ARTICLE

Ce que les données de transactions en temps réel vous apprennent de plus

SealIQ Research · nov. 2026

sealiq.ai

Le compte bancaire d'une entreprise montre les difficultés des mois avant qu'une facture impayée n'apparaisse dans un historique de paiement. Cet article reprend, sur papier, ce que montre chaque type de données et à quel moment, pour une entreprise qui glisse vers les difficultés.

L'essentiel

- Les retards de paiement sont fréquents et coûteux : la Commission européenne relie une faillite sur quatre dans l'UE à des factures non payées à temps.
- L'historique de paiement décrit un paiement déjà manqué, et seulement si un fournisseur a choisi de le déclarer.
- Les données financières internes d'une entreprise montrent les causes d'un paiement manqué, dans un ordre clair, des mois avant la première facture en retard.
- La presse ajoute les raisons derrière les chiffres, comme un contrat perdu ou un changement de direction.
- Les mois gagnés sont le temps pendant lequel une équipe crédit peut encore changer les conditions de la prochaine commande.

01

L'ampleur du problème

La vente à crédit est la norme dans le commerce entre entreprises. Un fournisseur livre aujourd'hui et est payé à 30, 60 ou 90 jours. Chaque facture ouverte est un prêt de courte durée au client, accordé sur le propre bilan du fournisseur.

Beaucoup de ces prêts sont remboursés en retard, et le coût retombe sur le fournisseur. Les retards de paiement immobilisent le fonds de roulement, poussent les fournisseurs dans leur propre découvert et, en bout de chaîne, provoquent des faillites.

FIGURE 1

Les retards de paiement sont répandus, et une partie se termine en faillite

1 sur 4 faillites dans l'UE est causée par des factures non payées à temps Commission européenne, 2023 [1]	**+10%** de hausse des faillites d'entreprises dans le monde en 2024, avec une nouvelle hausse prévue pour 2025 Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025 [2]	**4 sur 5** entreprises d'Europe occidentale ont été payées en retard par leurs clients B2B Atradius Payment Practices Barometer, Europe occidentale, 2026 [3]
6% des factures B2B en Europe occidentale ont été passées en pertes Atradius Payment Practices Barometer, Europe occidentale, 2025 [4]	**40%** des factures B2B en Amérique du Nord sont payées en retard Atradius Payment Practices Barometer, Amérique du Nord, 2025 [5]	**5 700 milliards $** de déficit de financement des petites entreprises dans les marchés émergents SME Finance Forum et IFC, 2024 [6]

Source : Commission européenne ; Allianz Trade ; Atradius ; SME Finance Forum et IFC. Références complètes à la fin de cet article.

Le même manque de visibilité pénalise aussi les entreprises saines. Les jeunes entreprises, les indépendants et les entreprises étrangères ont souvent un dossier de crédit mince. Sans données sur leur trésorerie, un fournisseur les refuse ou exige des conditions difficiles à remplir, et de bonnes affaires sont perdues.

Les deux problèmes ont la même origine : les décisions de crédit reposent sur des données du passé, alors que la réponse se trouve dans la trésorerie actuelle de l'entreprise.

02

Pourquoi l'historique de paiement voit les difficultés tard

Un historique de paiement recense les factures déjà payées en retard ou impayées. Les bureaux de crédit le constituent à partir de trois sources.

FIGURE 2

Chaque source historique enregistre un paiement une fois qu'il a mal tourné

Source	Ce qu'elle enregistre	Quand elle le fait
Déclarations de paiement fournisseurs	Jours de retard sur les factures, venant des fournisseurs qui choisissent de les déclarer	Une fois la facture déjà en retard, et seulement chez les fournisseurs déclarants
Recouvrements et registres publics	Dossiers de recouvrement, jugements, sûretés	Après qu'un créancier a déjà agi
Votre propre comptabilité	Comment le client vous a payé par le passé	Après le règlement de chaque facture

Les trois décrivent le résultat : un paiement manqué. Aucune ne montre la trésorerie qui décide si le prochain paiement sera fait.

La couverture est en outre partielle. Les déclarations de paiement ne viennent que des fournisseurs qui partagent leur comptabilité avec un bureau : un client qui paie d'abord ces fournisseurs-là peut paraître sain tout en prenant du retard avec tous les autres. Un dossier de recouvrement ou un jugement est fiable, mais lorsqu'il existe, la perte a généralement déjà eu lieu.

03

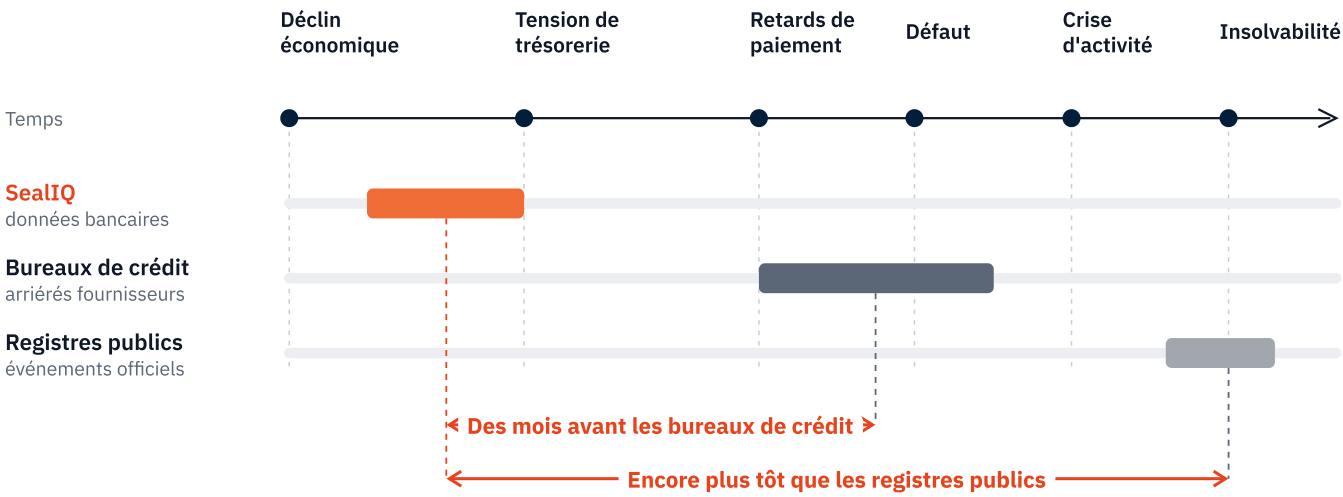
Ce que le compte bancaire montre en premier

Les données de transactions en temps réel sont tous les paiements entrants et sortants du compte bancaire de l'entreprise, lus chaque jour avec son accord. Elles montrent les causes d'un paiement manqué, dans l'ordre où elles apparaissent habituellement.

Selon les experts, la plupart des entreprises sont prêtes à partager ces données avec un intermédiaire neutre si elles en retirent des avantages significatifs, comme une décision plus rapide, de meilleures conditions de paiement ou une limite de crédit plus élevée. L'intermédiaire transmet les signaux dont un fournisseur a besoin, pas le compte complet, et l'entreprise décide qui les voit.

FIGURE 3

Les données bancaires signalent les difficultés de crédit des mois avant les bureaux de crédit

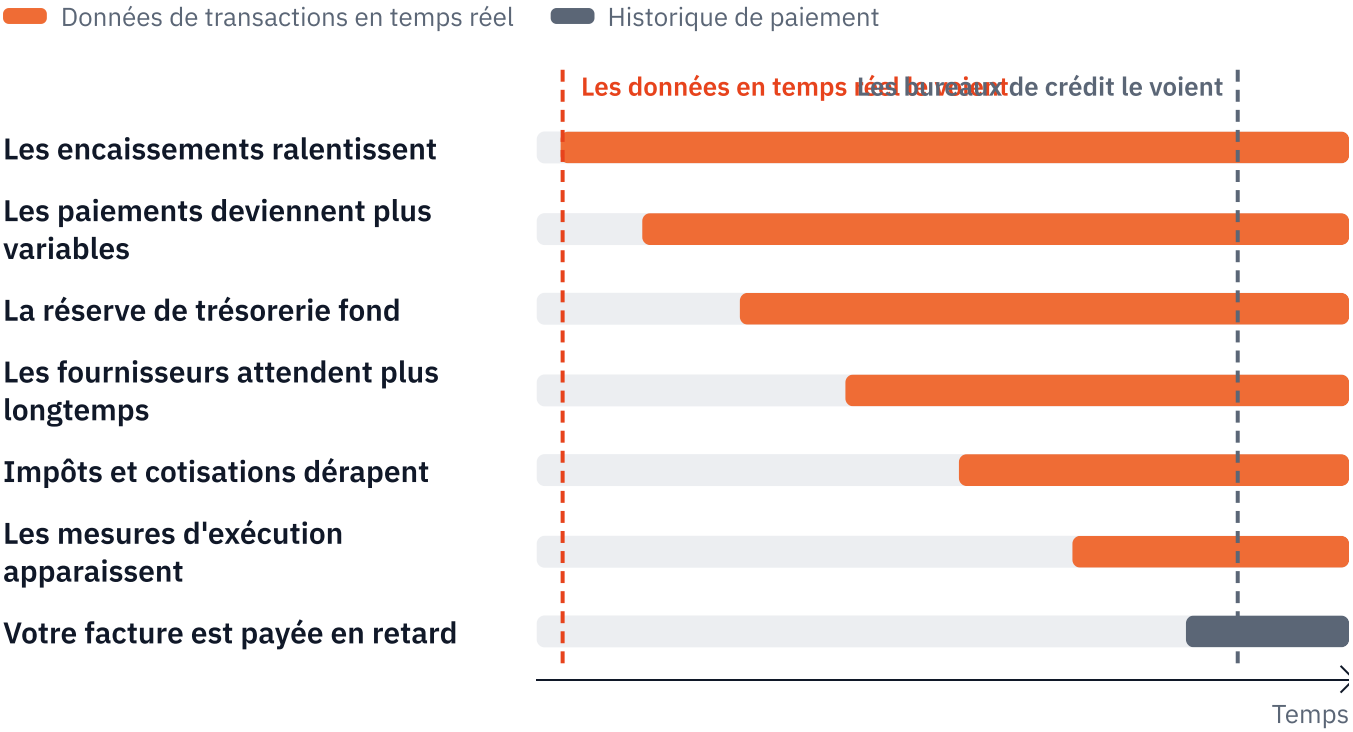


Les difficultés commencent rarement par une facture impayée. Elles commencent par moins d'encaissements, puis moins de réserve de trésorerie, et seulement ensuite par des paiements qui dérapent. Le compte bancaire enregistre chacune de ces étapes le jour même. Dans cet exercice, sept signaux se déclenchent l'un après l'autre.

1. **Les encaissements ralentissent** Les clients de l'entreprise la paient plus tard qu'avant, la trésorerie arrive donc plus tard.
2. **Les paiements deviennent plus variables** Encaissements et paiements varient davantage en montant et en date d'un mois à l'autre.
3. **La réserve de trésorerie fond** Les jours de trésorerie disponible baissent et le compte finit plus souvent en négatif.
4. **Les fournisseurs attendent plus longtemps** L'écart entre les paiements à un même fournisseur s'allonge.
5. **Impôts et cotisations dérapent** Les paiements à l'État deviennent irréguliers. Les entreprises paient généralement l'État avant les fournisseurs : c'est donc un signe tardif.
6. **Les mesures d'exécution apparaissent** Paiements à des huissiers et à des agences de recouvrement, et prélèvements rejetés.
7. **Votre facture est payée en retard** L'écart entre les paiements du client à votre égard dépasse son rythme habituel.

FIGURE 4

Six des sept signaux se déclenchent avant que votre facture ne soit payée en retard



L'historique de paiement commence à la dernière étape, et seulement si un fournisseur l'a déclarée. Les données en temps réel peuvent montrer chaque étape avant. Pour vos propres clients, elles montrent aussi la dernière étape le jour même, depuis votre compte bancaire et votre ERP.

Chaque signal est lu par rapport au rythme propre de l'entreprise. Un constructeur a un hiver calme et un commerçant un mois de décembre fort : un creux à ces moments-là est donc normal. De même, une entreprise qui a toujours payé ses fournisseurs après six semaines n'est pas en retard lorsqu'elle le fait à nouveau : seul un écart par rapport à son rythme habituel compte. Les signaux prennent aussi du poids ensemble : des encaissements plus lents peuvent venir d'un seul client en retard, alors que des encaissements plus lents avec une réserve qui fond et des fournisseurs qui attendent indiquent une entreprise sous tension.

04

Ce qu'apporte la presse

La presse et l'actualité publique montrent des causes qu'aucune comptabilité n'enregistre : un contrat perdu, un rappel de produit, une fermeture d'usine, un changement de direction, un nouveau marché public remporté. SealIQ la lit chaque jour et évalue chaque article selon son effet sur la capacité de paiement de l'entreprise.

FIGURE 5

L'actualité explique pourquoi la trésorerie bouge

Événement dans l'actualité	Ce que cela peut signifier pour le paiement
Un gros client ou contrat est perdu	Les encaissements baissent en quelques semaines et la réserve de trésorerie suit
Un rappel de produit ou une fermeture d'usine	Des coûts exceptionnels et des ventes en baisse en même temps
Un changement de directeur général, de directeur financier ou de réviseur	Souvent un signe de tension interne, parfois un nouveau départ
Un litige, une amende ou une enquête	Une sortie de trésorerie de montant et de date incertains
Un gros nouveau contrat ou marché public remporté	Plus d'encaissements plus tard, mais souvent plus de fonds de roulement d'abord

La presse rapporte souvent une cause avant qu'elle n'apparaisse sur le compte bancaire. Combinée aux données de transactions en temps réel, elle explique pourquoi les chiffres bougent, et pas seulement qu'ils bougent.

Le poids de chaque article dépend de l'effet qu'il peut avoir sur la trésorerie de l'entreprise. Une rumeur sur un grand groupe pèse moins qu'une fermeture d'usine confirmée chez un petit fournisseur.

05

Exemple : une entreprise, deux regards

Un fabricant fictif a un grand client, qui représente un tiers de son chiffre d'affaires. Au cours du premier mois, ce client commence à le payer en retard.

FIGURE 6

Le compte bancaire montre la situation dès le premier mois, les historiques de paiement au plus tôt à partir du quatrième mois

Mois	Ce que montre le compte bancaire	Ce que montre l'historique de paiement
1	Les paiements du plus gros client arrivent 3 semaines plus tard que d'habitude	Rien
2	La trésorerie passe d'environ 40 jours de dépenses à 15 ; premiers jours en négatif	Rien
3	Les paiements à ses deux principaux fournisseurs passent de mensuels à toutes les 6 semaines	Rien, sauf si l'un de ces fournisseurs le déclare à un bureau
4	Un paiement de cotisations sociales est sauté ; découvert la plupart des jours	Une première facture en retard peut apparaître dans un dossier de bureau
5	Paiement à une agence de recouvrement ; les factures des fournisseurs sont payées avec 20 jours de retard	Les comptes clients des fournisseurs montrent les retards
6	Un paiement à un huissier ; un fournisseur lance un recouvrement	Un dossier de recouvrement ou un jugement apparaît

Dans cet exemple, les données en temps réel donnent trois à quatre mois d'avance. C'est le moment de demander un acompte, de raccourcir les délais, d'assurer la prochaine commande ou de parler au client, tant que vous pouvez encore façonner la commande.

06

Ce que les équipes crédit peuvent faire de ce temps

Un signal précoce ne vaut que par la décision qu'il change. Les mois gagnés comptent parce que les conditions de la prochaine commande peuvent encore être fixées. Une fois la marchandise livrée à crédit, le fournisseur ne peut plus qu'attendre.

FIGURE 7

À chaque signal sa réponse

Réponse	Quand elle est la plus utile
Demander un acompte ou un paiement anticipé	Avant de confirmer une grosse nouvelle commande
Raccourcir le délai de paiement	Quand les encaissements ralentissent mais que le client paie encore
Assurer la prochaine commande	Quand les signaux sont contrastés et que la commande compte
Parler au client	Au premier signal, tant que les deux parties ont encore le choix
Suspendre ou réduire les livraisons	Quand des mesures d'exécution apparaissent ou que les paiements d'impôts dérapent
Soutenir le client avec un délai plus long ou un plan de paiement	Lorsque la cause est temporaire et l'activité saine

La réponse n'est pas toujours défensive. Lorsque les données montrent que le problème d'un client est temporaire, par exemple un grand client à lui qui paie en retard, le fournisseur peut choisir de le soutenir : un délai plus long, un plan de paiement ou une commande suivante plus petite plutôt qu'un arrêt. Cela maintient un client sain en activité et préserve la relation.

Trois pratiques font la différence. L'équipe crédit suit tout son portefeuille clients chaque jour, au lieu d'une fois par an lors de la revue. Elle convient à l'avance de la réponse à chaque signal, pour des décisions rapides et cohérentes. Et elle revoit les conditions au moment où un signal se déclenche, avant de confirmer la prochaine commande.

Rien de cela n'exige beaucoup de travail supplémentaire. Des outils comme SealIQ en font l'essentiel automatiquement : ils lisent les données chaque jour, signalent les indicateurs qui basculent et proposent la réponse adaptée. L'équipe crédit consacre son temps aux décisions, pas à la collecte de données.

Les mêmes données fonctionnent dans l'autre sens. Un client au dossier de crédit mince mais au compte bancaire sain et stable peut obtenir des conditions qui lui seraient sinon refusées. Cela permet à un fournisseur d'atteindre des segments de marché qu'il ne pouvait pas servir auparavant.

Sources

1. Commission européenne, proposition de règlement sur les retards de paiement : questions et réponses, septembre 2023
2. Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025
3. Atradius, Payment Practices Barometer : Europe occidentale, 2026
4. Atradius, Payment Practices Barometer : Europe occidentale, 2025
5. Atradius, Payment Practices Barometer : Amérique du Nord, 2025
6. SME Finance Forum et Société financière internationale, MSME Finance Gap, 2024