

# Les risques de ne PAS digitaliser vos clients



La digitalisation de la comptabilité n'est plus une option, mais une nécessité. Ne pas accompagner vos clients dans cette transition peut entraîner des inefficacités et des risques majeurs pour leur activité. Voici les principales conséquences d'un manque de digitalisation.



## 1. Perte de temps

Sans outils numériques, les processus comptables restent manuels et chronophages.

- ✓ Saisie manuelle des factures et relevés bancaires.
- ✓ Relances clients et fournisseurs effectuées à la main.
- ✓ Recherche laborieuse des documents et justificatifs.

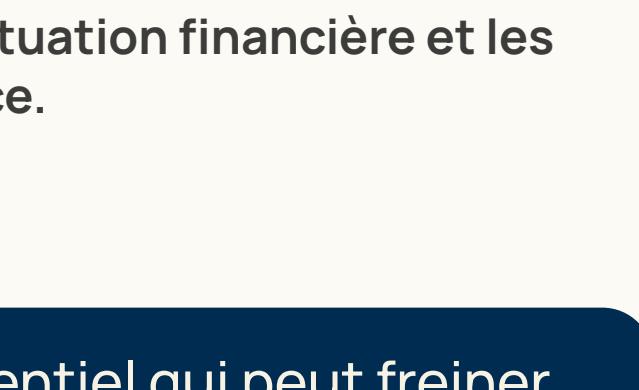
### Conséquence :

Moins de temps pour l'analyse et le conseil stratégique.

## 2. Erreurs humaines

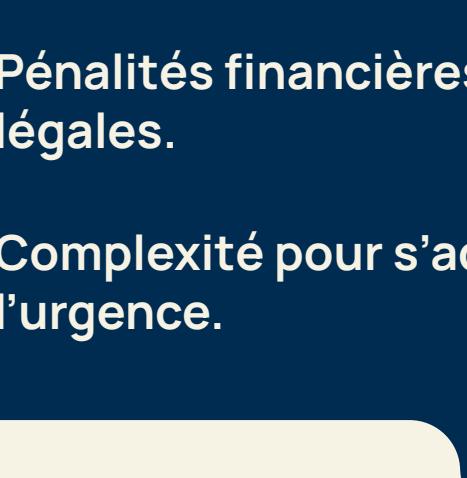
L'absence d'automatisation augmente le risque d'erreurs comptables et administratives.

- ✓ Erreurs de saisie pouvant entraîner des incohérences dans les comptes.
- ✓ Mauvaise gestion des échéances fiscales et sociales
- ✓ Difficulté à fiabiliser les données financières.



### Conséquence :

Risque de redressements fiscaux et de litiges comptables.



## 3. Manque de compétitivité

Dans un environnement où la digitalisation devient la norme, les entreprises non équipées prennent du retard.

- ✓ Processus internes moins efficaces face à la concurrence.
- ✓ Difficulté à attirer des clients et partenaires habitués aux outils numériques.
- ✓ Moins de visibilité sur la situation financière et les opportunités de croissance.

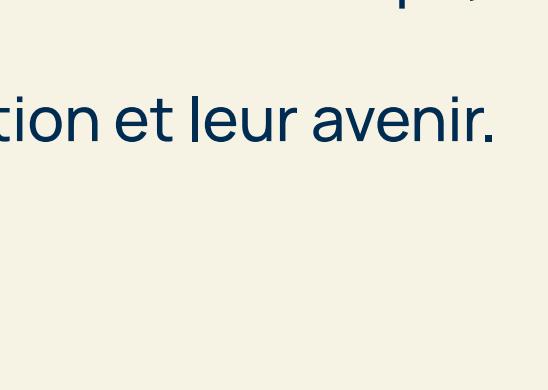
### Conséquence :

Un désavantage concurrentiel qui peut freiner le développement.

## 4. Retard dans les obligations légales

Les nouvelles réglementations, notamment en matière de facturation électronique, imposent des outils digitaux.

- ✓ Risque de non-conformité avec les nouvelles lois fiscales.
- ✓ Pénalités financières en cas de non-respect des obligations légales.
- ✓ Complexité pour s'adapter aux nouvelles normes dans l'urgence.



### Conséquence :

Des sanctions potentielles et une transition subie plutôt qu'anticipée.

## En bref :

Ne pas digitaliser ses clients, c'est les exposer à des pertes de temps, des erreurs coûteuses et des risques légaux.

Adopter des outils numériques, c'est sécuriser leur gestion et leur avenir.