

NOUVEAUTÉ

# PAIEMENT DIFFÉRÉ, PAIEMENT FRACTIONNÉ

Comment les commerçants et e-commerçants peuvent s'appuyer sur le buy now pay later pour dynamiser leur chiffre d'affaires ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une analyse exclusive des profils des clients particuliers utilisant le paiement différé et fractionné**, des clés pour encourager le recours aux offres de financement et savoir qui cibler
- ▶ **Une enquête exclusive auprès des indépendants et des petites entreprises** pour appréhender le potentiel du buy now pay later en B2B
- ▶ **L'état des lieux du buy now pay later en France** : dans les commerces en ligne et hors ligne, évolution du cadre réglementaire...



### SURVEY

Une typologie des clients particuliers et une analyse du potentiel sur le marché des petites entreprises pour identifier vos cibles prioritaires et savoir comment optimiser votre stratégie pour les convertir

**LesEchos**

ÉTUDES

# UTILISER LE PAIEMENT POUR BOOSTER LE PANIER MOYEN ET AMÉLIORER LE TAUX DE CONVERSION



**Hélène Meziani**

Directrice du pôle  
Banque-Assurance-  
Finance



@helene\_meziani

Plus connecté, plus exigeant, le client attend aujourd'hui un parcours omnicanal sans points de friction. Ces tendances ont profité aux acteurs du paiement qui développent depuis plusieurs années des solutions de paiement fractionné et de paiement différé, non soumises à la réglementation lourde du crédit à la consommation, et qui s'intègrent donc plus facilement dans un parcours de paiement simplifié. En fluidifiant le parcours d'achat, elles augmentent à la fois le taux de conversion et le panier moyen.


Face à l'émergence de ces nouveaux acteurs venant les concurrencer sur le financement des achats, d'abord en ligne puis en magasin, les spécialistes du crédit à la consommation ont également créé leurs propres offres.

Aujourd'hui, ces solutions se sont démocratisées : selon une étude FLOA-Kantar réalisée en 2024, 70% des Français utilisent des facilités de paiement mais seulement 44% les utilisent régulièrement.

Il reste donc des marges de progression. Pour poursuivre leur développement, certains acteurs s'intéressent aussi au marché des petites entreprises.

Qui sont les utilisateurs de paiement fractionné, de paiement différé ainsi que de solutions plus « classiques » de crédit à la consommation ? Quelles solutions sont privilégiées pour quels produits et services ? Quel impact de ces solutions sur le choix des commerçants et sur le panier moyen ? Comment encourager l'utilisation du paiement fractionné et du paiement décalé ? Quelles sont les attentes des différents profils de consommateurs ? Quelle est la perception du buy now pay later par les dirigeants de petites entreprises ? Quel potentiel sur ce marché ?

**Ce sont les principales questions à laquelle notre étude répond, en s'appuyant en particulier sur une analyse des profils des utilisateurs des solutions de financement et des déterminants du recours au crédit à la consommation et aux paiements différés ou fractionnés.**

Une étude réalisée en partenariat avec 

## Méthodologie : une expertise unique



### DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité du commerce, du paiement et du financement, des acteurs de ces secteurs et de leurs stratégies.



### ENQUÊTES

Une enquête réalisée auprès de 2 000 particuliers, représentatifs de la population française. Celle-ci a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données. Une enquête réalisée auprès de 200 dirigeants d'entreprise de moins de 10 salariés.



### SEGMENTATION DES PROFILS DE CLIENTS

Une analyse des déterminants du recours aux solutions de financement en point de vente et en ligne, pour différents types de produits, des profils à fort potentiel et des leviers pour convaincre les profils les plus réticents.

# Plan de l'étude

**Aller à l'essentiel :** synthèse de l'étude

## Quels contours du paiement différé et fractionné ?

Paiement différé et fractionné vs crédit à la consommation : les différentes solutions, les différences, la réglementation...

Les déterminants et la dynamique du financement sur point de vente

## Quelle utilisation des solutions de financement sur point de vente et en ligne des Français ?

Cette partie s'appuie sur une enquête réalisée auprès d'un panel représentatif de la population française de 2 000 répondants. Celle-ci s'intéresse à la notoriété des solutions de paiement différé et fractionné, à l'utilisation de celles-ci et du crédit à la consommation selon les produits et les services ainsi que selon le lieu d'achat, à l'impact du recours sur le panier moyen, le taux de conversion et le choix des commerçants, à la perception des différences entre BNPL et crédit à la consommation, aux attentes en matière de parcours d'achat, aux freins au recours, aux points d'amélioration...

## Quels sont les profils d'utilisateurs et non utilisateurs du paiement différé et du paiement fractionné ? Qui cibler et comment les convaincre ?

Cette partie s'appuie sur une analyse des correspondances multiples et sur une classification afin de segmenter les profils de clients. L'étude vise à déterminer le cœur de cible des acteurs du paiement différé et fractionné, les utilisateurs du crédit à la consommation pouvant être convertis, les clients pouvant être convaincus d'utiliser le crédit ou le BNPL... Elle vise également à analyser les produits à prioriser et les leviers à actionner par les acteurs du commerce en ligne et hors ligne et les acteurs du paiement et du financement pour convertir ces différentes cibles.

## Quel potentiel du buy now pay later pour les petites entreprises ?

Cette partie s'appuie sur une enquête auprès de 200 indépendants et dirigeants d'entreprises de moins de 10 salariés. Celle-ci vise à appréhender le taux d'utilisation des solutions de paiement différé et fractionné B2C, le type de produits et services pour lesquels ces solutions sont utilisées ou pourraient être utilisées, les attentes de cette cible...

## Parmi les entreprises citées :

Affirm	Cetelem	Floa	Oney	Riverty	Splitit	Zinia
Alma	Clearpay	Klarna	Paypal	Scalapay	Spotii	...Et bien d'autres !
Amazon	Cofidis	Lendico	Paythen	SeQura	Twint	
Billink	Django	Liftforward	Ratepay	Sofinco	Younited	

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

► Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### ► Paiement différé

Les solutions de paiement différé permettent de régler les achats jusqu'à 30 jours après l'achat / la validation de la commande

### ► Paiement fractionné

Les solutions de paiement fractionné permettent de régler les achats en plusieurs fois dans un délai de 90 jours maximum après l'achat / la validation de la commande.

### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

#### ► **Luxe-Mode-Beauté**

Réenchâter l'acte d'achat : De la mise sur le marché à la visite en boutique, comment réinventer le plaisir de consommer et créer de nouvelles opportunités de croissance

#### ► **Paiement mobile : L'heure du bilan**

Paiement et encaissement mobiles : quelles perspectives à l'horizon 2028 ?

### Bon de commande

## Paiement différé, paiement fractionné

#### **Version PDF**

##### Pour 1 utilisateur\*

3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

##### De 2 à 5 utilisateurs\*

4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)

##### De 6 à 10 utilisateurs\*

4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)

##### Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### **Version papier**

3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### **Option papier**

Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### **Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.**

Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01 49 53 63 00

Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

#### **Coordonnées de l'utilisateur final**

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

Adresse : .....

Tél. : ..... E-mail : .....

#### **Facturation**

Société : .....

Adresse : .....

E-mail : .....

SIRET : .....

#### **Règlement**

Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)

Chèque à l'ordre des Echos Solutions

Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)

Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature :

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

