

MARCHANDS

Réserves glissantes : pourquoi les prestataires retiennent votre argent et comment le faire libérer

Publié le 1 septembre 2026

À quoi sert une réserve, les trois formes qu'elle prend, à quoi ressemblent les conditions habituelles et ce qui convainc un prestataire de la réduire.

Une réserve est une somme qu'un prestataire de paiement retient sur les ventes du marchand lui-même. Ce ne sont pas des frais et l'argent n'est pas perdu : il appartient toujours au marchand. Mais il n'est pas disponible non plus, et pour une entreprise aux marges étroites cette différence peut décider si un compte vaut la peine.

À quoi elle sert

Un paiement par carte peut être annulé longtemps après son règlement. Un client a des mois pour contester un débit, et si le marchand ne peut pas le rembourser, le prestataire doit le faire. La réserve est la garantie du prestataire contre ce risque : une enveloppe dans laquelle il peut puiser pour les chargebacks, les remboursements et les amendes si le solde du marchand ne suffit plus ou si l'entreprise cesse son activité.

C'est pourquoi les réserves suivent le risque. Plus l'intervalle entre le paiement et la livraison est long, plus le taux de contestation est élevé ou plus l'historique est court, plus le prestataire est exposé et plus il voudra retenir.

Les trois formes

TYPE	FONCTIONNEMENT
Glissante	Un pourcentage des ventes de chaque jour est retenu puis libéré après une durée fixe, de sorte que l'argent entre et sort en continu.
Plafonnée	Un pourcentage est retenu jusqu'à ce que l'enveloppe atteigne un montant convenu, puis plus rien n'est prélevé.

TYPE	FONCTIONNEMENT
Initiale	Une somme fixe est déposée, ou retenue sur les premiers règlements, avant le début du traitement.

La réserve glissante est la plus courante. Les conditions généralement citées sont de 5 % à 10 % des ventes retenus pendant environ 180 jours, ces deux chiffres variant selon le prestataire et l'entreprise. À ces conditions, un marchand a en permanence environ six mois de ce pourcentage immobilisés : l'argent du premier jour est libéré le 181e jour, au moment où la part de ce jour-là entre à son tour.

Ce qu'il faut vérifier dans le contrat

- **Le pourcentage et la durée de rétention.** Ces deux chiffres fixent le montant de trésorerie hors de portée à tout moment.
- **L'assiette de calcul.** Un pourcentage des ventes brutes représente plus que le même pourcentage après remboursements.
- **L'existence d'un plafond.** Sans plafond, l'enveloppe grossit avec l'activité.
- **Les points de révision.** Une date ou un volume à partir duquel les conditions seront réexaminées.
- **Ce qui se passe à la clôture du compte.** Les prestataires conservent généralement la réserve pendant tout le délai de contestation suivant la dernière transaction, soit parfois six mois ou plus sans aucune recette du compte.
- **Les cas d'augmentation.** La plupart des contrats permettent au prestataire de relever une réserve si le risque évolue, parfois sans préavis.

Comment en obtenir la réduction

Une réserve est un jugement sur le risque ; elle bouge donc quand les éléments de preuve bougent.

1. **Constituez un historique.** Plusieurs mois de traitement avec un faible taux de chargebacks sont le meilleur argument qui soit.
2. **Réduisez l'intervalle.** Une livraison plus rapide et des envois suivis raccourcissent la période pendant laquelle les choses peuvent mal tourner.
3. **Montrez les finances.** Des relevés bancaires et des comptes prouvant que l'entreprise pourrait couvrir ses propres contestations rendent la réserve moins nécessaire.
4. **Demandez au point de révision.** Venez avec les chiffres : volume, taux de remboursement, taux de chargebacks et nombre de contestations gagnées.
5. **Proposez une alternative.** Une réserve plafonnée, ou une garantie bancaire, peut mieux convenir aux deux parties qu'un pourcentage sans limite.

Les prestataires réduisent rarement une réserve de leur propre initiative. Les conditions changent pour le marchand qui le demande, chiffres à l'appui.

Ce qu'il ne faut pas faire

Ne considérez pas la réserve comme un fonds de roulement qui arrivera à date fixe. Si les chargebacks augmentent, la libération peut être retardée ou le pourcentage relevé. Et n'ouvrez pas un second compte ailleurs pour détourner du volume d'une réserve sans le dire au premier prestataire : une chute brutale du volume alors que les contestations continuent d'arriver est exactement le schéma pour lequel une réserve existe, et cela durcit généralement les conditions.

Avant de signer

Calculez l'effet de la réserve sur la trésorerie à votre volume prévu, mois par mois, sur la première année. Une réserve de 10 % retenue six mois signifie qu'un demi-mois de chiffre d'affaires est durablement hors de portée une fois qu'elle est pleine. Si l'entreprise ne peut pas fonctionner avec le reste, négociez avant l'ouverture du compte, quand le prestataire veut encore votre activité.

Sources

- [Merchant Cost Consulting : qu'est-ce qu'une réserve glissante](#) (en anglais)
- [PXP : réserve glissante](#) (en anglais)

Lire en ligne : <https://payments-marketplace.com/fr-FR/insights/rolling-reserves/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288

Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK

connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140