

NETMANAGEMENT®

Livre blanc

La nouvelle réglementation européenne sur l'évaluation obligatoire de la solvabilité pour le “Buy Now, Pay Later” (BNPL) et les paiements échelonnés

(Conséquences pour les commerçants, les
prestataires de services de paiement et les
consommateurs – en ligne et en point de vente)

Version 1.00
Décembre 2025
Français

Introduction

L'Union européenne introduit une réforme majeure du cadre juridique applicable au crédit à la consommation, qui impacte directement la manière dont les solutions de paiement échelonné et de type "Buy Now, Pay Later" (BNPL) peuvent être proposées. Cette évolution s'inscrit dans la révision de la Directive européenne sur le crédit à la consommation (DCC II), visant à moderniser le secteur et à garantir que les nouveaux modèles numériques de crédit ne conduisent pas à un endettement excessif des consommateurs.

Pour les commerçants – qu'ils exercent dans l'e-commerce ou en magasin – ces nouvelles règles transformeront les conditions d'offre de paiements différés. Bien que le BNPL se soit fortement développé du fait de son attractivité et de sa simplicité, les exigences réglementaires renforcées mettent désormais l'accent sur la protection du consommateur, la transparence, la responsabilité et l'adéquation des moyens de paiement aux capacités financières.

Ce livre blanc présente une analyse claire et structurée de la directive et de ses implications pour les commerçants, les prestataires de services de paiement (PSP) et l'écosystème des paiements.

Objectifs et portée de la nouvelle directive

La nouvelle directive vise à :

- Ø Protéger les consommateurs – en particulier ceux aux revenus modestes – contre le surendettement
- Ø Renforcer la responsabilité des prêteurs, même pour les petits crédits à court terme
- Ø Assurer une meilleure transparence sur le coût réel des paiements différés
- Ø Permettre une comparaison plus équitable entre les différentes formules de crédit

La réforme s'applique à partir du 20 novembre 2025, après la période de transposition ouverte fin 2023. Elle étend les obligations réglementaires aux crédits de faible montant (inférieurs à 200 €) qui échappaient jusqu'ici à un contrôle approfondi de solvabilité.

Les offres BNPL, les paiements échelonnés et certains modèles de paiement différé devront désormais faire l'objet d'une évaluation obligatoire de la solvabilité avant acceptation.

Champ d'application par mode de paiement

Le tableau suivant indique si chaque méthode de paiement est concernée par l'obligation de contrôle de solvabilité (Oui / Non / Partiellement) :

Mode de paiement / APM / Prestataire	Soumis à la directive ?	Motif
Carte de crédit (Visa, Mastercard, Amex)	Oui (contrôle par l'émetteur)	Crédit renouvelable ou différé
Carte de débit	Non	Paiement immédiat, pas de crédit
Prélèvement SEPA	Non	Paiement initié lors de l'achat
Prélèvement SEPA garanti	Non	Garantie assurant le commerçant, pas un crédit au consommateur
Virement bancaire immédiat	Non	Pas de crédit
PayPal "Pay in 3 / Pay Later"	Oui	Paiement échelonné à crédit

Mode de paiement / APM / Prestataire	Soumis à la directive ?	Motif
Klarna BNPL	Oui	Crédit à la consommation
Apple Pay / Google Pay	Non*	Porte-monnaie électronique ; dépend du moyen sous-jacent
Sofort / iDEAL / EPS / Trustly / Wero	Non	Paieement bancaire immédiat
Paieement sur facture B2C avec délai 30–90 jours	Oui	Paieement différé assimilé à un crédit
Paieement sur facture B2B	Non	La directive ne concerne que les consommateurs
Paieement échelonné sans frais avec livraison après paieement intégral	Non	Paieement anticipé, pas de crédit
BNPL financé par un PSP	Oui (contrôle par le PSP)	Crédit accordé au consommateur
Paieement échelonné en magasin avec remise immédiate du produit	Oui	Équivalent à un crédit
Abonnement à paieement récurrent par carte	Non	Paieement périodique, pas de crédit

* Apple Pay / Google Pay relèvent de la directive uniquement si la carte sous-jacente constitue un crédit.

Conséquences pour les commerçants

Ces nouvelles règles impliquent notamment que :

- Ø Les offres BNPL ne pourront plus être proposées de manière informelle sans qu'un acteur agréé ne réalise l'évaluation de solvabilité.
- Ø Les commerçants ne sont pas tenus d'effectuer eux-mêmes le contrôle lorsqu'ils utilisent un PSP ou un établissement de crédit agréé – cette responsabilité incombe au prêteur.
- Ø Un commerçant proposant son propre paieement différé ou échelonné peut être considéré comme octroyant un crédit à la consommation, nécessitant alors un agrément réglementaire.

En pratique, les commerçants devront :

- Ø S'appuyer sur des prestataires de BNPL/PSP agréés
- Ø Éviter d'accorder du crédit direct aux consommateurs sans autorisation
- Ø Mettre à jour les parcours de paieement, CGV et informations affichées au moment du choix du moyen de paieement

Transmission de données & base juridique

Lorsqu'un moyen de paieement impliquant du crédit est utilisé, certaines données personnelles doivent être transmises au prêteur ou PSP agréé pour évaluer la solvabilité. Parmi elles :

- Ø Identité et coordonnées du consommateur
- Ø Date de naissance

- Ø Montant et nature de la transaction
- Ø Historique de paiement le cas échéant

Base juridique RGPD :

Le traitement de ces données est fondé sur l'article 6(1)(b) RGPD (exécution du contrat) et l'article 6(1)(c) RGPD (obligation légale). Aucun consentement séparé n'est requis dans ce cadre.

Le commerçant doit néanmoins assurer une transparence via une notice de confidentialité à jour, mentionnant l'entité réglementée réalisant le contrôle de solvabilité.

Produits BNPL et paiements échelonnés concernés

La directive s'applique notamment à :

- Ø Micro-crédits et prêts de faible montant (< 200 €)
- Ø Paiements en plusieurs fois (ex. Pay in 3, Pay in 4)
- Ø Paiements échelonnés sans frais lorsque le produit est remis avant le paiement complet
- Ø Paiements différés au-delà d'un délai court impliquant un risque de crédit
- Ø Offres BNPL intégrées au parcours d'achat en ligne

Le critère central est que le consommateur reçoit le bien ou bénéficie du service immédiatement et paie plus tard – ce qui constitue un crédit, même sans frais.

Quand un commerçant a-t-il besoin d'un agrément ?

Un agrément est requis si le commerçant :

- Ø Accorde du crédit directement aux consommateurs
- Ø Propose un paiement échelonné avec remise du produit avant paiement complet
- Ø Offre un paiement différé long (souvent > 30 jours)

Aucun agrément n'est nécessaire si :

- Ø Les échéances constituent un paiement anticipé et la livraison n'intervient qu'après règlement total
- Ø Aucuns frais ou intérêts ne sont facturés
- Ø Aucun risque de crédit ne pèse sur le commerçant

Situation	Agrément requis ?	Motif
Facture B2B avec délai 30–90 jours	Non	Hors champ de la directive
Paiement B2C avec 90 jours pour régler	Probablement Oui	Assimilé à un crédit

Situation	Agrément requis ?	Motif
4 échéances avant émission du billet de concert	Non	Paielement anticipé

Paielement échelonné comme paielement anticipé (ex. billetterie, ameublement)

Lorsque le consommateur paie des échéances avant de recevoir le produit ou service, il ne s'agit généralement pas d'un crédit, sous réserve que :

- Ø Aucun frais ni intérêt ne soit appliqué
- Ø La livraison ou l'usage soit conditionné au paielement intégral
- Ø Les versements constituent une forme d'acompte / paielement anticipé

Exemples :

- Ø Billet de concert envoyé uniquement après paielement intégral
- Ø Achat d'un canapé livré seulement après règlement complet
- Ø Voyages ou séjours émis après paielement du solde

Ce modèle demeure autorisé et non réglementé, dès lors qu'il n'y a aucune mise à disposition anticipée.

Pourquoi le prélèvement SEPA n'est pas du BNPL

Le prélèvement SEPA n'est pas assimilé à du BNPL car :

- Ø Le paielement est initié au moment de l'achat
- Ø Le consommateur ne bénéficie pas d'un crédit prolongé
- Ø Le délai de compensation bancaire est standard

Même un prélèvement SEPA garanti n'est pas considéré comme du crédit : la garantie protège uniquement le commerçant contre un impayé.

Les « tabs » et comptes ouverts dans le secteur de l'hôtellerie : transition vers les critères BNPL

Dans le contexte de la nouvelle directive européenne relative aux vérifications de solvabilité pour les offres « Buy Now – Pay Later » (BNPL) ou les achats à tempérament, de nombreux restaurateurs et exploitants d'événements se posent la question de savoir à quel moment un crédit informel accordé à un client – le « tab » ou un compte ouvert sur une longue période – relève effectivement de la définition d'un arrangement BNPL ou d'un crédit. Cette analyse prend en compte à la fois les risques économiques et les implications réglementaires associés à ces pratiques.

Traditionnellement, un « tab » désigne l'octroi à court terme de repas ou de boissons à crédit par le commerçant, avec l'accord tacite que le client règlera la totalité à la fin de la soirée ou de la journée. Dans cette forme classique, il s'agit d'un mode de paielement différé informel et très court terme, ne comportant ni intérêts ni frais, et qui ne relève donc pas de la nouvelle directive européenne sur le crédit à la consommation.

Cependant, lorsque le montant dû s'étend au-delà de quelques heures sur plusieurs jours voire semaines, le commerçant assume un risque financier accru, et l'arrangement informel se rapproche de plus en plus d'une ligne de crédit privée. Les périodes de retard supérieures à deux semaines, en particulier pour des montants supérieurs à 200 €, augmentent significativement l'exposition économique. Parallèlement, la distinction avec la fourniture de crédit régulé devient pertinente, surtout lorsque ces « tabs » sont accordés de manière régulière ou systématique.

Une attention particulière doit être portée aux délais de paiement supérieurs à 90 jours, qui, selon la définition actuelle du crédit à la consommation en Europe, constituent clairement un crédit au sens des réglementations de protection du consommateur. Dans ce cas, une autorisation d'un prestataire de services de paiement ou même une licence bancaire est requise si le modèle est proposé commercialement ou de manière standardisée. Les « tabs » ponctuels et à court terme sans intérêts ni frais restent, quant à eux, non problématiques d'un point de vue réglementaire.

Le montant et la fréquence d'utilisation jouent également un rôle déterminant : des « tabs » isolés et ponctuels pour de petits montants restent sans problème, tandis que des « tabs » répétés sur des montants moyens ou élevés présentent une importance économique et réglementaire croissante. L'évaluation du risque par le commerçant est cruciale dans ces situations.

D'un point de vue pratique, il est conseillé aux restaurateurs, exploitants d'événements ou vendeurs de billets de documenter systématiquement les comptes ouverts et « tabs » en fonction de leur durée, montant et fréquence. Cette approche permet non seulement une évaluation économique claire, mais aussi d'identifier à temps les situations où une vérification de solvabilité ou l'intervention d'un prestataire de services de paiement s'avère judicieuse ou légalement nécessaire.

En association avec des solutions de paiement modernes, telles que celles proposées par des fournisseurs spécialisés comme NetManagement, il est possible de réaliser des contrôles de solvabilité en temps réel dès la saisie des informations de facturation ou de livraison. Cela permet aux commerçants de proposer aux clients les méthodes de paiement les plus adaptées tout en minimisant leur propre risque financier. Pour les transactions de montants élevés, les utilisations récurrentes ou les délais de paiement prolongés, cette approche garantit la conformité aux exigences réglementaires tout en préservant la flexibilité du client.

En résumé, les « tabs » ponctuels à court terme dans le secteur de l'hôtellerie restent non problématiques, tandis que les comptes ouverts prolongés et systématiques prennent effectivement les caractéristiques d'un modèle BNPL ou de crédit. Les commerçants, restaurateurs et vendeurs de billets doivent donc surveiller attentivement ces seuils – durée, montant et fréquence – et mettre en œuvre, le cas échéant, les vérifications de solvabilité ou les autorisations de prestataire de services de paiement appropriées.

Contrôle client pour produits à forte valeur ou ré-exploitable

Pour des achats de valeur importante ou susceptibles de revente rapide, un paiement différé ou échelonné augmente le risque.

NetManagement met à disposition des commerçants des interfaces de vérification d'identité et de solvabilité en temps réel. Cela permet de :

- Ø Contrôler instantanément l'identité et la solvabilité du client
- Ø Adapter dynamiquement les moyens de paiement proposés
- Ø Réduire fraude, impayés et litiges

Des conditions préférentielles peuvent être offertes aux commerçants intégrant ces services.

Principaux organismes européens de renseignement de crédit

Segment	Organisme	Site Web
B2C	Banque de France (FICP/FIICP)	https://www.banque-france.fr
B2C/B2B	CRIF	https://www.crif.com
B2C	Experian	https://www.experian.fr
B2C	Equifax	https://www.equifax.fr
B2B	Creditsafe	https://www.creditsafe.com
B2B	Dun & Bradstreet	https://www.dnb.com
B2C (Nordique)	Bisnode (D&B)	https://www.dnb.com

Autres éléments d'attention

- ⚠ La présentation marketing du BNPL comme "gratuit" ou "sans risque" sera plus strictement encadrée.
- ⚠ Le parcours de paiement devra fournir davantage d'informations précontractuelles obligatoires.
- ⚠ Les PSP et acteurs du BNPL renforceront leurs systèmes décisionnels automatisés pour allier conformité, fluidité et taux d'acceptation.

Avantages et inconvénients

Pour les commerçants

Avantages

- ✅ Diminution des impayés et de la fraude grâce aux contrôles obligatoires
- ✅ Relation plus responsable et durable avec les consommateurs
- ✅ Meilleure conversion via des solutions BNPL crédibles et réglementées
- ✅ Protection contre les sanctions réglementaires

Inconvénients

- ⚠ Processus d'acceptation BNPL plus rigoureux
- ⚠ Possibilité de baisse du taux d'éligibilité des consommateurs
- ⚠ Adaptations contractuelles et techniques nécessaires

Pour les consommateurs

Avantages

- ✅ Protection renforcée contre le surendettement

- Ü Transparence accrue sur les obligations de paiement
- Ü Réduction des frais cachés et pratiques abusives

Inconvénients

- Ü Plus de vérifications d'identité et de solvabilité
- Ü Accès restreint aux paiements échelonnés pour certains profils

Conclusion

La nouvelle Directive européenne sur le crédit à la consommation constitue une transformation majeure du paysage du paiement en Europe. Si elle impose de nouvelles obligations de conformité, elle favorise un écosystème plus transparent, responsable et durable. Les commerçants qui anticipent ces changements bénéficieront d'un climat de confiance renforcé, d'une réduction des impayés et d'une meilleure fidélisation client.

C'est le moment opportun pour revoir les offres de paiement différé, optimiser les processus internes et collaborer avec des prestataires agréés capables de fournir des solutions BNPL conformes. Les entreprises proactives conserveront un avantage compétitif tout en continuant à offrir aux clients des solutions de paiement attractives et responsables.

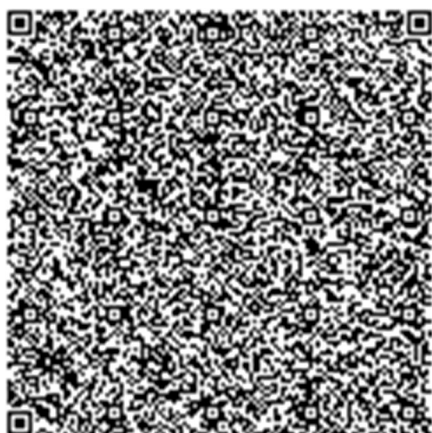
Avertissement

Ce document ne constitue pas un conseil juridique. Il est fourni uniquement à titre informatif afin de présenter les évolutions réglementaires relatives au « Buy Now, Pay Later » et aux achats à tempérament. Son contenu n'est ni exhaustif ni juridiquement contraignant et ne remplace pas un conseil juridique adapté à chaque situation. Pour toute question spécifique ou prise de décision, il est recommandé de consulter un professionnel du droit qualifié.

Coordonnées

NETMANAGEMENT®

NetManagement Group Limited | 36 Fitzwilliam Square | Dublin 2
Site web : www.NetManagement.com | www.NetManagement.net
Courriel : info@NetManagement.com



Téléphone et fax

Canada	Téléphone	+1 (514) 612 7730
	Fax	+1 (514) 612 7732
France	Téléphone	+33 (0)1 7061 306-0
Allemagne	Téléphone	+49 (0)40 30184-0
	Fax	+49 (0)40 30184-100
Hong Kong	Téléphone	+852 5809 0888
	Fax	+852 5809 2888
Irlande	Téléphone	+353 (0)1 506 040-0
	Téléphone	+353 (0)21 2028 47-0
Mexique	Téléphone	+52 (0)55 9435 611-0
Singapour	Téléphone	+65 6816268-0
	Fax	+65 6816268-100
Slovénie	Téléphone	+386 (0)1 7775 11-0
Émirats arabes unis	Téléphone	+971 (0)50 893219-0
Grande-Bretagne	Téléphone	+44 (0)20 3828 700-0
USA	Téléphone	+1 (302) 425 1330
	Fax	+1 (302) 425 1332