

Encaisser en 2026 : TPE, liens de paiement, virements instantanés

Chaque friction de paiement retarde la trésorerie : moderniser l'encaissement — en boutique, à distance, sur devis — sans se faire manger par les commissions.

8 min de lecture · Niveau Essentiel · cyberionis.fr/ressources/encaissement-moderne

Le chèque « au courrier », le virement « fait cette semaine », le client reparti faute de CB acceptée : les frictions d'encaissement coûtent en trésorerie, en relances et en ventes perdues. L'offre a explosé — terminaux nouvelle génération, liens de paiement, virement instantané devenu gratuit — et permet à toute PME d'encaisser vite et partout. Le tour des solutions, avec les coûts réels et les règles de sécurité.

1. En face à face : le terminal repensé

- Les terminaux modernes (SumUp, Zettle, Smile&Pay... et les offres bancaires alignées) : sans abonnement ou presque, commission par transaction (1,5-2 %), poche ou comptoir — l'artisan encaisse la CB sur chantier
- Le smartphone-terminal (Tap to Pay) : le téléphone Android ou l'iPhone encaisse le sans-contact directement — zéro matériel pour les usages occasionnels
- L'arbitrage volume : à fort volume, l'offre bancaire classique (abonnement + commission moindre) redevient compétitive — faites le calcul à VOS chiffres annuels
- Le sans-contact et le mobile (Apple/Google Pay) attendus par défaut : le plafond sans contact a fait du « vous prenez la carte ? » un critère de vente

2. À distance : le lien de paiement, arme de trésorerie

- Le lien de paiement (par SMS/email, généré depuis le terminal, la banque ou un service) : le client paie en deux clics — l'acompte se prend AU téléphone, le solde le jour de la livraison
- La facture avec paiement intégré : le bouton « payer » dans la facture divise les délais — les outils de facturation modernes l'intègrent
- Le virement instantané, devenu gratuit dans l'UE : l'encaissement en 10 secondes qui remplace « le virement est parti » — demandez-le pour les gros montants
- Le prélèvement SEPA pour le récurrent (contrats, maintenance, abonnements) : l'encaissement qui ne dépend plus de la mémoire du client

BON À SAVOIR

La combinaison qui transforme la trésorerie d'un artisan : acompte par lien de paiement À LA SIGNATURE du devis (plus de chantier commencé « sur parole »), solde par lien le jour de la réception, et relance automatique à J+3 (l'automatisation). Résultat type : le délai moyen d'encaissement divisé par deux ou trois — sans une relance manuelle de plus.

3. Sécurité et conformité de l'encaissement

- La délégation du paiement vaut partout : les données de carte ne transitent JAMAIS par vous (ni notées au téléphone, ni dans un email) — le lien de paiement existe précisément pour ça
- Les comptes des services de paiement = comptes sensibles : MFA, accès nominatifs — qui peut créer des liens et rembourser se contrôle
- Les fraudes à l'encaissement : le faux lien « de votre part » envoyé à vos clients (prévenez-les de VOS canaux), le trop-payé à rembourser (arnaque classique), le faux virement instantané (capture d'écran falsifiée — vérifiez SUR le compte)
- La caisse réglementée : logiciel de caisse certifié pour les encaissements B2C (obligation anti-fraude TVA) — vérifiez l'attestation de votre solution

4. Choisir : les questions qui comptent

- Le coût COMPLET à vos volumes : commissions + abonnements + matériel + frais cachés (retraits, litiges) — le « sans abonnement » cher au volume, l'abonnement cher au calme
- Le délai de reversement : J+1 chez les uns, plusieurs jours chez d'autres — c'est votre trésorerie
- L'intégration facturation/compta : l'encaissement qui se rapproche tout seul économise des heures mensuelles
- La solidité du prestataire et la gestion des litiges (chargebacks) : les avis des pairs de VOTRE secteur valent l'étude

L'essentiel à retenir

- 01 Accepter la carte et le mobile partout où l'on vend
- 02 Déployer les liens de paiement pour acomptes et soldes
- 03 Proposer le virement instantané sur les gros montants
- 04 Verrouiller les comptes de paiement (MFA, rôles)
- 05 Prévenir les clients de vos canaux d'encaissement officiels
- 06 Calculer le coût complet annuel et l'intégration compta

Questions fréquentes

Les commissions de 1,7 % ne sont-elles pas du vol comparées au virement gratuit ?

Comparez au coût COMPLET de l'alternative : le chèque et le « virement promis » coûtent en relances, retards, impayés et heures administratives — souvent bien plus que la commission. La stratégie fine : la carte/le lien pour la rapidité et les particuliers, le virement (instantané !) pour les gros montants B2B, le prélèvement pour le récurrent. Chaque canal à son juste usage.

Un client refuse tout sauf les espèces. Quelles limites ?

Les paiements en espèces à un professionnel sont plafonnés (1 000 € pour les résidents français, dérogations encadrées) — au-delà, refuser n'est pas un choix mais la loi. Et le professionnel doit rendre l'appoint possible mais peut refuser les très grosses coupures suspectes. Les espèces se comptabilisent rigoureusement : la tolérance « arrangements » expose à l'URSSAF et au fisc bien au-delà du client concerné.

Que faire d'un impayé malgré tout ?

La gradation efficace : relance automatique amiable (J+3, J+10 — l'outil de facturation s'en charge), relance téléphonique personnelle (étonnamment efficace), mise en demeure, puis injonction de payer (procédure simple et peu coûteuse) ou recouvrement. En amont, tout se joue sur l'acompte, les CGV (pénalités, réserve de propriété) et la vigilance sur les nouveaux clients importants.

Pour aller plus loin

Banque de France — le virement instantané — www.banque-france.fr

economie.gouv.fr — encaissement et obligations — www.economie.gouv.fr

Envie de récupérer ces heures perdues ?

Choix d'outils, intégration, automatisation, formation : nous digitalisons votre quotidien, à votre rythme.
contact@cyberionis.fr · 06 64 90 07 74 · cyberionis.fr