JAN. 2025

NEWSLETTER

SOMMAIRE

- **Revue de contrat :** Pourquoi janvier est le mois idéal pour revoir vos partenariats
- **Les priorités financières à mettre en place dès janvier**
- **Améliorer les délais de recouvrement** pour optimiser votre trésorerie
- **5 KPIs financiers à suivre de près en 2025**
- **Réflexion :** Les bonnes résolutions professionnelles
- **Actu & Events à venir**
- **Rappels fiscaux & sociaux**

Chers lecteurs,

Et voilà, 2025 est là ! Janvier, c'est ce moment où tout semble possible. On tourne la page de l'année passée pour écrire un nouveau chapitre, avec l'envie d'aller plus loin, de faire mieux, et parfois simplement de se simplifier la vie.

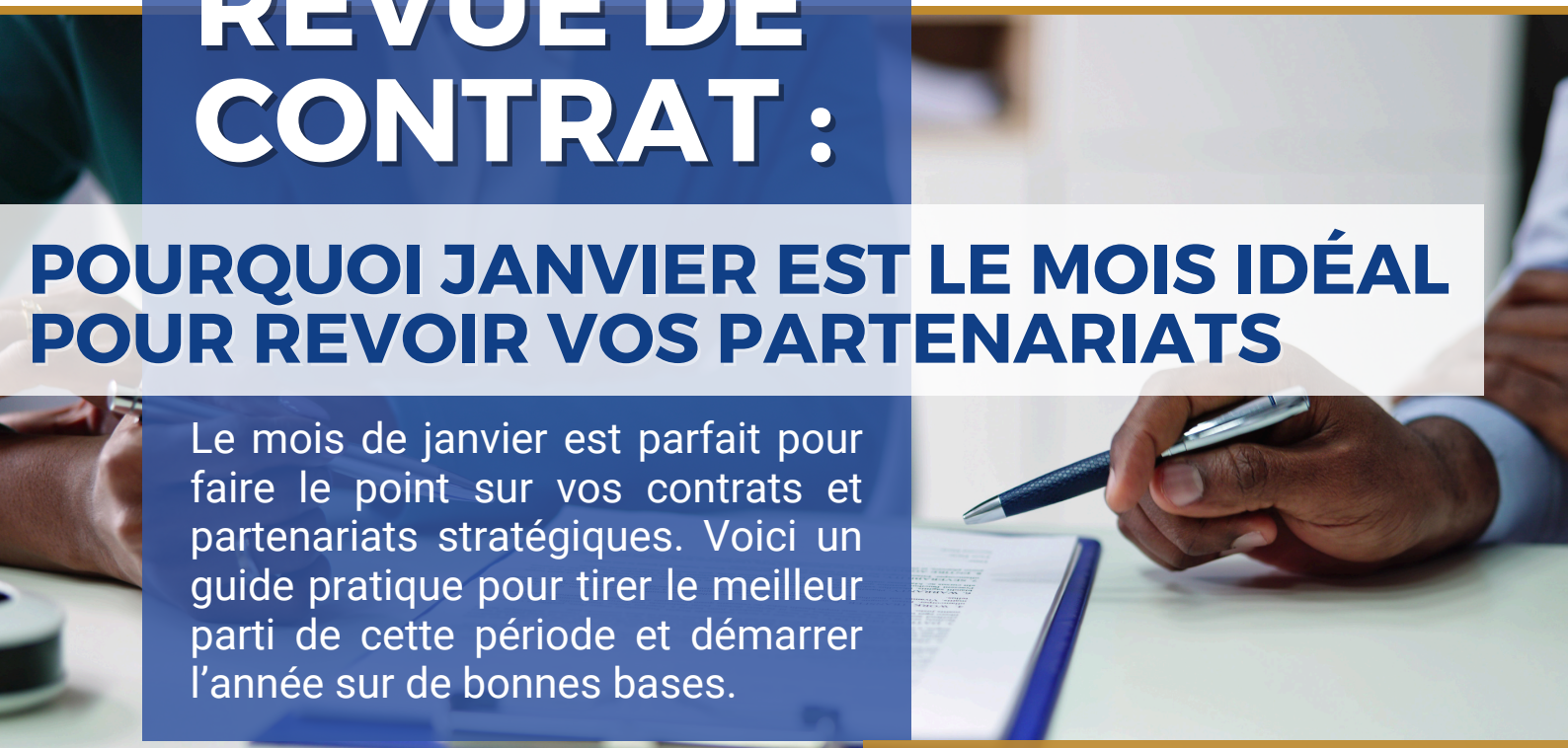
Cette période, c'est le moment de poser les bases pour avancer avec un peu plus de clarté et beaucoup d'enthousiasme.
Dans cette newsletter, on vous partage des idées et des astuces pour bien démarrer.

On espère que ces contenus vous inspireront et vous accompagneront dans vos projets. Merci de nous lire, et surtout, que cette année soit celle de toutes vos réussites !

L'équipe NKAC Audit et Conseil

REVUE DE CONTRAT :

POURQUOI JANVIER EST LE MOIS IDÉAL POUR REVOIR VOS PARTENARIATS



Le mois de janvier est parfait pour faire le point sur vos contrats et partenariats stratégiques. Voici un guide pratique pour tirer le meilleur parti de cette période et démarrer l'année sur de bonnes bases.

IDENTIFIEZ LES CONTRATS PRIORITAIRES

Commencez par dresser une liste des contrats actifs : fournisseurs, prestataires, clients ou partenaires stratégiques. Priorisez ceux qui ont un impact direct sur vos coûts, vos opérations ou vos revenus.

Analysez vos besoins actuels

Vos priorités ont peut-être changé avec la nouvelle année. Comparez vos objectifs 2024 avec les termes des contrats existants. Par exemple :

- Les services ou produits fournis correspondent-ils toujours à vos besoins ?
- Les clauses financières sont-elles compétitives ?
- Des ajustements sont-ils nécessaires pour refléter de nouveaux projets ?

VÉRIFIEZ LES CLAUSES CLÉS

Portez une attention particulière aux éléments suivants :

- **Durée et renouvellement :** Certains contrats se renouvellent automatiquement. Assurez-vous qu'ils restent pertinents.
- **Pénalités :** Identifiez les risques financiers en cas de résiliation ou de non-respect.
- **Évolutivité :** Les termes permettent-ils des ajustements en cas de croissance ou de changement stratégique ?

ENGAGEZ DES DISCUSSIONS AVEC VOS PARTENAIRES

Le début d'année est un bon moment pour communiquer avec vos partenaires. Partagez vos retours sur l'année écoulée et clarifiez vos attentes pour les mois à venir. Ces échanges renforcent la relation tout en ouvrant la porte à de meilleures négociations.

Optimisez vos coûts

Profitez de cette revue pour rechercher des opportunités d'économies. Comparez vos contrats avec les offres actuelles du marché. Si vous trouvez des conditions plus avantageuses, utilisez ces informations comme levier de négociation.

FAITES-VOUS ACCOMPAGNER SI NÉCESSAIRE

Une expertise juridique ou comptable peut être précieuse pour détecter des clauses problématiques ou identifier des leviers d'optimisation. Ne sous-estimez pas l'importance d'un regard extérieur pour maximiser vos avantages.

METTEZ À JOUR VOS OUTILS DE SUIVI

Centralisez vos contrats dans un outil de gestion pour éviter les oublis et simplifier les revues futures.
Programmez des rappels pour les échéances importantes, comme les dates de renouvellement.

En bref, faire une revue des contrats en janvier vous permet d'optimiser vos partenariats, de réduire vos risques et de maximiser vos économies. Une démarche proactive aujourd'hui peut faire toute la différence pour la réussite de votre année.
Alors, pourquoi attendre ?

AMÉLIORER LES DÉLAIS DE RECOUVREMENT POUR OPTIMISER VOTRE TRÉSORERIE

Une trésorerie saine repose en grande partie sur une gestion efficace des délais de recouvrement. Lorsque les paiements tardent à arriver, cela peut impacter votre capacité à couvrir vos propres obligations financières et à investir dans la croissance. Voici quelques stratégies pour améliorer ces délais et renforcer la stabilité financière de votre entreprise.

RÈGLE N°1 : CLARIFIEZ VOS CONDITIONS DE PAIEMENT

ASSUREZ-VOUS QUE VOS CLIENTS CONNAISSENT PARFAITEMENT VOS CONDITIONS :

- DÉLAI DE PAIEMENT (EX. : 30 JOURS, 45 JOURS).
- PÉNALITÉS EN CAS DE RETARD.
- MODES DE RÈGLEMENT ACCEPTÉS.
- INCLUEZ CES INFORMATIONS DANS CHAQUE DEVIS, CONTRAT ET FACTURE. LA TRANSPARENCE RÉDUIT LES MALENTENDUS ET RENFORCE VOTRE POSITION EN CAS DE LITIGE.

AUTOMATISEZ L'ENVOI DES FACTURES

Un système de facturation automatisé permet de réduire les délais entre la livraison d'un service ou produit et l'envoi de la facture. Plus tôt votre client reçoit la facture, plus vite il pourra la régler.

METTEZ EN PLACE DES RELANCES PROACTIVES

N'attendez pas l'échéance pour agir. Programmez des relances à différentes étapes :

- Une notification quelques jours avant la date d'échéance.
- Un rappel dès que la facture est en retard.
- Des suivis réguliers en cas de retard prolongé.
- Un ton courtois mais ferme est essentiel pour maintenir de bonnes relations tout en récupérant vos créances.

ANALYSEZ VOS PROCESSUS INTERNES

Assurez-vous que vos équipes internes ne créent pas de goulots d'étranglement. Simplifiez les validations internes, centralisez les informations nécessaires et vérifiez que vos factures sont toujours précises et complètes.

ANALYSEZ VOS PROCESSUS INTERNES

Assurez-vous que vos équipes internes ne créent pas de goulots d'étranglement. Simplifiez les validations internes, centralisez les informations nécessaires et vérifiez que vos factures sont toujours précises et complètes.

EXTERNALISEZ VOTRE RECOUVREMENT SI NÉCESSAIRE

Pour les factures qui restent impayées malgré vos efforts, envisager de faire appel à une société spécialisée dans le recouvrement peut vous faire gagner du temps et limiter les pertes financières.

Améliorer vos délais de recouvrement, c'est optimiser votre trésorerie et réduire le stress lié aux paiements en attente. Une gestion proactive et bien structurée des créances est un levier essentiel pour la pérennité et la croissance de votre entreprise.
Prêt à mettre ces conseils en action ?

LES PRIORITÉS FINANCIÈRES À METTRE EN PLACE DÈS JANVIER : DÉMARREZ L'ANNÉE DU BON PIED

Janvier, c'est le mois des bonnes résolutions, mais aussi l'occasion rêvée de mettre de l'ordre dans ses finances d'entreprise. Après tout, qui ne voudrait pas commencer l'année avec un plan clair et des finances maîtrisées ? Voici comment vous assurer que 2025 démarre sur les chapeaux de roues.

D'ABORD ON FAIT LE BILAN (SANS STRESS)

Avant de regarder vers l'avant, on jette un coup d'œil honnête à l'année écoulée. Qu'est-ce qui a fonctionné ? Où avez-vous perdu du terrain ? Analysez vos chiffres clés : dépenses, rentrées d'argent, marges. Ce bilan va devenir votre feuille de route pour identifier ce qui mérite d'être optimisé. Une fois ce travail fait, fixez-vous des objectifs financiers concrets pour l'année. Pas de promesses en l'air, juste du réalisable.

VOTRE TRÉSORERIE : SURVEILLEZ-LA COMME LE LAIT SUR LE FEU

Si la trésorerie est le cœur de votre activité, alors janvier est le moment de s'assurer qu'il bat au bon rythme. Deux actions simples à mettre en place :

- **Relancez les impayés :** chaque franc compte, alors faites le point sur vos créances clients et relancez ceux qui traînent.
- **Anticipez vos flux :** un bon prévisionnel de trésorerie vous aide à garder une longueur d'avance, même pendant les périodes creuses.

LES PRIORITÉS FINANCIÈRES À METTRE EN PLACE DÈS JANVIER : DÉMARREZ L'ANNÉE DU BON PIED

PASSEZ VOS DÉPENSES AU PEIGNE FIN

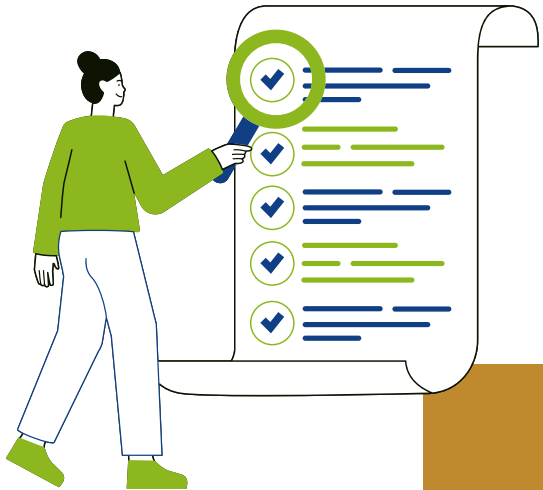
C'est le moment de poser la question qui pique : ***« Où part vraiment l'argent ? »*** Revoyez vos abonnements, vos contrats fournisseurs et vos charges. Est-ce que tout est encore pertinent ? Quelques ajustements simples peuvent vous faire économiser sans compromettre la qualité de vos services. L'objectif : faire mieux avec ce que vous avez déjà.

SOYEZ MAÎTRE DU CALENDRIER FISCAL ET SOCIAL

C'est le moment de poser la question qui pique : ***« Où part vraiment l'argent ? »*** Revoyez vos abonnements, vos contrats fournisseurs et vos charges. Est-ce que tout est encore pertinent ? Quelques ajustements simples peuvent vous faire économiser sans compromettre la qualité de vos services. L'objectif : faire mieux avec ce que vous avez déjà.

PROJETEZ-VOUS SUR VOS INVESTISSEMENTS

Vous avez des ambitions pour cette année ? Un nouvel outil, une embauche, ou même un développement à l'international ? Fixez vos priorités, chiffrez vos besoins et commencez à identifier des options de financement. L'anticipation, c'est la clé pour éviter les blocages quand l'occasion se présente.



5 KPIS FINANCIERS À SURVEILLER EN 2025

01 LA TRÉSORERIE : VOTRE BOUSSOLE

- C'est le KPI numéro 1 à ne pas négliger.
- Astuce : Utilisez un prévisionnel de trésorerie pour anticiper vos besoins à court et moyen terme.

02 LE CHIFFRE D'AFFAIRES : REGARDEZ AU-DELÀ DU TOTAL

En 2025, allez plus loin :

- Analysez vos ventes par produit/service pour voir ce qui fonctionne.
- Suivez l'évolution mensuelle pour identifier les tendances saisonnières.

03 LA MARGE BRUTE ET LA MARGE NETTE : OÙ EST LA RENTABILITÉ ?

La marge brute mesure ce qu'il reste après avoir déduit les coûts directs liés à la production. La marge nette, elle, reflète votre profitabilité réelle après toutes les charges.

- **Objectif 2025 :** Maximiser ces marges en optimisant vos coûts et vos prix de vente.

04 LE DÉLAI MOYEN DE RECOUVREMENT DES CRÉANCES

Vos clients paient-ils dans les temps ? Plus vos délais sont longs, plus votre trésorerie en pâtit.

- **Suivi :** Calculez ce KPI régulièrement et relancez activement les paiements en retard.

05 LE SEUIL DE RENTABILITÉ : L'OBJECTIF À ATTEINDRE

Le seuil de rentabilité, c'est le chiffre d'affaires minimum à générer pour couvrir toutes vos charges. En 2025, il sera votre point de repère pour fixer vos objectifs de vente et ajuster votre stratégie.

LA REFLEXION DU MOIS

LES BONNES RÉSOLUTIONS PROFESSIONNELLES : ENTRE AMBITION ET RÉALITÉ

Chaque début d'année, nous posons sur la table un carnet neuf, une liste d'objectifs ambitieux et un enthousiasme tout frais. ***"Je serai plus organisé"***, ***"Je prendrai enfin le temps de me former"***, ***"Je déléguerai davantage"***. Les bonnes résolutions professionnelles reviennent comme un rituel, souvent teinté de bonnes intentions mais parfois oublié dès le mois de février.

Pourquoi ? Parce que fixer une résolution, c'est bien, mais **s'assurer qu'elle soit réalisable et alignée avec nos besoins réels, c'est mieux**. Prendre du recul, observer ce qui a fonctionné *(ou non)* l'année précédente, et définir des objectifs **concrets**, **mesurables** et **réalisables** reste la clé. Au lieu de viser la perfection, il est plus judicieux de se fixer de petites victoires qui, cumulées, auront un impact **durable**.

Une autre idée serait de choisir une résolution alignée avec une valeur forte : la curiosité, l'amélioration continue ou même le bien-être. Par exemple, décider de mieux écouter ses collègues, prendre plus de temps pour souffler ou apprendre un nouvel outil, c'est déjà immense.

Et si, cette année, la résolution était de s'autoriser à **progresser sans pression**, en célébrant chaque petit pas ? Car, au final, ce sont ces progrès constants qui feront toute la différence sur la durée.

ACTUALITÉS & ÉVÈNEMENTS

À VENIR

DAKAR DSI FORUM - EDITION 2025
Samedi 25 janvier 2025 au Noom (ex Radisson), Dakar
Espace d'échanges et de partage d'expériences des Directeurs des Systèmes d'information

Spotlight on Business: Immobilier & BTP
Jeudi 23 janvier 2025 à l'Hôtel Terrou-Bi, Dakar
Découvrez comment les entreprises sénégalaises innovent dans le domaine de l'immobilier et du BTP

RAPPELS FISCAUX ET SOCIAUX

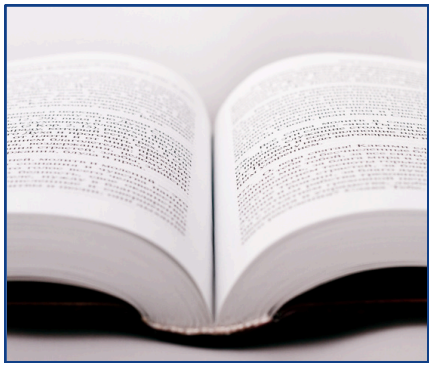
NKAC CONSEIL AUDIT

JANVIER

04-JANV	Demande de dispense du versement de l'acompte de la retenue à la source sur les revenus des actions et parts sociales au titre du 4e trimestre de N-1 si l'entreprise n'a pas distribué de dividendes	Bureau de recouvrement
15-JANV	Paiement des cotisations de l'IPRES du mois précèdent pour les entreprises de 10 salariés et plus ou du trimestre précèdant	IPRES /CSS
15-JANV	Paiement des retenues à la source versées à des tiers pour rémunération de prestations au titre des loyers versés (BRS)	Bureau de recouvrement
15-JANV	Paiement des retenues à la source sur les salaires (IR, TRIMF, CFCE) du mois précèdent	Bureau de recouvrement
15-JANV	Declaration et Paiement de TVA du mois précèdent	Bureau de recouvrement
15-JANV	Déclaration BNC (retenues à la source sur les prestataires étrangers) et paiement	Bureau de recouvrement
15-JANV	Declration Droit de timbre mobile du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-JANV	Régularisation du prorota des déductions de la TVA de l'année precédente	Bureau de recouvrement
20-JANV	Paiement de l'acompte de la retenue à la source sur les revenus des actions, parts sociales et obligations	Bureau de recouvrement
31-JANV	Declaration annuelle des sommes versées de l'année précedante au personnel (Etat 1024 salaires) et des tiers (commissions, honoraires, loyers etc.) dépassant la somme de 300 000 FCFA par an sous peine d'une amende de 200 000 FCFA	Centres des services fiscaux
31-JANV	Declaration et Paiement des taxes sur les vehicules particulières des personnes morales dues au titre de l'année précèdente	Bureau de recouvrement
31-JANV	Déclaration annuelle pour la determination de la contribution sur la valeur locative des locaux professionnels, pour le redevable de la CEL - VL (Article 333)	Centres des services fiscaux

PROGRAMMES DE FORMATIONS 2024

NKAC CONSEIL AUDIT



PROGRAMME 1

Préparation à la Levée de Fonds

PROGRAMME 2

Gestion des stocks

PROGRAMME 3

Fraude Interne : detecter le risque et organiser la prévention

PROGRAMME 4

Diversification d'activité

PROGRAMME 5

Programme Boost your Start Up

PROGRAMME 6

Transformation Digitale

PROGRAMME 7

Gestion de trésorerie & Analyse financière

PROGRAMME 8

Gestion des risques en entreprise

PROGRAMME 9

Restructuration d'entreprise

PROGRAMME 10

Fraude et Contrôle interne

PROGRAMME 12

Planification et Stratégie