

L'usage des facilités de paiement en France

2026



Un usage installé durablement dans le quotidien des Français

69 %

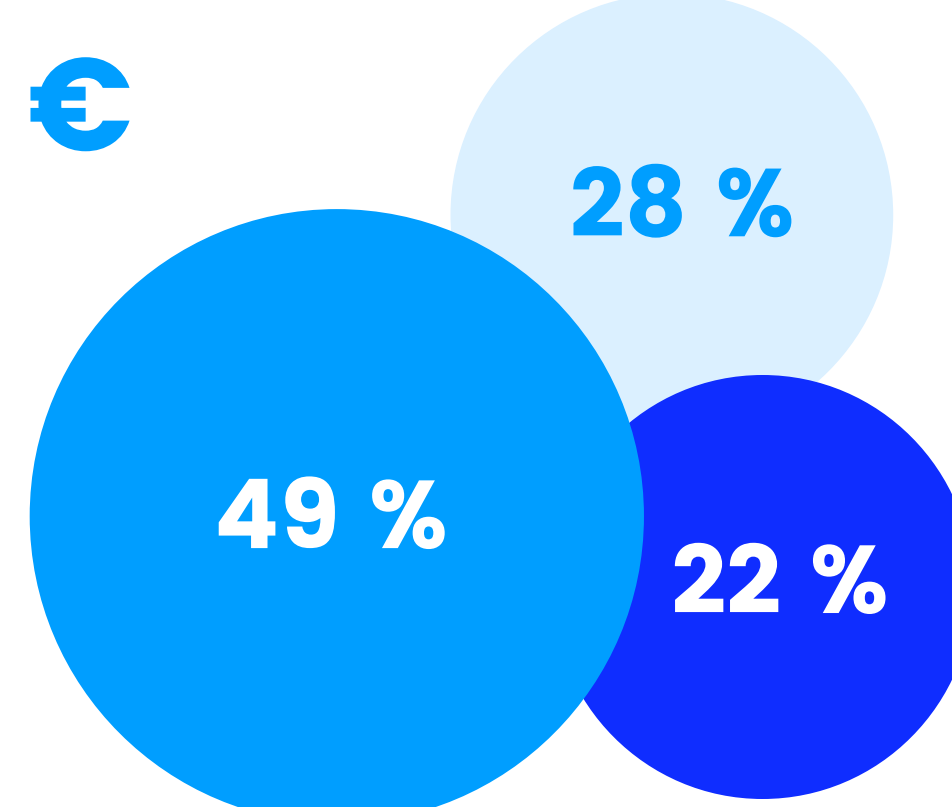
des Français utilisent aujourd'hui le paiement fractionné



1 Français sur 2 utilise le BNPL¹ pour un achat compris entre

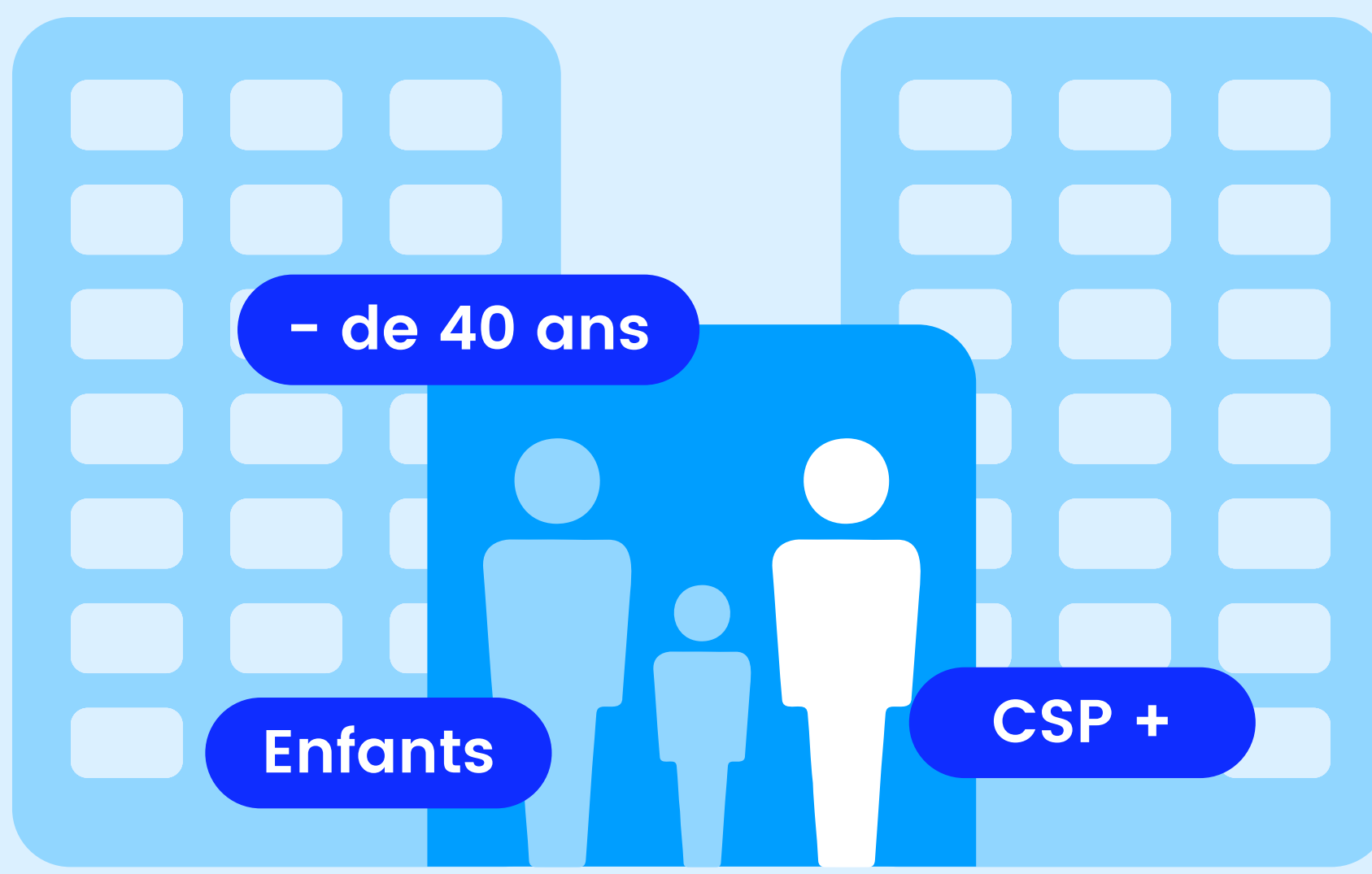
100 € et 500 €

- Jusqu'à 99 €
- 100 € à 499 €
- + de 500 €



L'utilisateur type du BNPL en France est...

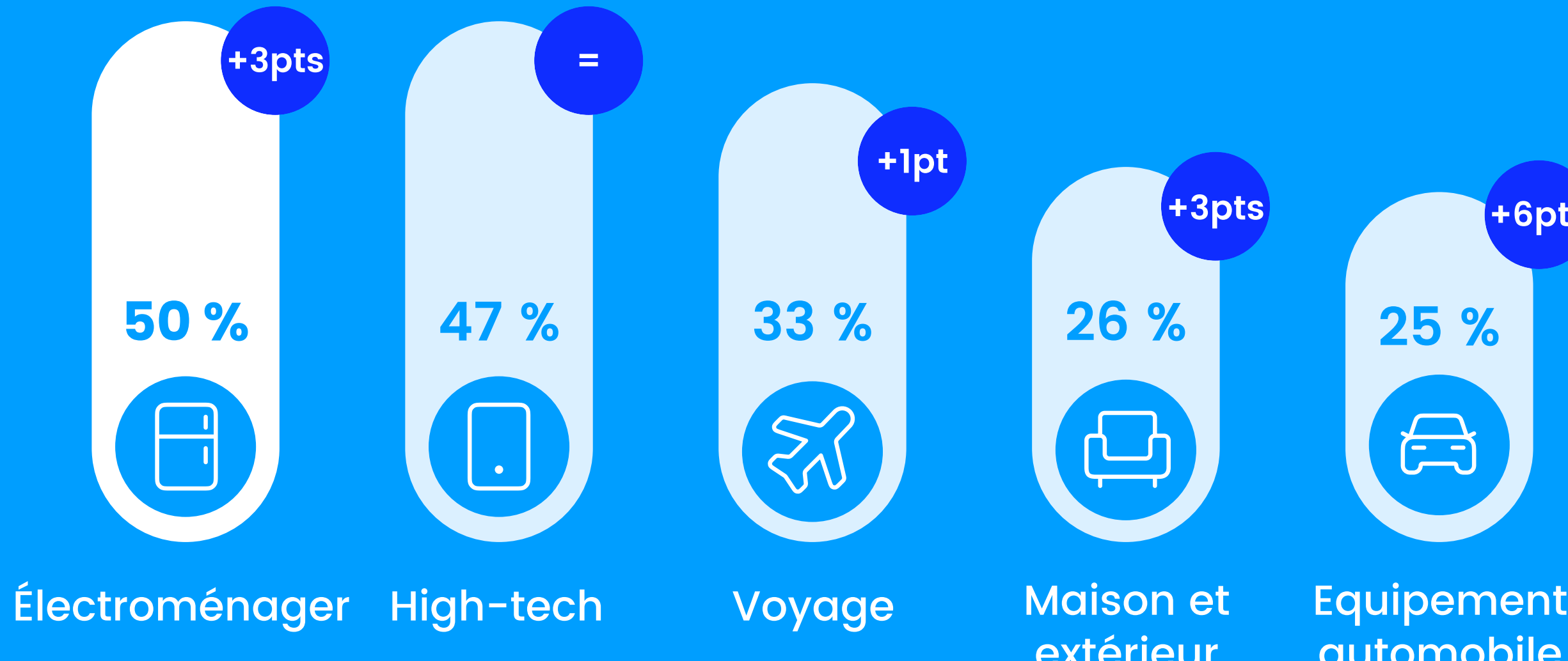
- ✓ CSP +
- ✓ Moins de 40 ans
- ✓ Avec des enfants



L'électroménager et l'high-tech toujours en tête



En 2025, le top 5 des catégories payées en plusieurs fois sont ...



Le paiement en plusieurs fois devient déterminant



48 %

des Français ont abandonné un achat faute de BNPL



67 %

des Français changeraient de commerçant pour bénéficier du BNPL

Le rôle clé du BNPL dans la gestion du budget

7 Français sur 10

utilisant des facilités de paiement estiment qu'elles permettent de mieux piloter leur budget

Les premières raisons d'usage du BNPL sont :

69 %

Étaler le paiement d'un achat planifié

57 %

Faire face à des dépenses imprévues

47 %

Faire un achat de meilleure qualité

Les Français sont de plus en plus attentifs à leurs dépenses



79 %

des Français déclarent connaître leur reste à vivre...



29 %

mais seulement le connaissent précisément.

Les méthodes les plus utilisées pour suivre le reste à vivre sont :



Différences générationnelles dans la gestion budgétaire



- 40 ans

+ 40 ans

Connaissance précise du reste à vivre	23 %	<	31 %
Outils de suivi manuel	16 %	X2	31 %
Utilisation d'une appli budgétaire	26 %	X2	13 %
Utilisation du BNPL	81 %	>	63 %

Aujourd'hui, l'IA transforme déjà l'acte d'achat

1 Français sur 3 se dit prêt à utiliser l'IA en amont d'un achat pour...

Comparer les différents prix

Trouver des produits moins chers

Obtenir des recommandations

...mais aussi pour des arbitrages plus fins chez les - de 40 ans

Trouver des produits alternatifs **27 %**

Résoudre un problème post achat **25 %**

Une tendance fortement impulsée par la GenZ...

40 % vs. 21 % chez les Boomers
veulent que l'IA leur recommande des produits d'occasion ou reconditionnés moins chers

37 % vs. 29 % chez les Boomers
veulent que l'IA leur signale si un prix est trop élevé et leur suggère d'attendre

23 % vs. 9 % chez les Boomers
désirent que l'IA leur propose d'étaler une dépense pour éviter un découvert

...qui y voit un vrai levier de pilotage budgétaire.