

NEWSLETTER



SOMMAIRE

- **Comment structurer son entreprise pour attirer des investisseurs ?**
- **Faire évoluer son business model :** Quand et comment pivoter ?
- **Le syndrome du court terme :** Pourquoi certaines entreprises s'effondrent malgré de bons résultats ?
- **Focus Métier :** Valorisation
- **Réflexion :** Faut-il encore croire aux valeurs d'entreprise ?
- **Rappels fiscaux & sociaux**

Chers lecteurs,

À mesure que l'année avance, les enjeux se précisent et les décisions stratégiques prennent tout leur sens. Structurer, ajuster, anticiper... autant de mots qui résonnent particulièrement en cette période, où agilité et lucidité deviennent des atouts essentiels pour les entreprises.

Dans cette édition, nous vous proposons comme toujours un mélange de perspectives concrètes et de réflexions de fond. Parce que comprendre, c'est déjà mieux décider.

Bonne lecture,

L'équipe NKAC Audit et Conseil

COMMENT STRUCTURER SON ENTREPRISE POUR ATTIRER DES INVESTISSEURS ?

Ce n'est pas qu'une question de chiffres...



Attirer des investisseurs, ce n'est pas seulement afficher un beau chiffre d'affaires ou une idée révolutionnaire. C'est avant tout inspirer confiance. Et pour cela, la structure de votre entreprise compte autant que votre ambition.

Voici quelques éléments clés à soigner pour maximiser vos chances :

UNE VISION CLAIRE ET PARTAGÉE

Avant d'ouvrir la porte aux investisseurs, assurez-vous que vous avez une vision solide, cohérente et bien communiquée. Quelle est votre ambition ? Où allez-vous ? Pourquoi vous ? Un investisseur a besoin de comprendre rapidement ce qu'il soutient.



DES ÉTATS FINANCIERS IMPECCABLES

Pas de place pour les approximations. Vos comptes doivent être tenus de façon rigoureuse, avec un reporting régulier, une bonne gestion de la trésorerie et des indicateurs clés bien définis (marge, EBITDA, taux de croissance, etc.).



UNE GOUVERNANCE CRÉDIBLE

Un investisseur pariera plus facilement sur une équipe dirigeante compétente, bien structurée et complémentaire. Il est rassurant de voir que les rôles sont clairement définis, les prises de décisions organisées et les responsabilités assumées.

COMMENT STRUCTURER SON ENTREPRISE POUR ATTIRER DES INVESTISSEURS ?

Ce n'est pas qu'une question de chiffres...



DES PROCESS SOLIDES ET DOCUMENTÉS

Des process clairs, des outils bien choisis et une organisation fluide sont souvent des marqueurs de maturité. Cela montre que votre modèle est duplicable, évolutif... et prêt à passer à l'échelle.

UN BUSINESS MODEL QUI TIENT LA ROUTE

Les investisseurs cherchent une entreprise capable de générer des revenus durables et évolutifs. Mieux vaut avoir un modèle économique testé, des clients réels et un plan de développement crédible plutôt qu'un projet uniquement sur le papier.



EN RÉSUMÉ :

Soignez la forme autant que le fond. Une entreprise bien structurée, pilotée de manière rigoureuse et portée par une équipe crédible attire naturellement l'attention.

Et si vous doutez ? Faites-vous accompagner. Travailler avec un cabinet peut vous aider à formaliser, sécuriser et valoriser tout ce que vous avez construit jusqu'ici.



FAIRE ÉVOLUER SON BUSINESS MODEL :

QUAND ET COMMENT PIVOTER ?

PARCE QU'INSISTER DANS LA MAUVAISE DIRECTION N'A JAMAIS ÉTÉ UNE STRATÉGIE.

Il arrive un moment où ce qui a fonctionné jusqu'à là ne fonctionne plus. Les ventes stagnent, les clients changent, ou l'environnement devient plus complexe. Dans ces cas, faire évoluer son business model, voire pivoter, peut devenir une nécessité. Mais comment savoir quand le faire, et surtout, comment s'y prendre sans tout casser ?

QUELS SIGNAUX DOIVENT ALERTER ?

- Vos clients ne trouvent plus autant de valeur dans ce que vous proposez.
- Votre rentabilité est en chute libre malgré vos efforts commerciaux.
- Un concurrent a bouleversé le marché avec un modèle plus agile ou plus innovant.
- Vous vous sentez "coincé" dans votre positionnement, sans marge de croissance.

Ce ne sont pas des échecs, mais des signes qu'il est peut-être temps de réévaluer votre modèle.



COMMENT PIVOTER EFFICACEMENT ?

Écoutez vos clients (et ex-clients)

Leurs retours sont souvent les meilleurs indicateurs pour comprendre ce qui ne colle plus.

Réinterrogez votre proposition de valeur

Qu'apportez-vous vraiment ? À qui ? Est-ce encore pertinent aujourd'hui ?

Testez à petite échelle

Avant de tout transformer, expérimentez : une nouvelle offre, une nouvelle cible, un canal différent...

Restez fidèle à votre ADN

Un pivot réussi ne veut pas dire tout changer. Il s'agit souvent d'un réalignement stratégique, pas d'un abandon de votre identité.

Entourez-vous

Faire évoluer son business model peut être destabilisant. Un regard extérieur — cabinet de conseil, mentor, ou partenaire stratégique — peut faire toute la différence.

LE SYNDROME DU COURT TERME : POURQUOI CERTAINES ENTREPRISES S'EFFONDRENT MALGRÉ DE BONNS RÉSULTATS ?

Des chiffres verts. Des résultats encourageants. Une croissance apparente. Et pourtant... l'entreprise dépose le bilan six mois plus tard.

Ce paradoxe, malheureusement, n'est pas rare. Et il porte un nom : le syndrome du court terme.

À force de vouloir "performer" trimestre après trimestre, certaines entreprises oublient l'essentiel : construire une vision durable.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

- ➔ Les bons résultats ne garantissent pas la pérennité.
- ➔ La vision à long terme est un vrai pilier stratégique.
- ➔ La solidité d'une entreprise repose aussi sur sa capacité à penser au-delà de l'année fiscale.

👉 On optimise tout.

Les charges, le personnel, les budgets de formation, l'innovation. Chaque ligne devient une cible. Et tant pis si ça crée des tensions internes ou une culture d'entreprise fragilisée.

👉 On communique beaucoup.

Des bilans flatteurs. Des "success stories" bien ficelées. Mais derrière les chiffres, peu de réflexion sur la résilience, la diversification ou le capital humain.

👉 On évite de poser les vraies questions.

Où va-t-on ? Notre modèle est-il pérenne ? A-t-on les ressources pour résister aux chocs futurs ? Quelle est notre capacité à nous réinventer ?

✳️ **Résultat** : des entreprises qui brillent un temps... puis vacillent face à la première crise, faute d'avoir investi dans leur propre solidité.

FOCUS Métier.

LA VALORISATION

NOS EXPERTISES SOUS UN NOUVEL ANGLE

Qu'est-ce qu'une entreprise « vaut » vraiment ?

La question peut paraître simple, mais elle soulève en réalité un travail complexe, stratégique, et souvent décisif pour l'avenir d'une structure. Il s'agit d'une analyse stratégique permettant de mesurer la « valeur » qu'un investisseur ou un acquéreur serait prêt à payer pour l'entreprise, en tenant compte de différents facteurs économiques, financiers et de marché.

À QUOI SERT CETTE VALORISATION ? 💡

- **Cessions et acquisitions** : Fixer un prix juste lors de la vente ou de l'achat d'une entreprise.
- **Levée de fonds** : Négocier des conditions avantageuses lors d'un investissement ou d'un emprunt.
- **Fusions et partenariats** : Éviter des déséquilibres dans une alliance stratégique.
- **Décisions stratégiques** : Guider les choix internes en fonction de la position financière de l'entreprise.
- **Transmission d'entreprise** : Préparer la succession ou la cession dans des conditions claires.



“
**LA VALORISATION
D'UNE ENTREPRISE EST
UN MIROIR DE SON
AVENIR, PLUS QUE DE
SON PASSÉ.**

ACTUALITÉS & ÉVÈNEMENTS



À VENIR

DAKAR DSI FORUM - EDITION 2025

Samedi 12 avril 2025 au Noom (ex Radisson), Dakar

Grande rencontre des professionnels de la fiscalité en Afrique.

FORUM NATIONAL DE LA JEUNESSE ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

02 et 03 mai 2025 au Musée des Civilisations noires

Ce forum dédié à la jeunesse et au développement durable est un espace d'échange, d'inspiration et d'innovation.

ODOO BUSINESS SHOW DAKAR

Mardi 20 Mai 2025 au Noom (ex Radisson), Dakar

Découvrez Odoo avec leurs experts et partenaires à Dakar!

SPOTLIGHT ON BUSINESS: Promouvoir votre entreprise, développer votre réseau - Secteur Import-Export

Jeudi 24 avril 2025 au Terrou-Bi

150 décideurs réunis tous les 2 mois autour d'un secteur différent à chaque édition, couvrant l'ensemble de l'écosystème.

LA REFLEXION DU MOIS

FAUT-IL ENCORE CROIRE AUX VALEURS D'ENTREPRISE ?



On les retrouve sur tous les murs, dans toutes les présentations PowerPoint, affichées en lettres capitales : intégrité, excellence, respect, collaboration... **Les valeurs d'entreprise.**

Mais au fond, ces mots ont-ils encore du poids ? Ou sont-ils devenus de simples formules convenues, à la limite du décoratif ?

La question mérite d'être posée.

Car si les valeurs peuvent donner du sens, rassembler, créer une culture commune, encore faut-il qu'elles soient incarnées. Vraiment vécues. Pas seulement récitées dans un discours ou imprimées sur une plaquette.

Combien d'entre nous ont déjà vu un écart flagrant entre les belles intentions affichées et la réalité du quotidien ? Un management qui parle d'empathie mais néglige l'écoute. Une entreprise qui prône l'agilité tout en restant rigide dans ses pratiques. À force de décalage, la confiance s'érode. Et avec elle, l'envie d'y croire.

Et pourtant... quand les valeurs sont sincères, cohérentes, incarnées du haut vers le bas — et inversement —, elles peuvent changer la donne. ***Elles peuvent être un repère dans la tempête, une boussole pour les décisions difficiles, une énergie collective qui dépasse les simples KPI.***

Alors faut-il encore croire aux valeurs d'entreprise ?

Peut-être pas aveuglément.

Mais il faut continuer à espérer qu'elles existent vraiment quelque part.

Et surtout, faire notre part, chacun à notre niveau, pour les faire vivre.

RAPPELS FISCAUX ET SOCIAUX



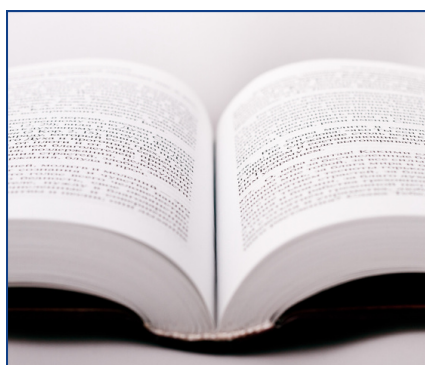
15-AVR	Païement des cotisations de l'IPRES du mois précédent pour les entreprises de 10 salariés et plus ou du trimestre pour les entreprises avec un effectif de moins de 10 salariés précédantac	Bureau de recouvrement
15-AVR	Païement des retenues à la source versées à des tiers pour rémunération de prestations au titre des loyers versés (BRS)	Bureau de recouvrement
15-AVR	Païement des retenues à la source sur les salaires (IR, TRIMF, CFCE) du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-AVR	Declaration et Païement de TVA du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-AVR	Déclaration BNC (retenues à la source sur les prestataires étrangers) et païement	Bureau de recouvrement
30-AVR	Païement 2e acompte IS/IR provisionnel	Bureau de recouvrement
30-AVR	Demande de reduction ou de suppression du 2e acompte provisionnel (IS ou IR) en fonction du resultat de l'exercice en Decembre N-1	Centres des services fiscaux
30-AVR	Dépôt Etats Financiers de N-1	Centres des services fiscaux
30-AVR	Declaration CEL VA	Centres des services fiscaux
30-AVR	Déclaration des Bénéficiaires effectifs	Plateforme E Services

PROGRAMMES DE FORMATIONS 2025



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