ont également le vent en poupe sur ce secteur avec une progression de **6 % à 27 %**.



[Découvrez comment Younited accompagne Bouygues Telecom](#)

“

En lançant Financement smartphone, dans l'ensemble de nos boutiques, nous avons souhaité apporter à nos clients une solution de financement innovante pour l'achat d'un smartphone neuf ou reconditionné. Nous avons construit cette offre en collaboration avec Younited pour qu'elle soit la plus simple pour nos clients, l'objectif est qu'ils puissent y souscrire en toute sérénité tout en conservant la maîtrise de leur budget.

**Chrystel Abadie-Truchet**, Directrice Générale adjointe en charge de la Stratégie, du Développement et de la Communication de Bouygues Telecom



”



Source image : Bouygues Telecom



## Le secteur des mobilités douces et vertes

Pour les mobilités douces, le paiement en **5 fois** et plus s'établit à plus de **38 %** et rattrape doucement le paiement en **3 ou 4 fois (48 %)**. Par ailleurs, comme la majorité des achats de ce secteur sont réalisés en boutique physique, cela crée des opportunités de conversion importante pour vous qui intégrez le paiement en plusieurs fois ou le financement à vos pratiques commerciales. Le passage du prix à une approche tarifaire mensualisée est en effet un argument favorable appuyé par l'immédiateté et l'instan-tanéité des outils proposés.

“

L'avantage de Younited par rapport à une solu-tion de crédit traditionnelle : cela nous fait gagner beaucoup de temps, aussi bien à nos équipes qu'à nos clients.

Nicholas Vallée, Co-fondateur de Maze Garage



”



[Découvrez comment Younited accompagne Maze Garage](#)



Source image : Adobe Stock

## Le secteur des équipements de sport

Le paiement en plusieurs fois occupait déjà une place de choix dans ce secteur, notamment sur les paniers entre **300 et 1 000 euros**. Si les données restent stables en 2023, la nouveauté réside dans les paiements en plus de **5 fois** qui ont émergé s'établissant maintenant à **13 %** d'utilisation.

“

Le paiement est un vrai sujet pour les clients de Barooders, qui achètent pour la plupart des vélos très haut de gamme à des prix pouvant aller de 3 à 10 mille euros. Peu ont les moyens de payer comptant, et la solution Younited Pay est pour cela un vrai argument commercial. Nous avons augmenté de plus de 20% notre volume d'affaires grâce à cette solution innovante. Nous apprécions tout particulièrement l'intégration dans notre parcours de vente, et la fluidité d'échange d'informations entre Younited Pay et Barooders.

Geoffroy d'Autichamp, Co-fondateur de Barooders

**BAROODERS**

”



[Découvrez comment Younited accompagne Barooders](#)



Source image : Adobe Stock

## Le secteur de l'équipement de la maison

Les équipements électroménagers n'échappent pas à la tendance avec une augmentation notable des achats compris entre **1 000 et 3 000 euros**. Pour ce secteur aussi, l'usage du paiement en **3 ou 4 fois** décroît à la faveur de maturités plus longues (+18 points en comparaison de 2021).

“ Notre leitmotiv a toujours été de rendre nos produits accessibles à tous, facilement et simplement. Il était donc important pour nous de proposer une nouvelle solution de paiement en 12 fois, avec un parcours client simple et rapide. L'offre de Younited Pay était la solution idéale. ”

Julien Sylvain, CEO, Tediber

*tediber.*



[Découvrez comment Younited accompagne Tediber](#)



Source image : Tediber

## Le secteur du luxe

Pour le luxe, un marché s'ouvre pour le paiement en plusieurs fois et pourrait encore progresser de **25 %** dans les prochains mois. En 2023, **24 %** des paiements ont été réalisés en **13 versements** ou plus. Ainsi, pour de nombreux profils, le financement en plusieurs fois permet d'acquérir un type de bien qu'ils ne pourraient sans doute pas acheter autrement. Pour vous, Maisons et boutiques de luxe, il s'agit d'une occasion d'approcher une nouvelle clientèle, voire d'ajouter un argument supplémentaire pour sa clientèle déjà acquise.

“ Notre volonté est de rendre nos produits et notre savoir-faire accessibles au plus grand nombre. Nous avons été particulièrement séduits par l'approche unique proposée par Younited. ”

François Hermand, Chief Product Officer BRM

**B.R.M.**



[Découvrez comment Younited accompagne BRM](#)



Source image : BRM

# Perspectives

Le marché du paiement en plusieurs fois change rapidement et les usages évoluent. La volonté politique d'un encadrement plus strict et les nouvelles attentes des consommateurs guident le marché vers un rééquilibrage avec des durées en moyenne plus longues et des montants plus élevés que par le passé. Dans le même temps, **le développement du financement dans plusieurs secteurs spécifiques, comme le luxe, démontre d'une attente particulière des consommateurs à laquelle il faut prêter attention.**

Les effets durables de l'inflation sur les habitudes de consommation ne sont pas à prendre à la légère, d'autant plus dans un contexte économique et géopolitique incertains.

Autrement dit, le paiement en plusieurs fois est plus que jamais pertinent : il vous reste à identifier la meilleure solution à mettre en place pour répondre aux besoins de vos clients.

Parmi lesquelles, le financement en plus de **5 fois** démontre être un outil incontournable pour les secteurs dont les paniers moyens sont supérieurs à **500 euros**. Il offre une expérience client aussi rapide que lors d'un paiement comptant, tout en ouvrant sur les innovations, notamment avec l'utilisation de l'Open banking et de l'Intelligence Artificielle pour révolutionner les process d'analyse de solvabilité des clients.

Enfin, une dernière tendance intéressante : **83 % des consommateurs souhaiteraient se voir proposer une offre de reprise de leur ancien équipement pour obtenir une remise sur un nouveau produit dans le cadre de leur paiement en plusieurs fois.**

Il existe une réelle demande de services additionnels. Les sociétés de financement, à l'image de Younited, proposent ainsi de plus en plus de solutions embarquées comme des offres de reprise ou d'assurances complémentaires. Younited a notamment développé une offre sur mesure pour les **Apple Premium Resellers**, offrant aux clients Apple la possibilité de reprendre leur appareil lors de l'achat d'un nouvel appareil Apple. Voilà autant de nouveaux outils pour répondre encore plus précisément aux besoins de vos clients.



[Découvrez comment Younited accompagne les enseignes Apple Premium Reseller](#)

# Ce qu'il faut retenir de l'étude

Le paiement en plusieurs fois ...

- est plébiscité pour étaler le paiement sur des durées longues
- permet d'augmenter le panier moyen
- répond à une demande croissante
- est un levier de fidélisation important
- n'est plus mobilisé uniquement en raison de sa gratuité
- constitue une solution anti-crise



**2 clients sur 5** prévoient de payer leurs achats en plusieurs fois pour faire face à l'inflation.



**4 clients sur 5** affirment que le paiement étalé les incitera à revenir chez le marchand.

Les clients souhaitent plus de facilité de paiements dans le **secteur du luxe.**

La nouvelle directive sur le crédit à la consommation va réguler le BNPL d'ici **2026.**

Le financement en 5 fois et plus progresse de **16%** entre **2021** et **2023.**



# A propos de Younited Pay

## Une offre adaptée aux achats importants

Younited Pay se distingue des autres acteurs du marché en proposant une gamme complète de solutions de financement pour couvrir des achats de **300 à 50 000 euros**. Une offre omnicanale de crédit, de **10 fois à 84 mensualités**. De quoi couvrir une large gamme de besoins : du vélo électrique, à la machine à laver en passant par un ordinateur ou une voiture d'occasion, par exemples, le marchand choisit les montants et les durées en fonction de ses besoins et de celui de ses clients.

## Une offre simple et une réponse instantanée

Younited propose une offre de crédit instantanée intégrée au parcours client et une interface unique, pour un paiement par crédit ou un emprunt, en ligne ou en magasin. La solution est utilisable en magasin sans développement technique, et en e-commerce



via notre API ou nos partenaires technologiques Prestashop, Shopify, Monext, etc. Grâce à l'Open Banking et à la technologie d'Intelligence Artificielle, Younited analyse les demandes de financement en 5 minutes, même en magasin, offrant ainsi une réponse définitive, instantanément.

## Une offre responsable

Younited privilégie par ailleurs une approche responsable. Younited sensibilise en effet les commerçants à une utilisation raisonnable et raisonnée des solutions de paiements en plusieurs fois. En bref, pas question de proposer un règlement en dix fois à leurs clients pour des achats de faible montant. Younited choisit aussi de mettre en avant des solutions de crédit bénéficiant d'un plus fort encadrement réglementaire et d'une meilleure protection pour le client. Cette démarche de conseil et de transparence est également offerte aux clients via Younited Coach, un service d'accompagnement budgétaire qui propose des conseils de gestion financière et des opportunités d'économie.

## Ce qu'il faut retenir de l'offre

- 1 jour pour installer Younited Pay en ligne ou en magasin.
- 5 min, la durée moyenne pour compléter le parcours de souscription et obtenir une réponse définitive.
- +40 %<sup>7</sup> l'augmentation du montant du panier moyen.
- +20 %<sup>7</sup> l'augmentation de la moyenne du taux de conversion.

<sup>7</sup> Performance moyenne constatée sur les marchands utilisant la solution Younited depuis 2022

## Younited accompagne plus de 2 000 points de vente et sites internet en France



Vous souhaitez en savoir plus :  
[www.younited.com/fr/partners/pay/](http://www.younited.com/fr/partners/pay/)

## A propos de Younited

Younited est le leader du crédit instantané en Europe au service de l'e-économie. Innovation constante, technologie de rupture et expérience utilisateur exceptionnelle ont permis à près d'**un million de consommateurs** d'avoir accès à un crédit instantané, simple, et transparent pour rénover leur logement, financer leurs vacances, ou acheter un nouveau smartphone. Paiement en plusieurs fois : état des lieux et opportunités.

Younited est leader dans **5 pays** européens et génère plus de **2 milliards** de GMV annuelle, avec près de **50%** de son activité hors de France.

Pionnier dans l'accompagnement budgétaire personnalisé, Younited déploie une stratégie de crédit au service de chacun pour plus de transparence et plus d'équité. Younited a initié une démarche de certification B-Corp.

Vous souhaitez en savoir plus :  
[www.younited.com/fr/about-us/](http://www.younited.com/fr/about-us/)



Pour en savoir plus :  
[www.younited.com](http://www.younited.com)