

NEWMIND RESEARCH · RAPPORT DE BENCHMARK 02

BENCHMARK ORDER-TO-CASH ET DSO 2026

À quelle vitesse les entreprises encaissent réellement, ce que vaut un jour de DSO, et les guides d'action et les outils pour être payé plus tôt.

Édition 1

Recherche documentaire

Octobre 2026

Publication

Licence

Usage au sein d'une seule entreprise

Au programme

PARTIE A - LE BENCHMARK

01	À propos de cette édition	4
02	Synthèse	6
03	Le marché	8
04	Définitions et méthode	10
05	Benchmark américain : ce que les sociétés cotées encaissent	12
06	Royaume-Uni : la rapidité de paiement des grandes entreprises	14
07	Comportements de paiement dans le monde	16
08	La valeur d'un jour de DSO	18
09	Réglementation et facturation électronique	20
10	Panorama des solutions	22

PARTIE B - ANALYSES SECTORIELLES

11	Vue d'ensemble des secteurs : qui encaisse vite, qui attend	26
12	Analyse sectorielle : Logiciels et services informatiques	31
13	Analyse sectorielle : Pharmacie, biotechnologie et dispositifs médicaux	35
14	Analyse sectorielle : Machines industrielles, équipements électriques, instruments et électronique	39
15	Analyse sectorielle : Services aux entreprises et services professionnels	44
16	Analyse sectorielle : Commerce de gros et distribution	48
17	Analyse sectorielle : Construction et ingénierie	52
18	Analyse sectorielle : Transport et logistique	56
19	Analyse sectorielle : Alimentation, boissons et tabac	60
20	Analyse sectorielle : Services collectifs et services énergétiques	64

PARTIE C - GUIDES D'ACTION

21	Guide d'action : entreprises de 50 à 250 M\$ de chiffre d'affaires et plus petites structures	68
22	Guide d'action : entreprises de 250 M\$ à 1 Md\$ de chiffre d'affaires	71
23	Guide d'action : entreprises de 1 à 10 Md\$ et de plus de 10 Md\$ de chiffre d'affaires	73
24	Guide d'action : stratégie de recouvrement	76
25	Guide d'action : affectation des encaissements	80
26	Guide d'action : l'IA dans le recouvrement et l'affectation des encaissements	83
27	Feuille de route de mise en œuvre et conduite du changement	86
28	Modèle de valeur : fonds de roulement, coût de portage et créances douteuses	89

PARTIE D - SCÉNARIOS ET BOÎTES À OUTILS

29	Scénarios chiffrés	93
30	Modèles de relance	98

31	Classeur des exceptions d'affectation des encaissements	103
32	Grille de sélection d'un logiciel O2C	107
33	Modèle de politique de crédit	110
34	Kit de gestion des litiges et déductions	113
35	Kit de préparation à la facturation électronique	117
36	Dictionnaire des KPI et fiche d'autoévaluation	121
RÉFÉRENCE		
37	Glossaire	124
38	Sources	126

Les chiffres issus de recherches de tiers portent une source numérotée (liste complète dans le chapitre Sources). Tout le reste est présenté comme analyse ou modèle NEWMIND.

À propos de cette édition

Ceci est l'édition 1 du Benchmark Order-to-Cash de NEWMIND. C'est une édition de recherche documentaire, fondée sur deux grands jeux de données publics que nous avons traités nous-mêmes, ainsi que sur les travaux publiés sur les comportements de paiement, le fonds de roulement et la réglementation.

Ce que contient cette édition

- **Benchmark américain** : délai moyen de paiement clients (DSO), provisions pour créances douteuses et cycle de conversion de trésorerie de 1859 sociétés cotées aux États-Unis pour l'exercice 2025, avec les tendances depuis 2019¹.
- **Benchmark britannique** : la rapidité avec laquelle les grandes entreprises britanniques paient leurs fournisseurs, d'après 12 613 rapports déposés pour 2025 dans le registre public, avec les tendances depuis 2018².
- **Contexte de marché** : comportements de paiement dans le monde, perspectives de défaillances, réglementation des retards de paiement et de la facturation électronique, panorama des solutions.
- **9 analyses sectorielles** : Analyse sectorielle : Logiciels et services informatiques, Analyse sectorielle : Pharmacie, biotechnologie et dispositifs médicaux, Analyse sectorielle : Machines industrielles, équipements électriques, instruments et électronique, Analyse sectorielle : Services aux entreprises et services professionnels, Analyse sectorielle : Commerce de gros et distribution, Analyse sectorielle : Construction et ingénierie, Analyse sectorielle : Transport et logistique, Analyse sectorielle : Alimentation, boissons et tabac, Analyse sectorielle : Services collectifs et services énergétiques.
- **Guides d'action** : par taille d'entreprise, recouvrement, affectation des encaissements, IA, conduite du changement et mesure de la valeur.
- **Modèles et outils** : la valeur d'un jour de DSO, des scénarios chiffrés, une séquence de relances, un classeur d'affectation des encaissements, une grille d'évaluation des éditeurs, un modèle de politique de crédit, un registre des litiges, une liste de contrôle de la facturation électronique et une fiche d'indicateurs.

Ce qu'elle ne contient pas encore

Aucune donnée d'enquête originale. L'édition 1 ne comprend pas d'enquête propre. L'édition 2 devrait y ajouter une enquête auprès de décideurs de la finance et du recouvrement, avec des indicateurs de recouvrement que les entreprises ne publient pas, comme la balance âgée et le taux de litiges.

Comment lire les chiffres

- **Deux jeux de données, deux questions.** Les données de la SEC montrent ce que les sociétés cotées aux États-Unis encaissent. Le registre britannique montre la rapidité avec laquelle les grandes entreprises britanniques paient. Elles ne couvrent pas les mêmes entreprises et ne sont jamais fusionnées en un seul chiffre.
- **Échantillon minimal.** Les médianes et les quartiles ne sont présentés que lorsqu'au moins 30 entreprises déclarent des données.

- **Les chiffres de marché** portent une source numérotée. Lorsque les sources divergent, chacune est présentée et nommée, jamais moyennée en un chiffre inventé.
- **Les modèles** sont transparents : chaque formule et chaque hypothèse sont imprimées pour que vous puissiez les remplacer par vos propres données.

À qui s'adresse-t-elle

Aux directeurs financiers, aux responsables financiers, aux responsables du recouvrement, aux responsables de centres de services partagés et aux responsables order-to-cash qui veulent savoir comment se situe leur performance de recouvrement, et ce qu'il faudrait pour être payé plus tôt.

Licence : usage au sein d'une seule entreprise. Merci de citer ainsi : NEWMIND Research, Benchmark Order-to-Cash et DSO 2026, édition 1.

Synthèse

Chaque jour qu'un client met à payer est un jour de chiffre d'affaires que vous financez. Le DSO est l'indicateur unique qui traduit la performance de l'order-to-cash en argent, et toutes les sociétés cotées le publient. C'est donc le meilleur point de repère pour se comparer et démontrer ce que vaut un meilleur recouvrement.

48,5

DSO médian en jours, sociétés cotées aux États-Unis, exercice 2025¹

19 178 \$

Coût annuel de financement d'un jour de DSO pour 100 M\$ de chiffre d'affaires (modèle NEWMIND)

32

Délai moyen de paiement médian en jours, grandes entreprises britanniques, 2025²

Dix constats

01 L'entreprise cotée américaine type attend environ 7 semaines pour encaisser

Le DSO médian était de 48,5 jours pour l'exercice 2025, sur 1859 entreprises; un quart encaissait en 29,1 jours ou moins, un quart en 68,8 jours ou plus¹.

02 Le recouvrement s'est à peine amélioré de 2019 à 2025

Le DSO médian était de 49,1 jours en 2019 et de 48,5 en 2025¹. Analyse NEWMIND : sur la période, l'entreprise type a à peine bougé.

03 Le secteur fixe la base de référence; la taille compte moins

Sur 20 secteurs, le DSO médian va de 7,7 jours dans le secteur Commerce de détail à 66,4 dans le secteur Pharmacie et biotechnologie. Les plus grandes entreprises, avec un chiffre d'affaires de 10 Md\$ et plus, encaissent le plus vite, à 43,2 jours au niveau médian, contre 50,8 jours pour la tranche de chiffre d'affaires 250 M\$ à 1 Md\$, la plus lente¹.

04 Un jour de DSO représente une somme réelle

Avec un taux de base bancaire de 7,0 %³, chaque jour de DSO coûte environ 19 178 \$ par an pour 100 M\$ de chiffre d'affaires, rien qu'en financement. Modèle NEWMIND : $\text{chiffre d'affaires} \div 365 \times \text{taux}$.

05 Les grandes entreprises britanniques paient plus vite

Le délai moyen de paiement médian est passé de 35 jours en 2018 à 32 en 2025, et la part médiane des factures non payées dans les délais convenus de 26 % à 15 %². Pourtant, 36,5 % des entreprises déclarantes autorisent encore des délais maximaux supérieurs à 60 jours².

06 Le retard de paiement reste la norme sur les marchés

Environ la moitié des factures interentreprises sont en retard au Royaume-Uni (51 %) ⁴ et 43 % aux États-Unis ⁵. Les factures américaines sont payées en 54 jours en moyenne, pour des délais convenus de 29 jours ⁶.

07 Des centaines de milliards sont immobilisés dans les créances

The Hackett Group estime à 600 Md\$ l'excédent de créances des grandes entreprises américaines et à 18 jours l'écart de DSO entre les meilleures et la médiane ⁷. J.P. Morgan chiffre à 707 Md\$ le fonds de roulement immobilisé, dont 223 Md\$ proviennent du DSO ⁸.

08 Le risque de crédit augmente

Allianz Trade s'attendait à une hausse de 6 % des défaillances d'entreprises dans le monde en 2025 ⁹ et de 5 % en 2026 ¹⁰. La provision médiane pour créances douteuses aux États-Unis représente 2,0 % des créances brutes ¹.

09 La réglementation raccourcit les délais et dématérialise les factures

Le Royaume-Uni prévoit un plafond de 60 jours pour les délais de paiement et des intérêts légaux au taux de base majoré de 8 % ¹¹, pas avant 2027 ¹². La Belgique a rendu obligatoire la facturation électronique interentreprises en janvier 2026 et la France a commencé en septembre 2026, l'Allemagne émettant à partir de 2027 ^{13,14}.

10 L'IA est déjà présente dans la finance ; reste à savoir où elle est rentable

59 % des entreprises européennes utilisent l'IA et 32 % de plus prévoient de le faire ¹⁵. Analyse NEWMIND : dans l'order-to-cash, l'IA est d'abord rentable là où le travail est répétitif et mesurable (affectation des encaissements, relances, tri des litiges), par rapport à un DSO de référence fixé avant la mise en service.

Que faire lundi

1. Calculez votre DSO comme le fait ce rapport et situez-le par rapport à votre secteur (chapitre 11).
2. Chiffrez un jour de DSO pour votre chiffre d'affaires et votre taux de financement (chapitre 8).
3. Répartissez les créances échues par cause : litiges, avis de paiement manquant, absence de contact, véritable risque de crédit.
4. Vérifiez vos obligations en matière de facturation électronique et de retards de paiement dans chaque pays où vous vendez (chapitre 9).
5. Fixez un DSO de référence que vous suivrez chaque mois.

Le marché

L'order-to-cash couvre tout ce qui sépare la commande d'un client de l'encaissement : crédit, facturation, recouvrement, litiges et lettrage. Les logiciels dédiés aux créances clients forment un marché que les analystes estiment à environ 3,8 à 4,8 milliards de dollars en 2026, selon les cabinets^{16,17,18,19}.

Taille du marché : toutes les estimations, côte à côte

Marché de l'automatisation des créances clients, estimations 2026 par cabinet (milliards de dollars)



CABINET	ESTIMATION PUBLIÉE	TCAC	STATUT
MarketsandMarkets ²⁰	3,3 Md\$ (2022) à 6,5 Md\$ (2027)	14,2 %	Estimation plus ancienne, sans chiffre 2026
Mordor Intelligence ¹⁶	3,44 Md\$ (2025) ; 3,84 Md\$ (2026) ; 6,66 Md\$ (2031)	11,64 % (2026-2031)	Chiffre 2026 publié
Coherent Market Insights ¹⁷	4 814,9 M\$ (2026) ; 11 611,1 M\$ (2033)	13,4 %	Chiffre 2026 publié
Market Research Future ¹⁸	3,68 Md\$ (2025) ; 4,11 Md\$ (2026) ; 10,35 Md\$ (2035)	10,8 % (2026-2035)	Chiffre 2026 publié
The Brainy Insights ²¹	1,34 Md\$ (2023) ; 3,8 à 4,34 Md\$ (2033)	12,5 % (2024-2033)	Estimation plus ancienne, sans chiffre 2026
Research and Markets ¹⁹	4,01 Md\$ (2025) ; 4,63 Md\$ (2026) ; 8,33 Md\$ (2030)	15,8 % (2025-2030)	Chiffre 2026 publié

Les cabinets ne définissent pas le marché de la même façon (certains incluent les paiements et la facturation électronique, d'autres seulement le recouvrement et le lettrage) : les chiffres sont donc présentés et nommés un à un, jamais moyennés en un seul nombre.

Trois forces qui soutiennent la demande

- **La trésorerie coûte de nouveau cher.** Le taux préférentiel des banques américaines (prime rate) s'établit à 7,0 % (dernière valeur, 28 septembre 2026)³ ; chaque jour de DSO porte désormais un coût de financement visible.
- **Les retards de paiement augmentent.** Les défaillances ont progressé de 10 % en 2024 et devraient augmenter de 6 % en 2025⁹ ; les entreprises européennes déclarent que 11 % de leur chiffre d'affaires est payé en retard¹⁵.

- **Réglementation et facturation électronique.** La Belgique a rendu obligatoire la facturation électronique B2B via Peppol en janvier 2026 et l'Allemagne instaure ses obligations d'émission par étapes à partir de 2027¹³ ; le Royaume-Uni prévoit un plafond de 60 jours pour les délais de paiement¹¹.

Les nouveaux entrants fondés sur l'IA sont financés

ENTREPRISE	FINANCEMENT	POSITIONNEMENT
Stuut Technologies ²²	29,5 M\$ en série A mené par Andreessen Horowitz, 20 novembre 2025	Plateforme d'IA pour le recouvrement, les paiements, le lettrage, les déductions, les avoirs et les litiges
Monk ²³	25 M\$ en série A (29 M\$ au total) mené par Footwork and Acrew Capital, 21 avril 2026	Contract-to-cash conçu autour de l'IA : facturation, recouvrement, lettrage, litiges
Fazeshift ²⁴	22 M\$ au total, 17 M\$ en série A mené par F-Prime, 8 mai 2026	Agents autonomes pour les créances clients : facturation, rapprochement, communication client

Couverture des analystes : le dernier Magic Quadrant for Invoice-to-Cash Applications de Gartner date de mai 2024²⁵ et cite 4 éditeurs que nous avons pu confirmer (voir le chapitre Panorama des solutions). Aucun Forrester Wave consacré aux créances clients n'a été trouvé.

Définitions et méthode

Cette édition s'appuie sur deux jeux de données publics dont aucune enquête n'égale la taille : les dépôts annuels des sociétés cotées aux États-Unis et le registre britannique des pratiques de paiement. Ils répondent à des questions différentes et ne sont jamais mélangés.

Indicateurs

INDICATEUR	FORMULE RETENUE	CE QU'IL INDIQUE
DSO, délai moyen de paiement clients	Créances clients nettes (à la date de clôture, alignée sur l'année civile) / chiffre d'affaires annuel x 365	Nombre de jours de chiffre d'affaires immobilisés en créances à la clôture. Plus il est bas, plus l'argent arrive tôt.
DIO, rotation des stocks en jours	Stocks nets / coût des ventes x 365	Jours de coût des ventes détenus en stock.
DPO, délai moyen de paiement fournisseurs	Dettes fournisseurs / coût des ventes x 365	Jours de coût des ventes dus aux fournisseurs.
CCC, cycle de conversion de trésorerie	DSO + DIO - DPO (entreprises-années disposant des trois mesures)	Nombre de jours entre le paiement des achats et l'encaissement auprès des clients.
Taux de provisionnement	Provision pour créances douteuses / créances clients brutes (nettes + provision)	Part des créances que l'entreprise s'attend à ne pas recouvrer.

D'autres indicateurs de recouvrement (meilleur DSO possible, indice d'efficacité du recouvrement, nombre moyen de jours de retard) exigent des données de balance âgée que les entreprises ne publient pas. Ils sont définis dans le glossaire et utilisés dans la fiche d'indicateurs.

Jeu de données 1 : sociétés cotées aux États-Unis (ce qu'elles encaissent)

Source : données financières XBRL de la SEC¹. Une entreprise-année par entreprise et par exercice. Filtres : chiffre d'affaires d'au moins 50 M\$, DSO compris entre 0 et 365 jours, sociétés financières exclues. Les quartiles ne sont présentés que lorsqu'au moins 30 entreprises déclarent (le fichier source les calcule à partir de 10 ; ce rapport applique le seuil plus strict de 30).

EXERCICE	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Entreprises de l'échantillon	2 021	2 119	2 172	2 153	2 033	1 961	1 859

Exclusions pour l'exercice 2025

MOTIF	ENTREPRISES
Sociétés financières (SIC 6000–6799) ou sans secteur attribuable	199
DSO hors de 0–365 jours (erreur de données ou structure inhabituelle)	12
Chiffre d'affaires inférieur à 50 M\$	651
Aucun code d'activité au dossier	230
Aucun chiffre d'affaires déclaré	165

Jeu de données 2 : registre britannique des pratiques de paiement (la rapidité de paiement des grandes entreprises)

Source : registre des pratiques de paiement du gouvernement britannique, export complet², avec les secteurs issus de Companies House²⁶. Les grandes entreprises britanniques doivent déclarer tous les six mois leur rapidité de paiement des fournisseurs. 113 402 déclarations dédoublonnées émanant de 10 262 entreprises ; 94,3 % rattachées à un secteur. Une déclaration correspond au semestre d'une entreprise ; la date de fin de période détermine l'année.

Pourquoi c'est important pour les créances clients : les jours que ces entreprises mettent à payer sont les jours que leurs fournisseurs attendent d'être payés. C'est la réalité des créances lorsqu'on vend à de grandes entreprises britanniques.

Mentions utilisées dans ce rapport. Une source numérotée signale des chiffres de tiers.

ANALYSE NEWMIND signale notre interprétation. **MODÈLE NEWMIND** signale un calcul sur des hypothèses explicites ; remplacez ces hypothèses par les vôtres.

Benchmark américain : ce que les sociétés cotées encaissent

Pour l'exercice 2025, la société cotée américaine médiane hors secteur financier immobilisait 48,5 jours de chiffre d'affaires en créances¹. Une entreprise du premier quartile (les meilleures) en immobilisait 29,1 jours ou moins ; une entreprise du dernier quartile 68,8 jours ou plus.

48,5

DSO médian, en jours, exercice 2025 (n = 1859)¹

29,1

Limite du premier quartile (p25), en jours

39,7

Jours d'écart entre le premier et le dernier quartile

DSO médian, exercices 2019–2025

DSO médian, sociétés cotées aux États-Unis, exercices 2019–2025 (jours)



EXERCICE	N	P25	MÉDIANE	P75
2019	2021	30,9	49,1	67,7
2020	2119	31,0	50,2	70,2
2021	2172	31,0	50,8	70,3
2022	2153	28,8	49,5	68,6
2023	2033	28,8	48,6	67,9
2024	1961	28,5	48,0	68,2
2025	1859	29,1	48,5	68,8

Analyse NEWMIND : le DSO médian a évolué dans une fourchette étroite, de 49,1 jours en 2019 à 48,5 en 2025. L'écart entre quartiles est bien supérieur à toute variation d'une année sur l'autre : la position d'une entreprise dans la distribution compte plus que la tendance du marché.

Profil de besoin en fonds de roulement, exercice 2025

INDICATEUR (EN JOURS SAUF MENTION)	N	P25	MÉDIANE	P75
DSO	1859	29,1	48,5	68,8
DIO	1000	50,5	91,2	150,7
DPO	1132	26,5	43,3	65,9
CCC	855	46,6	91,6	151,8
Provisions, % des créances brutes	1121	0,8	2,0	4,6

Le DIO, le DPO et le CCC exigent des données de stocks et de dettes fournisseurs ; leurs échantillons sont donc plus petits que celui du DSO. Les écarts entre secteurs sont importants ; consultez la partie B avant de vous comparer à la médiane globale.

Par taille d'entreprise

DSO médian par tranche de chiffre d'affaires, exercice 2025 (jours)



TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES	N	P25	MÉDIANE	P75	ÉCART MÉDIANE-P25, JOURS
50 à 250 M\$	360	27,0	49,9	77,0	22,9
250 M\$ à 1 Md\$	481	32,1	50,8	72,8	18,7
1 à 10 Md\$	773	30,7	48,1	66,7	17,4
10 Md\$ et plus	245	26,5	43,2	60,4	16,7

Analyse NEWMIND : les plus grandes entreprises affichent le DSO médian le plus court, mais l'écart avec leur propre premier quartile se mesure encore en semaines. Les médianes diffèrent d'au plus 7,6 jours d'une tranche à l'autre, alors que l'écart entre quartiles à l'intérieur de chaque tranche est d'au moins 33,9 jours : la taille seule n'explique donc pas la performance.

Repères externes, à titre de contexte uniquement (échantillons et définitions différents) : l'APQC situe le premier quartile à 30 jours ou moins et la médiane à 38 jours ou moins²⁷ ; The Hackett Group relève une médiane européenne de 48,5 jours et un écart de 18 jours entre les entreprises médianes et celles du premier quartile²⁸.

Royaume-Uni : la rapidité de paiement des grandes entreprises

En 2025, la grande entreprise britannique type déclarait payer ses fournisseurs en 32 jours (médiane des déclarations ; moyenne de 34,5 jours)². C'est l'attente que subissent ses fournisseurs.

32

Médiane du délai moyen de paiement, 2025 (n = 11733)²

15 %

Part médiane des factures non payées dans les délais

36,5 %

Déclarations avec des délais maximaux supérieurs à 60 jours

Rapidité de paiement, 2018–2025

Grandes entreprises britanniques : délai moyen de paiement, 2018–2025 (médiane et moyenne des déclarations)

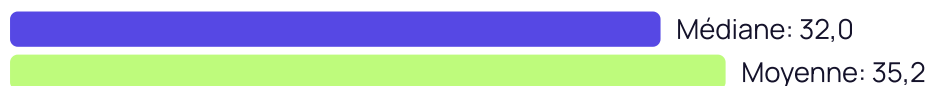
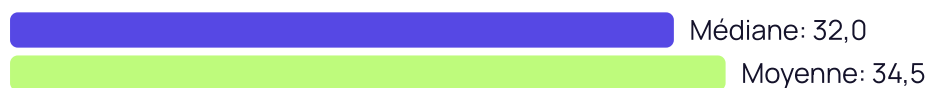
2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025


ANNÉE	DÉCLARATIONS	JOURS DE PAIEMENT, MÉDIANE	JOURS DE PAIEMENT, MOYENNE	% HORS DÉLAIS, MOYENNE
2018	13 085	35	37,0	31,2
2019	14 630	34	36,3	28,7
2020	13 559	34	37,3	29,1
2021	13 212	33	36,3	26,6
2022	12 897	33	35,6	25,8
2023	12 920	32	35,2	24,8
2024	13 021	32	34,5	23,2
2025	12 613	32	34,5	22,0

Analyse NEWMIND : les délais de paiement déclarés se sont raccourcis lentement, d'une moyenne de 37,0 jours en 2018 à 34,5 en 2025, et la part des paiements tardifs a reculé. Le registre rend les grands payeurs visibles. Les données montrent la tendance, pas sa cause.

Où atterrissent les factures, 2025

MESURE	VALEUR
Payées sous 30 jours, part médiane des factures	64 %
Payées après 60 jours, part médiane des factures	5 %
Non payées dans les délais convenus, part médiane	15 %

Délais et outils proposés, 2025

PART DES DÉCLARATIONS QUI	N	%
Délais contractuels maximaux supérieurs à 60 jours	11 775	36,5 %
Proposent la facturation électronique	11 775	28,0 %
Proposent l'affacturage inversé (supply chain finance)	11 775	7,3 %
Signataires du Prompt Payment / Fair Payment Code	12 613	8,0 %

Litiges : en moyenne, 3,1 % des factures non payées dans les délais ont été retenues pour cause de litige en 2025 (moyenne sur 8 579 déclarations ; la médiane est de 0 %). Ce champ n'est renseigné que pour 2025.

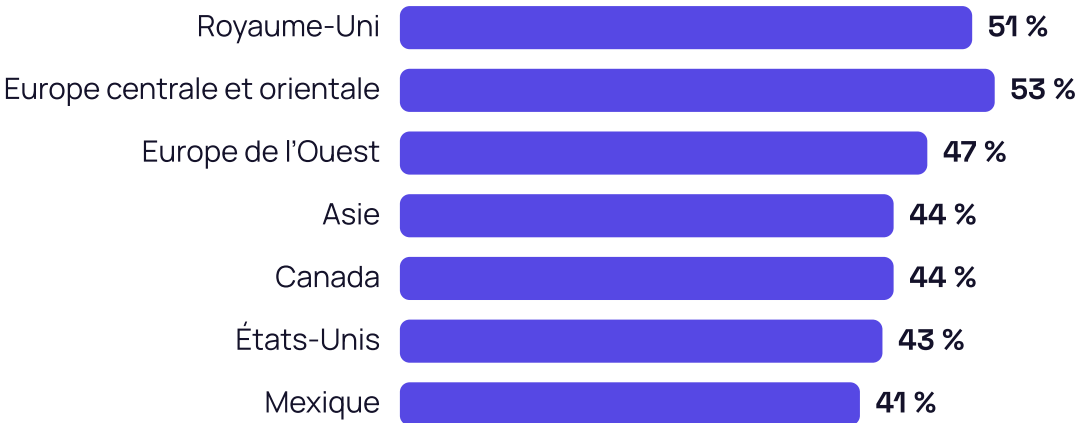
Pour mémoire : le gouvernement britannique estime que les retards de paiement coûtent 11 milliards de livres sterling par an à l'économie¹¹ ; les données de Sidetrade indiquent que les factures britanniques sont payées en 50 jours pour des délais de 28 jours⁶. Ces mesures diffèrent de celles du registre et ne sont pas comparables.

Comportements de paiement dans le monde

Au-delà des deux jeux de données, les enquêtes publiées montrent le même tableau : on paie lentement presque partout, et le coût de l'attente augmente.

Factures en retard par région

Part des factures B2B en retard, 2025 (%)



RÉGION	EN RETARD
Royaume-Uni ⁴	51 %
Europe centrale et orientale ²⁹	53 %
Europe de l'Ouest ³⁰	47 %
Asie ³¹	44 %
Canada ⁵	44 %
États-Unis ⁵	43 %
Mexique ⁵	41 %

RÉGION	CRÉANCES IRRÉCOUVRABLES, PART DES FACTURES B2B
Royaume-Uni ⁴	7 %
Europe centrale et orientale ²⁹	8 %
Europe de l'Ouest ³⁰	6 %
Asie ³¹	5 %

Les enquêtes Atradius mesurent la part des factures B2B en retard et passées en perte. En Amérique du Nord, les créances irrécouvrables américaines concernent 5 % des factures en très long retard⁵ ; la base étant différente, elles ne figurent pas dans le tableau.

Six signaux

01 Le besoin en fonds de roulement se tend

Le besoin mondial en fonds de roulement a atteint 78 jours en 2024, son plus haut niveau depuis 2008³². Le cycle mondial de conversion de trésorerie dépassait 67 jours en 2025 ; en Asie, il était de 70 jours, avec un DSO de 59 jours³³.

02 La trésorerie est bloquée dans les créances

J.P. Morgan estime à 707 milliards de dollars la trésorerie bloquée dans le besoin en fonds de roulement, en hausse de 40 %, dont 223 milliards de dollars dus au DSO ; 67 % des entreprises ont déclaré un DSO plus long⁸. The Hackett Group évalue à 600 milliards de dollars les créances excédentaires aux États-Unis⁷ et à 1,4 billion d'euros le fonds de roulement excédentaire en Europe²⁸.

03 Les défaillances continuent d'augmenter

Allianz Trade a compté une hausse de 10 % des défaillances en 2024⁹ et prévoit +5 % en 2026, puis une baisse de 1 % en 2027¹⁰.

04 Les clients dictent les conditions

56 % des entreprises acceptent des délais de paiement qu'elles jugent défavorables¹⁵. Les délais moyens en Asie étaient de 65 jours en 2024³⁴ ; en Allemagne, de 60 jours³⁵.

05 Les petits fournisseurs portent le fardeau

Au Royaume-Uni, 61 % des petites entreprises estiment que les retards de paiement les freinent³⁶. Aux États-Unis, 59 % des petites entreprises ont des factures en retard de plus de 30 jours, contre 47 % un an plus tôt³⁷.

06 Le papier et la fraude persistent

Les chèques représentaient encore 26 % des paiements B2B aux États-Unis en 2025³⁸ ; 76 % des organisations ont subi une fraude aux paiements et 58 % une fraude au chèque³⁹.

Analyse NEWMIND

Toutes les enquêtes vont dans le même sens : les clients paient plus tard, le risque de défaillance est plus élevé et le coût de financement de chaque jour de DSO est réel. Les entreprises qui traitent le recouvrement comme un processus doté d'une base de référence, et non comme une tâche administrative, libèrent la trésorerie que leurs pairs continuent de prêter gratuitement à leurs clients.

Sources

Toutes les sources ont été consultées entre septembre et octobre 2026. Les chiffres cités sont courts, attribués et accompagnés d'un lien ; aucun tableau ni graphique de tiers n'est reproduit.

1. NEWMIND analysis of SEC EDGAR XBRL data (frames API + Financial Statement Data Sets), US-listed companies, revenue ≥ USD 50M, financials excluded. <https://www.sec.gov/dera/data/financial-statement-data-sets>
2. UK Government, Check payment practices register, full CSV export (downloaded 1 Oct 2026). <https://check-payment-practices.service.gov.uk/>
3. FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, Bank Prime Loan Rate (DPRIME), latest observation 28 Sep 2026. <https://fred.stlouisfed.org/series/DPRIME>
4. Atradius, Payment Practices Barometer: B2B payment practices trends, United Kingdom 2025 (27 May 2025). <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-united-kingdom-2025>
5. Atradius, Payment Practices Barometer: B2B payment practices trends in North America 2025. <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-in-north-america-2025>
6. Credit Connect, reporting Sidetrade payment data: US businesses wait 25 days beyond terms to be paid (8 Sep 2026). <https://www.credit-connect.co.uk/news/us-businesses-wait-25-days-beyond-terms-to-be-paid/>
7. The Hackett Group, 2025 US Working Capital Survey. <https://www.thehackettgroup.com/2025-working-capital-survey-payables-rebound-receivables-inventory-lag/>
8. J.P. Morgan, Working Capital Index 2024: Increasing efficiency. <https://www.jpmorgan.com/content/dam/jpmorgan/images/payments/working-capital-index/increasing-efficiency-working-capital-index-2024-ada.pdf>
9. Allianz Trade, Global Insolvency Report 2025 (18 Mar 2025). https://www.allianz-trade.com/en_global/news-insights/news/insolvency-report-2025.html
10. Allianz Trade, Global Insolvency Outlook 2026-27. https://www.allianz-trade.com/en_HK/insights/global-economic-insights/global-insolvency-outlook-2026-27.html
11. Office of the Small Business Commissioner, Late Payments Bill introduced to Parliament (19 May 2026). <https://www.smallbusinesscommissioner.gov.uk/late-payments-bill-with-more-powers-for-small-business-commissioner-introduced-to-parliament/>
12. Mayer Brown, UK government response to late payment consultation (March 2026). <https://www.mayerbrown.com/en/insights/publications/2026/03/uk-government-response-to-late-payment-consultation>
13. Invoice Navigator, E-invoicing deadlines in Europe (page status September 2026). <https://www.invoicenavigator.eu/deadlines>
14. Direction générale des Finances publiques, Tout savoir sur la facturation électronique (FAQ, accessed 1 Oct 2026). https://www.impots.gouv.fr/sites/default/files/media/1_metier/2_professionnel/EV/2_gestion/290_facturation_electronique/faq_tout_savoir_facturation-electronique.pdf
15. Intrum, European Payment Report 2025, press release (8 Apr 2025). <https://www.intrum.com/press/press-releases/press-release-article/?id=40724231-127d-4c21-9211-7d598dc5f407>
16. Mordor Intelligence, Accounts Receivable Automation Market (accessed 1 Oct 2026). <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/accounts-receivable-automation-market>
17. Coherent Market Insights, Accounts Receivable Automation Market (accessed 1 Oct 2026). <https://www.coherentmarketinsights.com/market-insight/accounts-receivable-automation-market-5553>
18. Market Research Future, Accounts Receivable Automation Market (accessed 1 Oct 2026). <https://www.marketresearchfuture.com/reports/accounts-receivable-automation-market-31613>
19. Research and Markets, Accounts Receivable Automation Market (accessed 1 Oct 2026). <https://www.researchandmarkets.com/report/accounts-receivable-automation>
20. MarketsandMarkets, Accounts Receivable Automation Market (accessed 1 Oct 2026). <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/accounts-receivable-automation-market-186013726.html>
21. The Brainy Insights, Accounts Receivable Automation Market (accessed 1 Oct 2026). <https://www.thebrainyinsights.com/report/accounts-receivable-automation-market-12695>
22. StuuT Technologies funding announcement (accessed 1 Oct 2026). <https://www.prnewswire.com/news-releases/stuuT-technologies-raises-29-5-million-series-a-led-by-andreessen-horowitz-to-automate-accounts-receivable-work-302621866.html>
23. Monk funding announcement (accessed 1 Oct 2026). <https://www.prnewswire.com/news-releases/monk-raises-25m-series-a-to-automate-accounts-receivable-with-ai-302748872.html>

24. Fazeshift funding announcement (accessed 1 Oct 2026). <https://fintech.global/2026/05/08/fazeshift-raises-22m-to-automate-accounts-receivable/>
25. Esker press release via Silicon UK (8 May 2024), reporting the Gartner Magic Quadrant for Invoice-to-Cash Applications published 6 May 2024. <https://www.silicon.co.uk/press-release/esker-named-a-leader-in-the-2024-gartner-magic-quadrant-for-invoice-to-cash-applications>
26. Companies House, Basic Company Data (SIC codes used for sector matching). https://download.companieshouse.gov.uk/en_output.html
27. CFO.com, DSO: cash flow management metric of the month (APQC benchmarks). <https://www.cfo.com/news/dso-cash-flow-management-metric-of-the-month-perry-wiggins-apqc/717822/>
28. The Hackett Group, 2025 European Working Capital Survey, press release via Yahoo Finance (10 Nov 2025). <https://finance.yahoo.com/news/hackett-group-2025-working-capital-150000680.html>
29. Atradius, Payment Practices Barometer: B2B payment practices trends, Central and Eastern Europe 2025. <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-central-and-eastern-europe-2025>
30. Atradius, Payment Practices Barometer: B2B payment practices trends, Western Europe 2025. <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-western-europe-2025>
31. Atradius, Payment Practices Barometer: B2B payment practices trends, Asia 2025. <https://group.atradius.com/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-asia-2025>
32. Allianz Trade, 2025 Global DSO and Working Capital Report. https://www.allianz-trade.com/en_SG/insights/global-economic-insights/2025-global-dso-and-working-capital-report.html
33. Allianz Research, Global DSO and cash conversion cycle (16 Jul 2026). https://www.allianz.com/en/economic_research/insights/publications/specials_fmo/260716-global-dso.html
34. Coface, Asia Payment Survey 2025, via Media OutReach (11 Jun 2025). <https://www.media-outreach.com/news/hong-kong/2025/06/11/387214/coface-asia-payment-survey-2025-companies-expect-payment-behaviours-to-worsen-amid-economic-uncertainty/>
35. Atradius, Payment Practices Barometer: B2B payment practices trends, Germany 2025 (19 May 2025). <https://atradiuscollections.com/us/knowledge-and-research/reports/b2b-payment-practices-trends-germany-2025>
36. GoCardless and Federation of Small Businesses, Late Payments Report 2025. <https://gocardless.com/blog/gocardless-fsb-late-payments-report-2025/>
37. Intuit QuickBooks, Small Business Late Payments Report 2026. <https://quickbooks.intuit.com/r/small-business-data/small-business-late-payments-report-2026/>
38. J.P. Morgan, AFP Digital Payments Survey 2025. <https://www.jpmorgan.com/insights/payments/trends-innovation/afp-digital-payments-survey-2025>
39. Association for Financial Professionals, AFP Payments Fraud and Control Survey (n = 465). <https://www.financialprofessionals.org/training-resources/resources/survey-research-economic-data/details/payments-fraud>

Obtenir le rapport complet

Cet extrait comprend la couverture, le sommaire, la page de présentation, la synthèse, le marché, les définitions et la méthode, les benchmarks américain et britannique, les comportements de paiement dans le monde et les sources qui y sont citées. Le rapport complet se poursuit avec la valeur d'un jour de DSO, la réglementation et la facturation électronique, le panorama des solutions, les analyses sectorielles, les guides d'action par taille d'entreprise et par processus, des scénarios chiffrés et des modèles prêts à l'emploi.

Rapport complet

newmindpartners.com/fr/benchmark-order-to-cash.html#report

PROCHAINE ÉTAPE

TRANSFORMEZ CE BENCHMARK EN VOTRE FLUX ORDER-TO-CASH SUR MESURE.

Vous savez maintenant où se situe votre DSO et ce que vaut un jour. NEWMIND PARTNERS conçoit, construit et exploite le flux qui comble votre écart : relances, affectation des encaissements, routage des litiges et contrôles de crédit, bâtis autour des systèmes que vous utilisez déjà.

01

Audit de faisabilité

Nous mesurons votre flux order-to-cash sur vos données (en lecture seule) : DSO, créances échues par cause, durée de traitement des litiges, encaissements non affectés. Puis nous comparons toutes les solutions du marché, sur étagère ou sur mesure.

02

Conception

Nous concevons le flux adapté à votre ERP, à vos clients et à votre politique de crédit, avec un point de contrôle humain à chaque décision importante.

03

Réalisation et exploitation

Nos ingénieurs seniors le construisent, le connectent aux systèmes que vous utilisez déjà et l'exploitent en production avec une piste d'audit.

04

La preuve

Un état de référence dès le premier jour, puis l'évolution du DSO, des heures et de la trésorerie, communiquée chaque mois.

Commencez par un audit de faisabilité

Découvrez ce que coûte réellement votre processus de recouvrement, quelle solution convient le mieux, et le dossier économique pour la soutenir. Sans engagement.

Lancer un audit de faisabilité →