

NEWSLETTER



SOMMAIRE

- **Mettre en place une stratégie de coût complet pour mieux fixer ses prix**
- **Valoriser son entreprise : pourquoi il faut s'y préparer tôt**
- **Comment instaurer une culture financière au sein des équipes non-financières**
- **Comment les PME peuvent-elles s'inspirer des grandes entreprises pour structurer leur gouvernance ?**
- **Focus Métier** : Structuration Organisationnelle
- **Réflexion** : Leadership financier : l'émotionnel est-il toujours un ennemi du bon gestionnaire ?
- **Rappels fiscaux & sociaux**

Chers lecteurs,

À force d'avoir la tête dans le guidon, on finit parfois par oublier l'essentiel. Ce qui fait sens. Ce qui crée de la valeur. Ce qui garantit la solidité d'une entreprise sur le long terme.

Ce mois-ci, notre newsletter est une invitation à reprendre un peu de hauteur. À interroger nos réflexes, nos indicateurs, nos façons de piloter. Chiffre d'affaires, prix, gouvernance, culture financière... Derrière chaque sujet, une même question : comment mieux structurer pour mieux décider ?

Parce que bien gérer, ce n'est pas seulement suivre les chiffres. C'est surtout leur donner du sens. Et c'est tout l'enjeu de notre travail, à vos côtés.

Bonne lecture

L'équipe NKAC Audit et Conseil

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE COÛT COMPLET POUR MIEUX FIXER SES PRIX

« CE QU'ON NE MESURE PAS, ON NE PEUT PAS LE PILOTER. »

On le sait : fixer le bon prix, c'est tout un art. Entre les attentes des clients, la pression du marché, et ce que ça nous coûte vraiment... on peut vite s'y perdre.

Beaucoup d'entreprises s'appuient sur l'intuition ou sur les prix des concurrents pour décider. Mais est-ce vraiment durable ? Pas toujours. Et c'est là qu'intervient une approche souvent négligée mais redoutablement efficace : le coût complet.

CONCRÈTEMENT, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le coût complet, c'est tout ce que vous dépensez pour livrer votre produit ou service. Pas seulement les matières premières ou les heures passées. On parle aussi du loyer, des outils, des frais de gestion, des charges indirectes... bref, tout ce qui fait tourner la boutique.

Quand on connaît vraiment le coût complet d'une prestation, on peut enfin fixer un prix :

- Qui couvre l'ensemble des dépenses,
- Qui permet de dégager une marge saine,
- Et qui reste cohérent pour ses clients.

C'EST UTILE POUR QUI ?

Tout le monde. Que vous soyez une petite structure ou une organisation bien installée, cette méthode vous aide à prendre des décisions plus justes :

- Ne plus vendre à perte sans le savoir,
- Savoir jusqu'où on peut accorder une remise,
- Identifier les offres vraiment rentables.

ON COMMENCE PAR QUOI ?

- Pas besoin de transformer toute votre gestion du jour au lendemain. Mais vous pouvez déjà :
- Cartographier vos charges,
- Estimer vos coûts par type de service ou de produit,
- En discuter avec vos équipes, car elles ont souvent des infos précieuses.

VALORISER SON ENTREPRISE : POURQUOI IL FAUT S'Y PRÉPARER TÔT

"La valeur d'une entreprise ne se mesure pas seulement à ce qu'elle gagne, mais à ce qu'elle construit durablement."



On pense souvent que la valorisation d'entreprise ne concerne que les grandes manœuvres : levée de fonds, cession, entrée en bourse... Et pourtant. Même sans projet immédiat de vente ou d'investissement, savoir ce que vaut son entreprise est un levier stratégique puissant.



NE PAS ATTENDRE LE "GRAND MOMENT"

Trop d'entrepreneurs ne s'y intéressent qu'au moment où ils en ont besoin. Et c'est souvent trop tard pour ajuster quoi que ce soit. La valorisation se construit dans le temps : ce sont vos décisions d'aujourd'hui qui façonneront la valeur de demain.

Car une entreprise bien préparée, structurée, avec des indicateurs clairs et une trajectoire lisible... ça rassure. Et ça attire.

POURQUOI C'EST UTILE, MÊME SANS PROJET DE VENTE ?

- **Pour mieux piloter** : connaître les facteurs de valeur vous aide à faire les bons choix.
- **Pour anticiper une transmission** : une entreprise qui se valorise bien se transmet mieux.
- **Pour renforcer sa crédibilité** : face à des partenaires, des banques ou des investisseurs.

▶▶▶ CE QU'IL FAUT RETENIR :

Valoriser son entreprise, ce n'est pas (seulement) une histoire de chiffres. C'est un regard stratégique sur ce que l'on construit. Et plus vous commencez tôt, plus vous avez de marge de manœuvre.

COMMENT INSTAURER UNE CULTURE FINANCIÈRE AU SEIN DES ÉQUIPES NON-FINANCIÈRES

Dans de nombreuses entreprises, la finance reste l'affaire... des financiers. Pourtant, chaque décision opérationnelle a un impact économique, même minime. Alors pourquoi ne pas rendre la culture financière plus accessible à tous ?



COMMENT DÉVELOPPER CETTE CULTURE ?

- En formant progressivement, sur des formats courts et appliqués
- En donnant du sens aux indicateurs partagés
- En décloisonnant les services pour qu'on parle tous le même langage

POURQUOI C'EST IMPORTANT

Quand les équipes comprennent les enjeux financiers de l'entreprise, elles prennent de meilleures décisions. Elles savent pourquoi un arbitrage est fait, comment un prix est fixé, ce que signifie une marge ou un coût caché. Résultat ? Plus d'alignement, plus de cohérence, moins de malentendus.



Chez NKAC, nous croyons que la formation est un levier de transformation interne. C'est pourquoi notre pôle Formation accompagne les entreprises qui souhaitent embarquer toutes leurs équipes dans une démarche de performance durable. Vous retrouverez notre programme de formation en dernière page.

GOVERNANCE D'ENTREPRISE : UNE AFFAIRE DE GRANDS ? PAS SEULEMENT.

« Je suis déjà sur tous les fronts, je ne vais pas en plus créer un comité stratégique ! »

C'est souvent ce que l'on entend chez les dirigeants de PME. Et c'est compréhensible : structurer sa gouvernance semble parfois superflu... jusqu'au jour où cela fait défaut.

1. CE QUI SE PASSE QUAND LA GOUVERNANCE EST FLOUE

Décisions prises à chaud, rôles qui se chevauchent, stratégies qui changent tous les trimestres...

À petite échelle, cela passe. Mais à mesure que l'entreprise grandit, les conséquences se font sentir : perte de cohérence, tensions internes, manque de vision.



2. S'INSPIRER DES GRANDES ENTREPRISES, SANS COPIER-COLLER

Les grands groupes ont institutionnalisé la gouvernance. Vous pouvez, à votre niveau :

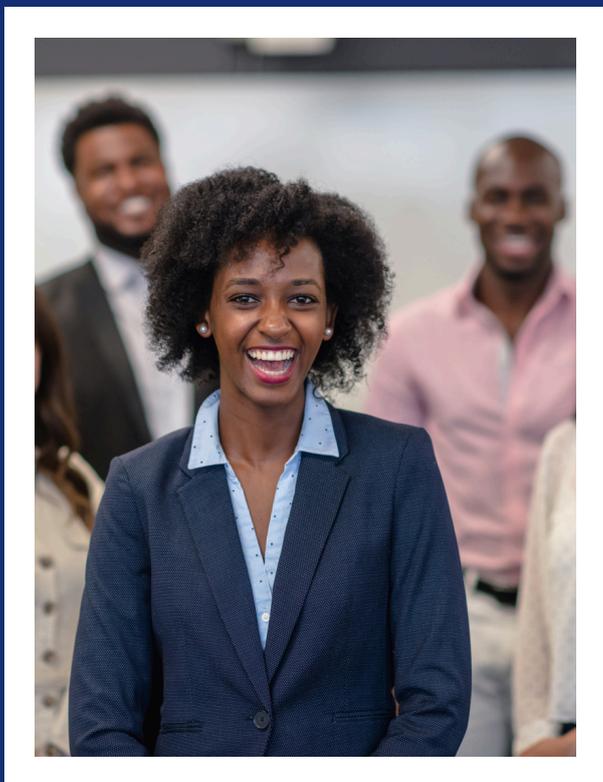
- Formaliser un cadre de décision clair
- Instaurer des rituels de pilotage (revue mensuelle, comités ad hoc)
- Impliquer des profils externes pour prendre de la hauteur

Le but n'est pas de créer une usine à gaz, mais de gagner en lisibilité et en recul stratégique.

3. GOUVERNER, C'EST ANTICIPER

Une gouvernance bien structurée vous aide à :

- Mieux préparer une levée de fonds
- Impliquer vos collaborateurs dans la stratégie
- Gérer votre croissance sereinement



FOCUS Métier

LA STRUCTURATION ORGANISATIONNELLE

NOS EXPERTISES SOUS UN NOUVEL ANGLE

Les entreprises doivent aller vite, répondre à de multiples enjeux et rester compétitives. Alors parfois la tentation est grande de foncer... sans cadre. Pourtant, poser les fondations d'une organisation claire et bien structurée, c'est souvent le meilleur investissement pour la suite. Dans ce Focus Métier, on vous parle de structuration organisationnelle : un levier discret, mais puissant, pour gagner en efficacité et en visibilité.

NKAC ACCOMPAGNE DES ENTREPRISES DE TOUTES TAILLES QUI PARTAGENT UN MÊME BESOIN : MIEUX S'ORGANISER POUR MIEUX AVANCER.

Que ce soit pour :

- **Clarifier les rôles** et responsabilités,
- **Formaliser les processus** clés,
- Répartir les missions entre les pôles,
- **Anticiper une croissance** rapide,

...la structuration organisationnelle devient vite une étape incontournable.

C'est ce travail souvent invisible mais fondamental qui permet à une entreprise de gagner en efficacité, en cohérence... et en sérénité.



“
**METTRE DE
L'ORDRE, C'EST
POSER LES BASES
DE LA CROISSANCE.**

ACTUALITÉS & ÉVÈNEMENTS



À VENIR

EXPÉRIENCE CLIENT ET SATISFACTION

Samedi 10 mai 2025 à Impact Hub Dakar, Cité Keur Gorgui

Apprendre à booster la satisfaction et fidéliser vos clients grâce à une relation sur-mesure et impactante.

FORUM DU MANAGEMENT FEMININ - EDITION 2025

Samedi 17 mai 2025 au Noom (ex Radisson), Dakar

Témoignages & Débats sur la condition des femmes dans les fonctions managériales

ODOO BUSINESS SHOW DAKAR

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

Découvrez Odoo avec leurs experts et partenaires à Dakar!

LA REFLEXION DU MOIS

Leadership financier : l'émotionnel est-il toujours un ennemi du bon gestionnaire ?



EMOTIONS

Dans l'imaginaire collectif, le bon gestionnaire est **rationnel, froid, méthodique**. Il ne tremble pas, ne doute pas. Il maîtrise les chiffres comme un pilote son cockpit. **L'émotion ? Un parasite.** Un bruit de fond à neutraliser. Pourtant, la réalité est bien plus nuancée.

La finance, ce n'est pas seulement des tableaux Excel. C'est aussi des choix. Des arbitrages parfois complexes, entre urgence et vision, entre sécurité et ambition. **Et ces choix engagent des humains, des équipes, des trajectoires.** Peut-on alors réellement prétendre piloter sans émotion ? Ou pire, contre elle ?

Un leader financier n'est pas un automate. **L'intelligence émotionnelle peut devenir un atout précieux : pour écouter, comprendre, mobiliser.** Elle aide à percevoir les signaux faibles, à anticiper les réactions aux décisions difficiles, à créer l'adhésion.

Le vrai danger, ce n'est pas l'émotion. C'est l'impulsion non maîtrisée. Ce sont les décisions dictées par la peur ou l'ego, sans recul. Mais l'émotion comprise, intégrée, canalisée ? Elle peut devenir un guide. Une boussole qui permet de conjuguer **performance et humanité.**

Alors non, l'émotion n'est pas toujours l'ennemie du gestionnaire. Elle est une **donnée à apprivoiser.** Car derrière les chiffres, il y a toujours des hommes et des femmes.

Et c'est en les comprenant qu'un leadership devient durable.

RAPPELS FISCAUX ET SOCIAUX



15-MAI	Paiement des cotisations de l'IPRES / CSS du mois précédent pour les entreprises de 10 salariés et plus	CSS / IPRES
15-MAI	Paiement des retenues à la source versées à des tiers pour rémunération de prestations au titre des loyers versés (BRS)	Bureau de recouvrement
15-MAI	Paiement des retenues à la source sur les salaires (IR, TRIMF, CFCE) du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-MAI	Declaration et Paiement de TVA du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-MAI	Déclaration BNC (retenues à la source sur les prestataires étrangers) et paiement	Bureau de recouvrement
30-MAI	Déclaration Droit de timbre mobile du mois précédent	Perception municipale