



Le paiement en plusieurs fois, ça existe aussi dans le prêt-à-porter

66 % des Français déclarent utiliser ce mode de transaction, selon le 4^e baromètre Floa-Kantar sur les usages de paiement en Europe. Devenu monnaie courante, il s'immisce dans les achats plaisir.

Eugénie Decommer

« **ÇA NE COÛTE RIEN !** Le paiement en plusieurs fois me permet de porter des vêtements que j'aime. » Sacs de courses remplis et manteau flambant neuf, Catherine déambule péniblement dans ce centre commercial situé à deux pas de la gare Montparnasse à Paris (XV^e). Cette quinquagénaire ne jure que par le BNPL, autrement dit « buy now, pay later » (*acheter maintenant, payer plus tard*), un mode de règlement en différé qui s'effectue souvent en trois ou quatre fois, avec ou sans frais, et qui ne doit pas dépasser 90 jours.

Et elle n'est pas la seule. Ce ne sont pas moins de 66 % des Français qui déclarent y avoir recours, selon le 4^e baromètre Floa-Kantar sur les usages de paiement en Europe*. Si c'est surtout pour acquérir de l'électroménager ou des produits high-tech dans le cadre d'un achat planifié ou faire face à un imprévu, « 36 % l'utilisent pour des dépenses dites *plaisirs*, dont l'achat de vêtements », note Marc Lanvin, directeur général adjoint de Floa, la solution de versement en plusieurs fois du groupe BNP Paribas, partenaire de plus de 15 000 commerçants.

Des marques d'entrée de gamme au premium

Le BNPL est aujourd'hui ancré dans les habitudes des consommateurs. « Il y a eu une première augmentation de son utilisation dans les années 2010 avec le développement de l'e-commerce. On en observe une autre depuis le Covid », analyse Marc Lanvin. Ses avantages ? « Il permet de lisser l'effort et de redonner le contrôle au consommateur. »

À tel point que ce dispositif s'est étendu au secteur de la mode. Des enseignes comme Kiabi, Decathlon, Etam, Cache-Cache ou encore Zalando le proposent. « Il y a une grosse demande », confirme Thibaut Ledunois, directeur de l'entrepreneuriat et de l'innovation de la Fédération française du prêt-à-porter féminin. Autrefois associé aux marques « d'entrée de gamme », le service est désormais présent dans les enseignes premium comme Ba&sh, Sœur, Figaret, Ikks, Émoi Émoi. L'exception ? Les marques de luxe, qui n'adhèrent pas au concept par peur de desservir leur image, d'après Marc Lanvin.

Consommer sans exploser ses plafonds bancaires : cette promesse fait le bonheur de Catherine, directrice de foyer et « smicarde ». « C'est mon garde-fou. Ça me permet de réguler mes dépenses sans taper dans mon épargne et

d'acheter de la qualité », glousse celle qui, la semaine dernière, s'est offert une veste imperméable kaki à 280 €, achetée en ligne en quatre fois, soit 70 € par mois pendant quatre mois et sans frais ajoutés. La possibilité de payer en plusieurs fois est d'ailleurs devenue un prérequis pour les consommateurs. C'est peu dire, sachant que deux utilisateurs BNPL sur trois seraient prêts à changer d'enseigne pour pouvoir en bénéficier, selon Marc Lanvin.

« **Ça reste un crédit** »

Pour consommer mieux... ou plus ? Au niveau européen, 44 % des utilisateurs du BNPL de 18 à 24 ans mentionnent que ce dispositif leur permet d'acheter des biens plus responsables. Mais le paiement en plusieurs fois est à double tranchant. « Les consommateurs sont à la fois attirés par les produits premium et par les promotions ou produits discounts », décrypte Yann Rivoallan, président de la Fédération française du prêt-à-porter féminin.

Sonia profite ainsi du dispositif pour acheter davantage. Dans ce H&M du centre commercial de Beaugrenelle (Paris, XV^e), cette assistante maternelle de 28 ans flâne dans les rayons. « J'utilise le paiement en plusieurs fois une

à deux fois par an pour faire le stock au moment des soldes », intime celle qui a ses habitudes chez Foot Locker, Zara, Nike.

Le paiement fractionné ne fait cependant pas l'unanimité. Sac en bandoulière et casquette vissée sur la tête, Françoise arpente les larges couloirs du centre commercial aux côtés de Michel, son mari : « Si je n'ai pas les sous, je n'achète pas. Ça reste un crédit après tout ! » « C'est une charge mentale en plus, abonde Anne, retraitée qui franchit les portiques électroniques en poussant un chariot Leclerc. Je paye d'un coup ou j'attends le début de mois. »

*Enquête réalisée en janvier auprès de 4 903 personnes.



C'est mon garde-fou. Ça me permet de réguler mes dépenses sans taper dans mon épargne et d'acheter de la qualité

Catherine, directrice de foyer



En novembre 2026, une nouvelle réglementation visant à protéger le consommateur imposera aux opérateurs de vérifier la solvabilité de celui-ci avant qu'il ne s'engage. (Illustration)

ISTOCK





CONSEILS | Un dispositif à utiliser avec prudence

DARTY, AMAZON, Decathlon, la Redoute... Nombreuses sont les enseignes qui proposent d'étaler le paiement sur plusieurs mois, avec ou sans frais, par l'intermédiaire d'acteurs financiers de type Floa, Oney... ou encore PayPal. Plébiscité par certains, le paiement fractionné, ou BNPL – (« buy now, pay later », acheter maintenant, payer plus tard) – est craint par d'autres.

« Ce dispositif est au cœur de nos préoccupations pour la défense des intérêts des consommateurs », prévient Juliette Woods, chargée de mission banque et assurance à l'association de consommateurs UFC-Que choisir. Et si « les risques sont largement fantasmés », affirme Marc Lanvin, directeur général adjoint de Floa, des précautions sont toujours nécessaires.

La fausse impression de payer moins cher

Le règlement en plusieurs mensualités peut en effet donner l'impression, à tort, que l'article coûte moins cher. Vous n'avez pas la pos-

sibilité de déboursier d'une traite les 359 € affichés sur le site de Boulanger pour ce lave-linge Candy ? Le site de l'enseigne vous propose une alternative : le paiement en quatre fois, via l'organisme Oney, mais avec des frais.

En plus de l'apport initial de 98,73 €, il faudra déboursier trois mensualités de 89,75 €. Le montant total s'élève ainsi à 367,98 €, soit 8,98 € supplémentaires par rapport au tarif affiché au départ. « Faire paraître le prix du bien accessible est un des effets néfastes de cette modalité », informe Juliette Woods.

Des pénalités de 8 à 15 % en cas de retard

Et même quand le paiement en plusieurs fois s'annonce sans frais, la facture peut vite s'enflammer en cas d'incident. « La majorité des prestataires bancaires facturent des frais en cas de retard de paiement, ce qui peut conduire à un surendettement », alerte la chargée de mission banque et assurance de l'UFC-Que choisir. Par exemple, un consommateur qui achète un bien à 600 €

en trois fois paye 200 € par mois pendant trois mois. Faute de fonds, le dernier prélèvement est refusé. « La pénalité fluctue entre 8 % et 15 %, ce qui revient à payer entre 216 et 230 € pour la dernière mensualité », calcule-t-elle. D'où la nécessité de vérifier sa capacité de remboursement avant de s'engager dans ce dispositif.

Prudence donc. D'autant que, pour l'instant, cette modalité de paiement échappe à un encadrement strict. La réglementation devrait toutefois évoluer dès novembre 2026, date à laquelle la nouvelle directive sur le crédit à la consommation initiée par l'Union européenne doit s'appliquer. Le « BNPL » sera alors considéré comme un crédit à la consommation. L'objectif ? Mieux protéger le consommateur. Outre une exigence de « transparence des clauses contractuelles », déjà appliquée par certains opérateurs, ces derniers devront également « évaluer la solvabilité du consommateur avant de signer le contrat », condition non obligatoire pour le moment. **E.D.**

