

NEWSLETTER



Welcome
Back 😊

SOMMAIRE

- **Ouvrir son capital : avantages, risques et étapes clés.**
- **Comment instaurer une culture de feedback constructive en entreprise.**
- **Ecosystème & Partenariat : TamTam Finconnect x NKAC**
- **Le rôle du reporting dans la prise de décision**
- **Réflexion** : La différence entre être occupé et être productif
- **Rappels fiscaux & sociaux**

Chers lecteurs,

Après une petite pause estivale, notre newsletter fait son grand retour.

De l'ouverture du capital aux bonnes pratiques de reporting, en passant par la culture du feedback et la productivité, nous partageons avec vous des clés concrètes pour renforcer vos choix stratégiques et la dynamique de vos équipes.

Nous sommes également fiers d'annoncer notre partenariat avec Tam Tam FinConnect, une initiative innovante qui rapproche investisseurs et entrepreneurs en Afrique. Une manière de réaffirmer notre engagement : conjuguer expertise, innovation et ouverture sur l'écosystème pour accompagner vos réussites.

Bonne lecture,

L'équipe NKAC Audit et Conseil

OUVRIR SON CAPITAL : AVANTAGES, RISQUES ET ÉTAPES CLÉS



L'ouverture du capital est une étape stratégique majeure dans la vie d'une entreprise. Elle consiste à accueillir de nouveaux actionnaires (investisseurs institutionnels, partenaires stratégiques ou business angels) en échange d'une participation dans le capital. Bien que ce choix puisse être un formidable levier de croissance, il exige une préparation rigoureuse et une compréhension fine de ses implications.

● Pourquoi ouvrir son capital ?

Pour beaucoup de dirigeants, la question survient lorsqu'il s'agit de financer une phase de développement importante : expansion géographique, lancement d'un nouveau produit, digitalisation, ou encore restructuration de l'activité.

Au-delà des apports financiers, ouvrir son capital permet aussi de :

- Renforcer la crédibilité vis-à-vis des banques et partenaires commerciaux ;
- Accéder à de nouveaux réseaux (clients, investisseurs, conseils stratégiques) ;
- Améliorer la gouvernance grâce à la présence d'actionnaires externes plus exigeants.

● Pourquoi ouvrir son capital ?

Toute décision stratégique comporte une contrepartie. Ouvrir son capital peut entraîner :

- Une dilution du pouvoir décisionnel : le dirigeant n'est plus seul maître à bord.
- Une pression accrue sur la rentabilité : les nouveaux investisseurs attendent un retour sur investissement dans un délai défini.
- Un risque de divergence stratégique : les visions peuvent différer sur la croissance, la politique de dividendes ou les priorités d'investissement.

Comment bien se préparer ?

La réussite d'une ouverture de capital repose sur une démarche structurée :

- Évaluer ses besoins réels : déterminer précisément le montant à lever et son utilisation.
- Valoriser l'entreprise : disposer d'états financiers fiables, d'un business plan solide et d'une stratégie claire.
- Choisir le bon partenaire : au-delà de l'argent, privilégier un investisseur qui partage la vision et les valeurs de l'entreprise.
- Négocier le pacte d'actionnaires : clarifier dès le départ les droits et obligations de chacun, la gouvernance, les conditions de sortie.
- Accompagner la transition : instaurer une communication transparente et régulière pour maintenir la confiance entre toutes les parties.



Chez NKAC,

nous accompagnons nos clients dans toutes les étapes de ce processus : de la valorisation d'entreprise à la négociation, en passant par l'élaboration d'une stratégie de gouvernance adaptée.

● Un levier de croissance à manier avec discernement

L'ouverture du capital n'est pas une solution universelle. Elle doit s'inscrire dans une vision long terme, alignée avec les ambitions du dirigeant et la maturité de l'entreprise. Bien conduite, elle peut transformer un projet en véritable succès et offrir à l'entreprise les moyens de ses ambitions. Mal préparée, elle peut au contraire fragiliser la structure et la vision initiale.



COMMENT INSTAURER UNE CULTURE DE FEEDBACK CONSTRUCTIVE EN ENTREPRISE

Mettre en place une culture du feedback ne consiste pas seulement à « faire des remarques » : c'est créer un environnement où les retours deviennent un moteur de progrès et de confiance.

Les essentiels à retenir :

- Changer de regard : le feedback n'est pas une critique mais une opportunité d'apprentissage.
- Être régulier : privilégier des échanges fréquents plutôt qu'une évaluation annuelle.
- Valoriser et corriger : équilibrer reconnaissance des réussites et axes d'amélioration.
- Former les équipes : apprendre à donner et recevoir un feedback sans jugement.
- Créer des rituels : one-to-one, debriefings projets, canaux anonymes...
- Passer à l'action : chaque feedback doit ouvrir sur un suivi concret.



Pourquoi c'est clé ?

Une culture de feedback constructive :

- renforce la motivation et la confiance,
- fluidifie la communication interne,
- améliore la performance collective.

En somme, c'est transformer une pratique redoutée en levier de croissance pour les individus et l'entreprise.



NKAC, PARTENAIRE DE L'INNOVATION FINANCIÈRE EN AFRIQUE

Accompagner les entreprises, c'est aussi s'engager aux côtés des initiatives qui transforment leur environnement. Dans cette logique, NKAC est fier d'être partenaire de Tam Tam FinConnect, une plateforme innovante née pour faciliter la rencontre entre entrepreneurs et investisseurs.



TAM TAM

FINCONNECT

UNE AMBITION CLAIRE : RÉINVENTER L'ACCÈS AU FINANCEMENT EN AFRIQUE.

Trop souvent, les porteurs de projets peinent à trouver des financements adaptés, tandis que les investisseurs manquent de visibilité sur des opportunités solides. Tam Tam FinConnect vient combler ce fossé en créant un cadre structuré, transparent et propice à la collaboration.

UN ÉVÈNEMENT À NE PAS RATER

Le lancement officiel aura lieu le **24 septembre 2025** aux **Résidences Mamoune (Dakar)**. La journée sera rythmée par :

- des interventions inspirantes sur les enjeux du financement,
- une démonstration de la plateforme,
- des témoignages d'entrepreneurs,
- des ateliers,
- un cocktail de réseautage pour clôturer l'événement.

LE RÔLE DU REPORTING DANS LA PRISE DE DÉCISION

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le reporting, c'est tout simplement le fait de rassembler et présenter régulièrement les chiffres clés de l'entreprise (ventes, dépenses, marges, trésorerie, etc.) dans un document clair et structuré. Ce n'est pas seulement un exercice comptable : c'est une boussole pour le dirigeant.

À QUOI ÇA SERT ?

- **Voir où l'on en est** : comprendre la situation financière et opérationnelle de l'entreprise à un instant T.
- **Comparer** : mesurer l'écart entre les objectifs fixés et les résultats obtenus.
- **Agir rapidement** : décider de corriger une stratégie, réduire des coûts ou investir sur un axe porteur.



IMPACT SUR LA STRATÉGIE

Un bon reporting transforme des données brutes en informations utiles pour décider :

- lancer ou arrêter un projet,
- négocier avec les investisseurs,
- identifier les activités les plus rentables.

Le reporting est un outil simple mais puissant : il permet de ne pas piloter « à l'aveugle » et d'aligner les décisions quotidiennes sur la stratégie globale.

ACTUALITÉS & ÉVÈNEMENTS



À VENIR

LANCEMENT TAM-TAM FINCONNECT

Mercredi 24 septembre 2025 aux Résidences Mamoune

Journée de lancement de TAM-TAM FINCONNECT, plateforme digitale d'accompagnement à l'entrepreneuriat local.

DAKAR DIRCOM MEET

Samedi 27 septembre 2025 au Noom (ex Radisson), Dakar

Grande Rencontre des Professionnels de la Communication d'Entreprise.

FORUM INVEST IN SÉNÉGAL

7 - 8 OCTOBRE 2025 au CICAD, Diamniadio

Le plus grand salon des investissements au Sénégal.

LA REFLEXION DU MOIS

ÊTES-VOUS OCCUPÉ OU PRODUCTIF ?



Nous vivons dans une société qui glorifie la vitesse, la surcharge et le « toujours plus ».

Dire que l'on est « débordé » est presque devenu un signe de valeur, une façon implicite de dire : « je suis important, je suis indispensable ». Pourtant, être occupé n'est pas toujours synonyme de progrès.

On peut passer des journées entières à courir derrière des urgences, à empiler des tâches, à répondre à des mails et des appels, et terminer le soir épuisé mais sans réelle avancée. **C'est le paradoxe de l'occupation** : elle nous donne l'illusion d'agir, alors même que nous restons parfois immobiles face à ce qui compte vraiment.

La productivité, elle, se mesure autrement. Elle n'est pas dans la quantité de choses faites, mais dans la pertinence de ce que l'on choisit d'accomplir. Être productif, c'est accepter de hiérarchiser, de prioriser, parfois même de ralentir. **C'est consacrer son énergie aux actions qui apportent un véritable impact** : une décision stratégique, une relation renforcée, un apprentissage qui ouvre une nouvelle perspective.

La différence est profonde :

- Être occupé nourrit l'égo : « je n'ai pas une minute, donc je compte ».
- Être productif nourrit la mission : « ce que j'ai fait aujourd'hui rapproche de l'essentiel ».

Dans nos vies professionnelles comme personnelles, cette distinction change tout. Elle nous invite à prendre du recul, à ne pas confondre agitation et efficacité, mouvement et direction. Elle nous pousse à nous demander : quelles sont les tâches qui, demain, auront encore du sens ? Et lesquelles ne laisseront aucune trace ?

Alors peut-être que la vraie réussite ne se mesure pas au nombre de cases cochées sur une to-do list, mais à la réponse à une seule question en fin de journée :

« Ai-je contribué à ce qui compte vraiment ? »

RAPPELS FISCAUX ET SOCIAUX



SEPTEMBRE



15-SEPT	Paiement 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 précédant	CSS / IPRES
15-SEPT	Paiement des retenues à la source versées à des tiers pour rémunération de prestations au titre des loyers versés (BRS)	Bureau de recouvrement
15-SEPT	Paiement des retenues à la source sur les salaires (IR, TRIMF, CFCE) du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-SEPT	Declaration et Paiement de TVA du mois précédent	Bureau de recouvrement
15-SEPT	Déclaration BNC (retenues à la source sur les prestataires étrangers) et paiement	Bureau de recouvrement
15-SEPT	Declaration Droit de timbre mobile du mois précédent	Bureau de recouvrement