

NEWSLETTER



SOMMAIRE

- **Les fausses économies qui coûtent plus cher à long terme**
- **Pourquoi certaines entreprises prospèrent en période de crise et d'autres non ?**
- **S'appuyer sur un seul client : un risque sous-estimé**
- **Une entreprise peut-elle être agile financièrement ?**
- **Focus Métier** : Elaboration de Business Plan
- **Réflexion** : L'obsession de la productivité : un piège invisible ?
- **Rappels fiscaux & sociaux**

Chers lecteurs,

Mars s'installe, et avec lui, une question : ***courons-nous après les bons objectifs ?*** Dans un monde où la rapidité et l'efficacité sont érigées en modèles absolus, il devient essentiel de prendre du recul. Travailler plus ne signifie pas toujours travailler mieux. Être réactif ne garantit pas d'être stratégique.

Ce mois-ci, notre newsletter explore ces réflexions : comment éviter les fausses économies qui coûtent plus cher à long terme ? Pourquoi certaines entreprises prospèrent en temps de crise tandis que d'autres s'effondrent ? Comment concilier agilité financière et vision durable ?

À travers analyses, conseils et retours d'expérience, nous vous invitons à interroger vos certitudes et à envisager d'autres perspectives pour piloter votre activité avec justesse.

Belle lecture et bonne réflexion !

L'équipe NKAC Audit et Conseil

LES FAUSSES ÉCONOMIES QUI COÛTENT PLUS CHER À LONG TERME



Faire des économies, c'est bien. Mais encore faut-il s'assurer qu'elles ne se transforment pas en coûts cachés bien plus lourds à supporter. En entreprise, certaines décisions prises pour réduire les dépenses peuvent, à long terme, nuire à la performance, à la rentabilité et même à la croissance. Voici quelques fausses bonnes idées qui peuvent coûter cher.

REPORTER UN RECRUTEMENT NÉCESSAIRE

Ne pas embaucher pour « économiser » un salaire peut sembler malin... jusqu'au moment où la surcharge de travail épuise les équipes en place, diminue leur efficacité et engendre un turnover élevé. Au final, entre la perte de productivité, la baisse de motivation et les coûts de recrutement en urgence, l'entreprise paie souvent bien plus cher.

NÉGLIGER LA FORMATION DES ÉQUIPES

La formation est parfois vue comme une dépense superflue. Pourtant, une équipe qui ne se renouvelle pas finit par être moins efficace, moins innovante et parfois même dépassée par la concurrence. Le coût réel ? Des erreurs évitables, une baisse de performance et, souvent, la nécessité de recruter des profils plus qualifiés pour rattraper le retard.

OPTER POUR LE MOINS CHER, SANS REGARDER LA QUALITÉ

Que ce soit un logiciel, un fournisseur ou un prestataire, choisir la solution la moins coûteuse peut sembler logique... jusqu'au moment où elle se révèle inadaptée, limitée, voire défaillante. Résultat ? Un remplacement prématuré, des frais de maintenance élevés et une perte de temps considérable.

OPTER POUR LE MOINS CHER, SANS REGARDER LA QUALITÉ

Que ce soit un logiciel, un fournisseur ou un prestataire, choisir la solution la moins coûteuse peut sembler logique... jusqu'au moment où elle se révèle inadaptée, limitée, voire défaillante. Résultat ? Un remplacement prématuré, des frais de maintenance élevés et une perte de temps considérable.

RETARDER LA DIGITALISATION

Ne pas investir dans des outils numériques modernes peut donner l'impression d'éviter des coûts immédiats. Mais en réalité, cela signifie souvent travailler avec des processus chronophages et inefficaces, entraînant une perte de temps et une compétitivité réduite. L'automatisation et la digitalisation sont des leviers de rentabilité à ne pas négliger.

SE PASSER D'UN ACCOMPAGNEMENT EXPERT

Faire l'impasse sur un cabinet comptable, un conseil juridique ou un expert financier peut paraître être une économie... jusqu'au jour où une erreur coûte une fortune en régularisations, amendes ou redressements. S'entourer d'experts dès le départ permet d'éviter des erreurs coûteuses et d'optimiser les finances sur le long terme.



Les économies doivent être évaluées en fonction de leur impact futur. Un choix basé uniquement sur une réduction immédiate des coûts peut se transformer en une dépense bien plus lourde par la suite. L'optimisation financière, c'est avant tout un équilibre entre maîtrise des coûts et investissement intelligent.

POURQUOI CERTAINES ENTREPRISES PROSPÈRENT EN PÉRIODE DE CRISE ET D'AUTRES NON ?



Lorsqu'une crise frappe – qu'elle soit économique, sanitaire ou géopolitique – toutes les entreprises ne sont pas impactées de la même manière. Alors que certaines sombrent, d'autres en sortent plus fortes. Comment expliquer cette différence ? Quels sont les facteurs qui permettent à certaines entreprises de prospérer, même dans les périodes les plus incertaines ?

L'agilité : Savoir s'adapter rapidement

Les entreprises qui prospèrent en période de crise sont souvent celles qui savent pivoter rapidement. Elles réévaluent leurs priorités, ajustent leur offre et adoptent de nouvelles stratégies pour répondre aux nouvelles attentes du marché.

◆ Exemple : Lors de la crise du Covid-19, de nombreuses entreprises textiles se sont mises à produire des masques, transformant une contrainte en opportunité.



Une gestion financière prudente

Les entreprises qui résistent le mieux aux crises sont généralement celles qui ont une trésorerie solide et une bonne gestion des coûts. Elles évitent le surendettement et gardent une marge de manœuvre pour faire face aux imprévus.

◆ Leur secret ? Un contrôle strict des dépenses, des marges saines et une diversification des sources de revenus.



L'innovation comme moteur de résilience

En période d'incertitude, l'innovation n'est pas un luxe, mais une nécessité. Les entreprises qui continuent à investir dans la recherche et le développement trouvent de nouvelles solutions et devancent leurs concurrents.

◆ Exemple : Netflix, qui a su profiter de la crise du DVD pour se réinventer et devenir un géant du streaming.

POURQUOI CERTAINES ENTREPRISES PROSPÈRENT EN PÉRIODE DE CRISE ET D'AUTRES NON ?

Une relation client forte et authentique

Les entreprises qui entretiennent une relation de confiance avec leurs clients sont plus résilientes. En période de crise, les consommateurs se tournent vers les marques qui leur inspirent fiabilité et transparence.

- ◆ Un atout ? Une communication claire, un service client réactif et une capacité à répondre aux besoins spécifiques du moment.



La diversification : Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier

Les entreprises qui prospèrent ne dépendent pas d'un seul marché ou d'un seul produit. Elles diversifient leurs offres et explorent de nouveaux secteurs pour limiter les risques.

- ◆ Exemple : Amazon, qui est passé de la vente de livres en ligne à une plateforme e-commerce géante, un fournisseur de cloud computing (AWS) et un acteur de la logistique.



Une crise, un test de solidité

Une crise agit comme un révélateur. Elle met en lumière les entreprises les plus agiles, les plus innovantes et les mieux préparées. Celles qui prospèrent ne sont pas forcément les plus grandes, mais celles qui savent anticiper, s'adapter et évoluer avec intelligence.

S'APPUYER SUR UN SEUL CLIENT : UN PARI RISQUÉ



UNE SITUATION

COURANTE :

Une entreprise signe un contrat avec un gros client, représentant 60 à 80 % de son chiffre d'affaires. Bonne nouvelle ? Oui... jusqu'à ce que ce client réduise ses commandes, impose des conditions plus strictes ou, pire, décide de partir.

Pourquoi c'est risqué ?

- Dépendance financière : si ce client part, c'est tout l'équilibre de l'entreprise qui est menacé.
- Perte de pouvoir de négociation : difficile d'imposer ses conditions quand un seul acteur fait tourner l'entreprise.
- Frein à la croissance : l'entreprise se focalise sur un seul besoin et peine à diversifier son marché.

Les bonnes pratiques pour limiter ce risque

- ✓ Fixer une limite : ne jamais dépendre d'un seul client pour plus de 30 % du CA.
- ✓ Prospecter en continu : ne pas attendre une crise pour chercher d'autres clients.
- ✓ Développer de nouvelles offres : pour toucher un marché plus large et attirer de nouveaux acteurs.



Avoir un client majeur est une opportunité, mais la diversification est la clé de la stabilité.

UNE ENTREPRISE PEUT-ELLE ÊTRE AGILE FINANCIÈREMENT ?

Lorsqu'on parle d'agilité, on pense souvent aux startups qui pivotent rapidement, aux équipes IT qui adoptent le mode agile... Mais qu'en est-il de la finance d'entreprise ? Peut-on réellement être agile financièrement ou est-ce un mythe face aux contraintes budgétaires et aux obligations comptables ?



L'AGILITÉ FINANCIÈRE, C'EST QUOI ?

Être agile financièrement, ce n'est pas juste réagir rapidement aux imprévus. C'est une capacité à anticiper, ajuster et optimiser la gestion des ressources pour assurer une croissance stable. Cela implique :

- ✓ Une vision claire des flux financiers
- ✓ Des scénarios prévisionnels ajustables
- ✓ Une prise de décision rapide et éclairée

CE QUI FREINE L'AGILITÉ FINANCIÈRE

🚧 Des processus rigides : budgets annuels figés, reporting complexe, prise de décision trop hiérarchisée.

🚧 Un manque de visibilité : données financières éparpillées, outils inadaptés.

🚧 Une réactivité limitée : ajuster un budget ou obtenir un financement peut prendre des semaines.

COMMENT RENDRE LA FINANCE PLUS AGILE ?

- Miser sur un budget flexible : intégrer une part de budget ajustable pour s'adapter aux aléas.
- S'appuyer sur des outils de pilotage : BI, ERP, tableaux de bord dynamiques.
- Optimiser le besoin en fonds de roulement (BFR) : améliorer les délais de recouvrement, éviter les stocks dormants.
- Adopter une culture du test & learn : expérimenter de nouvelles stratégies sans immobiliser trop de capital.

Une entreprise peut être agile financièrement si elle adopte des outils, une organisation et une mentalité adaptés. La clé ? Trouver l'équilibre entre contrôle et flexibilité pour rester réactif sans compromettre la stabilité.

LE FOCUS Métier.

ELABORATION DE BUSINESS PLAN

NOS EXPERTISES SOUS UN NOUVEL ANGLE

Avoir une idée, c'est bien. La transformer en un projet **viable** et **convaincant**, c'est mieux. Chez NKAC, nous ne rédigeons pas simplement des business plans : **nous construisons des trajectoires de réussite.**

💡 POURQUOI UN BUSINESS PLAN ?

Imaginez un voyage en voiture sans carte, sans repères, ni GPS... Risqué, non ? Un business plan, c'est exactement cela : une boussole qui guide votre entreprise, vous aide à convaincre des investisseurs et à structurer votre vision.

NOTRE APPROCHE : DU SUR-MESURE

Chaque projet est unique. Nous prenons le temps d'analyser votre marché, d'identifier vos forces et vos axes de différenciation, et de bâtir des prévisions financières solides et crédibles.

UN ATOUT POUR CONVAINCRE

Banques, investisseurs, partenaires : tous veulent des **chiffres concrets** et une **vision claire** avant de vous suivre. Nous vous aidons à **raconter votre histoire avec impact et clarté.**



**VOUS AVEZ UNE
IDÉE EN TÊTE ?**

**NOUS AVONS LES OUTILS
POUR LA STRUCTURER ET LA
FAIRE GRANDIR.**

LA REFLEXION DU MOIS

L'OBSESSION DE LA PRODUCTIVITÉ : UN PIÈGE INVISIBLE ?



On veut toujours faire plus, plus vite, mieux. Cocher des cases, optimiser chaque minute, répondre instantanément. Mais à quel prix ? La productivité, qui devait être un outil, est-elle en train de devenir une prison ?

Il fut un temps où être efficace signifiait accomplir l'essentiel avec intelligence. Aujourd'hui, c'est devenu une course sans fin, un indicateur de performance qui s'impose même dans nos vies personnelles. On traque les "pertes de temps", on remplit chaque instant d'une tâche utile, quitte à sacrifier les moments creux... Ces mêmes moments qui permettent de souffler, de penser, de créer.

Le paradoxe, c'est que plus on cherche à être productif, plus on s'épuise. L'esprit saturé, les décisions précipitées, les idées bâclées. On travaille plus, mais réfléchit-on vraiment mieux ? On optimise, mais pour quel impact ?

Peut-être est-il temps de réapprendre à ralentir. À comprendre que l'efficacité ne se mesure pas uniquement en quantité de choses accomplies, mais aussi en qualité de ce qui est produit. Que le silence, l'ennui, et même l'oisiveté ont leur place dans un équilibre sain.

Et si la vraie productivité, c'était simplement d'être là, pleinement engagé, au bon moment ?

RAPPELS FISCAUX ET SOCIAUX



MARS



15-MARS	Paiement des cotisations de l'IPRES / CSS du mois précédent pour les entreprises de 10 salariés et plus	Bureau de recouvrement
15-MARS	Paiement des retenues à la source versées à des tiers pour rémunération de prestations au titre des loyers versés (BRS)	Bureau de recouvrement
15-MARS	Paiement des retenues à la source sur les salaires (IR, TRIMF, CFCE) du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-MARS	Declaration et Paiement de TVA du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-MARS	Déclaration BNC (retenues à la source sur les prestataires étrangers) et paiement	Bureau de recouvrement
15-MARS	Declration Droit de timbre mobile du mois précédent	Perception municipale
31-MARS	Dépôt de l'état récapitulatif des salaire de l'année precedente et de l'année complémentaire des employés au titre du regime général et du régime cadre de l'IPRES	CSS / IPRES

PROGRAMMES DE FORMATIONS 2025



PROGRAMME 1

Préparation à la Levée de Fonds

PROGRAMME 4

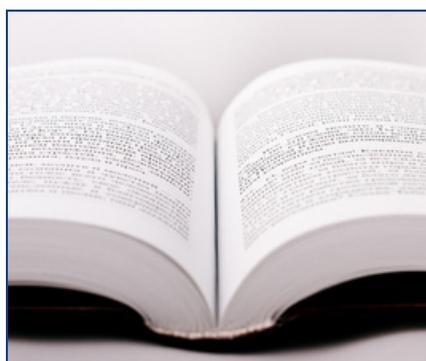
Diversification d'activité

PROGRAMME 7

Gestion de trésorerie & Analyse financière

PROGRAMME 10

Fraude et Contrôle interne



PROGRAMME 2

Gestion des stocks

PROGRAMME 5

Programme Boost your Start Up

PROGRAMME 8

Gestion des risques en entreprise

PROGRAMME 12

Planification et Stratégie



PROGRAMME 3

Fraude Interne : detecter le risque et organiser la prévention

PROGRAMME 6

Transformation Digitale

PROGRAMME 9

Restructuration d'entreprise