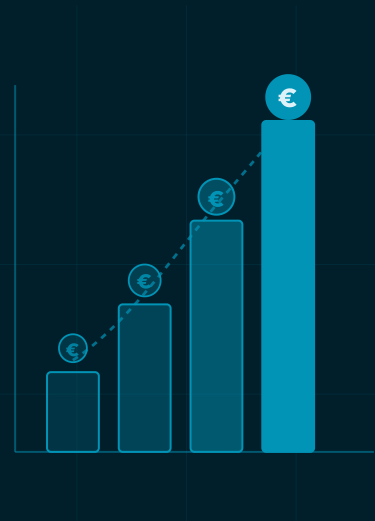


• LIVRE BLANC — 12 PAGES — GRATUIT

L'inaction a un prix

Ce que vous coûtent les processus
que vous gérez encore à la main —
et à partir de quand un logiciel
devient rentable.



~1j/sem.

c'est le temps que vos équipes passent en moyenne à chercher et rassembler de l'information — près de 20 % de la semaine (McKinsey)

Ne rien changer n'est pas neutre : c'est une décision, avec un coût. Ce livre blanc vous aide à le chiffrer, poste par poste.



Simon Janvier

Développeur senior & architecte web
Cholet — Pays de la Loire

Logiciel métier

Coût réel

Rentabilité

« Quand on évalue un logiciel, on regarde le devis. Jamais l'autre colonne : ce que coûte le fait de ne rien changer. »

L'inaction, ce n'est ni de la paresse ni un refus du progrès. C'est le choix implicite de continuer à faire circuler l'information à la main — ressaisie d'un logiciel à l'autre, fichiers Excel, emails — au lieu de fiabiliser tout ça. Ne rien changer **est** une décision, et elle a un coût.

Ce coût, c'est d'abord vous qui le portez, pas vos salariés. C'est vous qui vérifiez que le traitement à la main a bien tourné, qui rattrapez une facturation fausse, qui gérez le retour du client quand la facture arrive en retard — au lieu de piloter votre entreprise.

Et il se lit sur trois lignes que vous connaissez par cœur : le **chiffre d'affaires** (des heures et des prestations jamais facturées), la **trésorerie** (facturer lentement, c'est encaisser tard) et la **marge** (le temps et les erreurs qui rognent le résultat).

Le levier le plus concret ? Facturer à la fin de la tâche plutôt qu'en fin de mois fait souvent gagner près d'un mois d'encaissement, à cause de la règle des 60 jours fin de mois (LME). Facturer vite et juste, c'est être payé plus vite.

Simon Janvier

Développeur senior & architecte web — simonjanvier.com

simonjanvier.com

01

SECTION 1 SUR 6

Rendre le coût visible



On ne pilote que ce qu'on mesure.

Le coût de l'inaction est diffus. Tant qu'il reste une impression, vous ne pouvez rien en faire : ni évaluer la perte réelle, ni estimer ce qu'un logiciel vous ferait gagner, ni même savoir si vous progressez d'une année sur l'autre.

Le seul moyen de sortir de l'à-peu-près, c'est de l'**objectiver** : mettre un chiffre en face de chaque poste. Une intuition devient alors une décision qui se défend, pas un ressenti qu'on repousse.

C'est la démarche de ce guide : donner un chiffre à ce coût, poste par poste, pour que vous puissiez trancher sur des montants et non sur une gêne diffuse.

À RETENIR

*Ce qui ne se mesure pas
ne se pilote pas.*

*Objectiver le coût, c'est
déjà commencer à le
réduire.*

TROIS QUESTIONS POUR OBJECTIVER

→ **Quels processus** reposent encore sur Excel, l'email et la mémoire ?

→ **Combien de temps** par semaine y passe votre équipe, honnêtement ?

→ **Quel montant** seriez-vous prêt à mettre pour ne plus le faire ?

02

SECTION 2 SUR 6 (1/2)

Les quatre postes du coût d'inaction

1

2

3

4

Un processus géré à la main coûte sur quatre plans qui se cumulent. Voici les deux premiers ; les suivants sont page suivante.

1

LE TEMPS PASSÉ À LA MAIN

Ressaisie d'un logiciel à l'autre, recherche d'information, tâches répétitives. Les salariés passent jusqu'à **~1 jour par semaine** à chercher et rassembler de l'info (McKinsey), et **plus de 40 %** d'entre eux au moins un quart de leur semaine sur des tâches manuelles répétitives (Smartsheet). L'automatisation en récupère en moyenne ~3,6 h par semaine (McKinsey).

2

LE MANQUE À GAGNER DE FACTURATION

Prestations livrées mais jamais facturées, reports oubliés depuis les bons de commande, heures non refacturées. Les entreprises perdent en moyenne **1 à 5 % de leur EBITDA** en fuite de revenus ; dans les services, **5 à 8 % du chiffre d'affaires** part en heures non facturées et dépassements non refacturés (EY).

LE RÉFLEXE

Ces deux premiers postes sont les plus faciles à sous-estimer : ils ne coûtent rien « visiblement », mais courent chaque semaine.

02

SECTION 2 SUR 6 (2/2)

La trésorerie immobilisée et le coût humain



3

LA TRÉSORERIE IMMOBILISÉE

Une facturation lente allonge le délai d'encaissement et gonfle le besoin en trésorerie. Le délai moyen que mettent vos clients à payer — le « DSO » — atteint **~65 jours** pour une PME, au-delà du plafond légal de 60 jours (LME). Les retards de paiement immobilisent **15 Md€** de trésorerie dans les PME françaises chaque année (Banque de France). Facturer plus tôt : près d'un mois gagné.

4

LE COÛT HUMAIN

Une équipe qui passe ses journées sur des tâches automatisables coûte cher en salaires et en encadrement — et se lasse. Dans les métiers très répétitifs, le turnover atteint **25 à 40 % par an** ; chaque départ recrée de la dépendance quand un sachant s'en va. Rappel : ~1 salarié sur 5 est activement désengagé en Europe de l'Ouest.

À RETENIR

Ces quatre postes se cumulent sur le même processus : c'est pourquoi le total surprend quand on l'additionne pour la première fois.

03

SECTION 3 SUR 6

Secteur par secteur



Le poste dominant n'est pas le même d'un secteur à l'autre. Voici où le coût se concentre le plus souvent.

SECTEUR	OÙ LE COÛT SE CONCENTRE	REPÈRE CHIFFRÉ
Industrie / production	Ressaisie atelier ↔ gestion, prestations non facturées	Encaissement long : DSO ~68 j
Négoce / distribution B2B	Litiges de commande, retards de paiement	Retards = 15 Md€ ponctionnés sur les PME (Banque de France)
Commerce (physique & digital)	Ruptures et écarts de stock, réassort, marge	Encaissement rapide (DSO ~45 j), mais la marge se joue sur le stock
Services (conseil, ingénierie, agences)	Heures non facturées, dépassements	5 à 8 % du CA en manque à gagner (EY) ; DSO ~55 j
BTP	Situations de travaux, facturation tardive	DSO le plus long : ~75 j
Logistique / transport	Saisies multiples, erreurs de quantité, traçabilité	Chaque erreur = correction + risque client

Repères issus d'études publiques — pas votre chiffre. Le chapitre suivant vous fait calculer le vôtre.

IDENTIFIEZ VOTRE POSTE DOMINANT

→ Dans lequel des quatre postes votre secteur perd-il le plus ?

→ Ce poste est-il outillé aujourd'hui ?

→ Depuis combien de temps ?

04

SECTION 4 SUR 6 (1/2)

Chiffrez votre coût d'inaction

Les repères sectoriels donnent l'ordre de grandeur ; le vôtre se calcule. Voici deux des trois formules — la troisième et un exemple complet suivent page suivante.



FORMULE 1 — LE TEMPS

(heures/semaine de ressaisie + recherche) × 45 semaines × taux horaire chargé.

Le temps que votre équipe passe chaque semaine à faire circuler l'information à la main, ramené à l'année et valorisé au coût réel d'une heure travaillée.



FORMULE 2 — LE MANQUE À GAGNER

part du CA non facturée (heures oubliées, prestations non reportées) — **repère 2 à 5 % du CA.**

Ce qui a été livré mais n'a jamais atterri sur une facture. Dans les services, la fourchette monte facilement (5 à 8 % du CA, EY).

LA RÈGLE

*Prenez **un seul** processus à la fois. Un chiffre approché sur un processus vaut mieux qu'un total flou sur toute l'entreprise.*

04

SECTION 4 SUR 6 (2/2)

La troisième formule, et un exemple chiffré



FORMULE 3 — LA TRÉSORERIE IMMOBILISÉE

jours de DSO en trop $\times$ (CA $\div$ 365) = trésorerie immobilisée en permanence ; coût de portage $\approx$ 5 %/an.

EXEMPLE : PME DE 25 PERSONNES, 2 M€ DE CA, DEVIS ET COMMANDES GÉRÉS À LA MAIN

Temps — 6 h/sem $\times$ 45 $\times$ 35 € **9 450 €**

Manque à gagner — 2 % de 2 M€ **40 000 €**

Trésorerie — 15 j de DSO en trop $\approx$ 82 000 € immobilisés (portage) **4 100 €/an**

Total illustratif — plus $\sim$ 82 000 € de trésorerie immobilisée $\approx$ 53 500 €/an

Chiffres d'illustration, pas une étude. Remplacez-les par les vôtres.

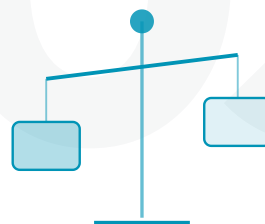
À RETENIR

*$\sim$ 53 500 €/an de coût récurrent **et** $\sim$ 82 000 € de trésorerie bloquée en permanence : c'est le total qu'un logiciel doit venir comparer.*

05

SECTION 5 SUR 6

En face : le prix d'une solution



De quel logiciel parle-t-on ? Cela dépend du besoin :

CRM

Comptabilité

Gestion commerciale

Administration des ventes

ERP

Application métier sur mesure

Outils de prospection

Standard téléphonique automatisé

	LOGICIEL DU MARCHÉ	LOGICIEL EN LIGNE SPÉCIALISÉ	LOGICIEL SUR MESURE
Coût total sur 3 ans	~3 600 € (100 €/mois × 36)	~10 800 € (300 €/mois × 36) + mise en route	~25 000 € + entretien (~36 000 € sur 3 ans)
Pour qui	besoin standard	besoin assez standard	processus spécifique à votre métier
Sa limite	peu adaptable à votre métier	dépendance à l'éditeur	investissement de départ

On compare toujours ce coût au **coût cumulé de l'inaction sur 3 ans** (ici ~53 500 €/an × 3 ≈ 160 000 €), jamais à zéro. Le point de bascule est souvent franchi dès la première année.

À noter — la facturation électronique devient obligatoire. Dès le 1^{er} septembre 2026, toute entreprise devra pouvoir **recevoir** ses factures au format électronique ; les PME devront les **émettre** au 1^{er} septembre 2027. Une facturation encore tenue à la main complique cette mise en conformité et expose à une amende de 15 € par facture (jusqu'à 15 000 €/an) — une raison de plus de fiabiliser votre facturation dès maintenant.

LE BON RÉFLEXE

→ **Comparez toujours le coût de la solution au coût cumulé de l'inaction sur 3 ans** — jamais à zéro.

06

SECTION 6 SUR 6

Par où commencer

Pour décider quel processus équiper en premier, notez le processus visé de 1 (faible) à 3 (élevé) sur ces quatre critères, puis additionnez.

Fréquence du processus (tous les jours ?)

1

2

3

Spécificité à votre métier

1

2

3

Coût d'inaction chiffré (section 4)

1

2

3

Volume traité (nombre de dossiers)

1

2

3

Score ≤ 6 — restez en l'état, le gain ne couvre pas l'effort.

Score 7–9 — un logiciel du marché suffit probablement.

Score ≥ 10 — le sur mesure mérite d'être chiffré.

[ALLER PLUS LOIN](#)

Sur mesure ou SaaS, le vrai calcul

Une grille de décision complète pour trancher entre logiciel du marché et développement sur mesure, coûts sur 3 ans à l'appui.

[Lire le livre blanc →](#)

CE QU'IL FAUT RETENIR

L'inaction n'est jamais gratuite

- 01** Le coût d'inaction court tous les mois, mais il n'est **sur aucune ligne de votre compte de résultat**.
- 02** Il se répartit sur **quatre postes** : le temps, le manque à gagner de facturation, la trésorerie immobilisée, le coût humain.
- 03** On ne pilote que ce qu'on mesure : **objectiver le coût, poste par poste**, transforme une intuition en décision.
- 04** Les repères sectoriels donnent l'ordre de grandeur ; **vos trois formules donnent votre chiffre**.
- 05** On compare le prix d'un logiciel à **l'inaction cumulée sur 3 ans, jamais à zéro** — et on commence par le processus qui a déjà basculé.

LIVRE BLANC

Sur mesure ou SaaS

Le vrai calcul sur 3 ans →

LIVRE BLANC

Digitaliser sa gestion commerciale

La méthode par étapes →

LE SITE

simonjanvier.com

Ressources & réalisations →

30 MINUTES POUR CHIFFRER VOTRE CAS

- On chiffre **ensemble** votre coût d'inaction sur un processus, on identifie le poste prioritaire, et on regarde franchement si un logiciel se rentabilise — **sans engagement**. Réservez : simonjanvier.com/rendez-vous

LE PLAN DE CE LIVRE BLANC

Six sections pour chiffrer, comparer, décider

01 **Rendre le coût visible**

On ne pilote que ce qu'on mesure : objectiver le coût de l'inaction, poste par poste.

02 **Les quatre postes du coût d'inaction**

Le temps à la main, le manque à gagner de facturation, la trésorerie immobilisée, le coût humain.

03 **Secteur par secteur**

Où le coût se concentre selon votre activité, avec les repères d'encaissement (DSO).

04 **Chiffrez votre coût d'inaction**

Trois formules — temps, manque à gagner, trésorerie — et un exemple chiffré à recopier.

05 **En face : le prix d'une solution**

Types de logiciels et coûts sur 3 ans, à comparer à l'inaction cumulée, jamais à zéro.

06 **Par où commencer**

Une mini-méthode de notation pour choisir quel processus équiper en premier.