

IVOIRE CEO

LES



CABINETS D'AFFAIRES LES PLUS PUISSANTS DE CÔTE D'IVOIRE

UNE SÉLECTION IVOIRE CEO

MoJiRaX

UNE GRANDE IDÉE NE SE CONSTRUIT JAMAIS SEUL.

Trouvez les bonnes personnes pour
transformer une ambition en entreprise.



Porteurs de projets • Cofondateurs • Experts • Investisseurs

L'écosystème qui connecte les talents, les compétences et les capitaux
en Afrique francophone et dans la diaspora.

CONNECTEZ-VOUS. ASSOCIEZ-VOUS. BÂTISSEZ.

MoJiRaX.com

ÉDITORIAL

Le droit engage la valeur

Une entreprise peut convaincre par son marché, ses résultats et la qualité de ses équipes. Elle peut pourtant perdre un financement sur un terrain mal sécurisé, voir une acquisition s'enliser dans un changement de contrôle ou découvrir qu'un contrat essentiel ne protège pas la continuité de son activité. Le problème apparaît dans un document. Ses conséquences atteignent le bilan.

Le droit engage la valeur parce qu'il détermine ce que l'entreprise possède, ce qu'elle peut promettre et ce qu'elle pourra faire respecter. Il organise le passage entre une intention économique et une opération qui tient dans la durée. Son intervention devient décisive lorsque plusieurs intérêts, plusieurs calendriers et plusieurs sources de financement doivent fonctionner ensemble.

Cette réalité mérite une place plus grande dans la réflexion des dirigeants. Le conseil juridique participe au choix du montage, à la répartition du risque et à la préparation des décisions difficiles. Une garantie se négocie avant le défaut. Les pouvoirs de l'investisseur se définissent avant son entrée au capital. Le désaccord entre associés se traite dans les textes avant de s'installer dans la gouvernance.

La Côte d'Ivoire réunit des cabinets aux histoires et aux organisations différentes. Des maisons ivoiriennes établies de longue date, des équipes spécialisées et des plateformes présentes dans plusieurs juridictions africaines. Leur travail s'inscrit dans une économie où les opérations de financement,



les projets d'infrastructure et les stratégies de croissance exigent une articulation précise entre le droit local, les règles régionales et les engagements contractuels.

Ce numéro met en lumière quinze de ces structures et les professionnels qui leur donnent un visage. Il examine leurs domaines d'intervention, leurs trajectoires et la place qu'elles occupent dans les décisions économiques. La question centrale est celle du service rendu à l'entreprise : structurer l'investissement, rendre le financement possible, organiser le pouvoir et défendre l'exécution des engagements.

Trois articles prolongent cette lecture. Ils portent sur la solidité juridique d'un financement, le partage du pouvoir lors d'une ouverture du capital et la protection des créances. Trois sujets qui touchent directement la capacité d'une entreprise à croître, à décider et à disposer de sa trésorerie.

L'exigence juridique rejoint ici l'exigence de gestion. Un dirigeant avance mieux lorsqu'il connaît les droits sur lesquels il s'appuie et les obligations qu'il assume. Faire entrer le conseil assez tôt dans la décision donne à l'ambition économique des fondations plus solides.

Méréme Wilson NGOUDJOU

Directeur de publication

DANS CETTE ÉDITION

Au cœur des affaires

ÉDITORIAL

03 Le droit engage la valeur

GRAND ANGLE

05 Abidjan et la nouvelle exigence juridique

ANALYSES

25 Ce qui rend une entreprise finançable

27 Ouvrir le capital et organiser le pouvoir

29 La créance se défend avant l'impayé

07 Quinze maisons, quinze leaders

LES QUINZE CABINETS

- 08** ADNA
- 09** ASAFO & Co RCI
- 10** Bilé-Aka Brizoua-Bi & Associés
- 11** Chauveau Avocats
- 12** CLKA
- 13** Dogué Abbé Yao & Associés
- 14** FDKA
- 15** Hoegah & Etté
- 17** Houda & Associés
- 18** IKT & Associés
- 19** KF Conseils
- 20** KS & Associés
- 21** KSK Société d'Avocats
- 22** Kwaliance
- 23** Soro Bako & Associés

*Sélection éditoriale présentée par ordre alphabétique.
Avocats et conseils juridiques agréés.*

OURS

IVOIRE CEO / MENSUEL

ÉDITEUR

Nkunda Africa
Innovation Group SARL
Bureau d'Abidjan
Cocody, 8e tranche

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Mérimé Wilson NGOUDJOU

RÉDACTEUR EN CHEF

Christian MVOM

DESIGN ET MISE EN PAGE

NKUNDA AFRICA

RÉDACTION

Liliane LEUGANG, Winnie WABO,
Christian MVOM, Oswald FOTSO

CONSEILLÈRE JURIDIQUE

Kimheng SCHNEIDER

DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT

Gaëlle RODRIGUE

PARUTION

Mensuel • Octobre 2026
Édition spéciale droit des affaires

CONTACT COMMERCIAL

+237 695 869 141
info@ivoireceo.com
www.ivoireceo.com

ICONOGRAPHIE

Portraits : documents des cabinets et archives
IVOIRE CEO. Abbé Yao : Barreau de Côte d'Ivoire.
Insertions : annonceurs. Édito : document fourni.
Couverture, illustrations des analyses et visuel
Octobre Rose : créations générées par intelligence
artificielle.



GRAND ANGLE

Abidjan et la nouvelle exigence juridique

Le conseil d'affaires intervient au point de rencontre du capital, des actifs et des engagements. En Côte d'Ivoire, la qualité de cette articulation devient un enjeu de direction générale.

Le dirigeant attend du cabinet une hiérarchie des risques.

INVESTIR, STRUCTURER, FAIRE RESPECTER

Le droit au rythme des opérations

Le prix d'une acquisition résume rarement ce que l'acheteur doit sécuriser. Derrière les titres d'une société se trouvent des contrats, des autorisations, des salariés, une situation fiscale et des droits sur les actifs. Chacun peut modifier la valeur de l'opération. Un agrément attaché à une personne, une clause de changement de contrôle ou une sûreté déjà consentie transforme un accord commercial en question de faisabilité.

Cette lecture traverse les autres décisions de l'entreprise. Financer un actif suppose de démontrer que l'emprunteur peut l'exploiter et en tirer les revenus attendus. Accueillir un investisseur oblige à répartir les pouvoirs. Développer une activité avec un partenaire public impose de comprendre les conditions d'attribution, d'exécution et de rémunération du contrat. Le conseil juridique relie ces dimensions à un calendrier, à un coût et à une répartition des responsabilités.

Un cadre commun et des contraintes sectorielles

Le droit OHADA fournit aux entreprises ivoiriennes un socle partagé : sociétés commerciales, sûretés, procédures collectives, recouvrement, arbitrage. Il s'articule avec le droit national et les réglementations communautaires ou sectorielles applicables à l'opération.

L'énergie, les mines, les services financiers ou les télécommunications ajoutent ainsi leurs propres exigences. La solidité d'un montage dépend de la cohérence entre ces règles. Une garantie sur un actif perd de son intérêt si le droit d'exploitation qui soutient sa valeur est fragile. Un pacte d'actionnaires devient incomplet lorsque l'agrément nécessaire à l'entrée du nouvel investisseur reste hors du calendrier de réalisation.

Du document à la décision

Le dirigeant attend du cabinet une hiérarchie des risques. Il doit savoir ce qui interdit l'opération, ce qui appelle une autorisation, ce qui se corrige avant la signature et ce qui peut être couvert par un engagement contractuel. Cette distinction transforme l'audit juridique en instrument d'arbitrage.

Elle permet aussi de négocier avec précision. Une anomalie fiscale, un litige social et l'absence d'un droit sur un actif essentiel n'ont ni la même portée ni le même traitement. Le prix, les garanties, les conditions préalables et les obligations après la réalisation doivent répondre au risque identifié. La qualité du conseil se lit dans cette correspondance.

Des métiers et des équipes à choisir

Les quinze cabinets présentés réunissent des avocats et des conseils juridiques agréés, selon les structures et les professionnels. Ils figurent par ordre alphabétique. Leurs pratiques couvrent les transactions, les financements, la réglementation, le conseil aux entreprises et le règlement des différends.

Pour choisir une équipe, l'expérience comparable compte autant que la visibilité du nom. Qui conduira le dossier ? Qui prendra en charge les autorisations ? Comment les aspects fiscaux, sociaux et financiers seront-ils coordonnés ? Quels seront les interlocuteurs dans les autres juridictions ? Ces questions donnent au mandat un contenu opérationnel.

AVOCATS ET CONSEILS JURIDIQUES

Quinze maisons, quinze leaders



Sydney Domoraud



Yacouba Coulibaly



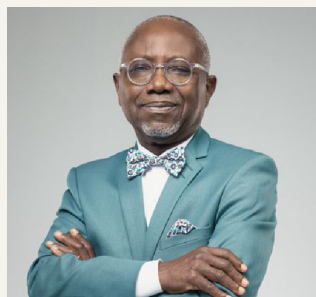
Michel Kizito Brizoua-Bi



Jean-François Chauveau



Lassiney Kathann Camara



Abbé Yao



Karim Fadika



Théodore Hoegah



Khaled Abou El Houda



Osther Henri Tella



Karamoko Fadiga



Kignaman Soro



Zinda Sawadogo



Didier Boua Doux



Adama Soro



Choix éditorial fondé sur les pratiques d'affaires, les parcours des leaders et l'ancrage sur la place ivoirienne.
Présentation alphabétique. La puissance évoquée en Une relève d'une appréciation éditoriale, sans classement chiffré.

ADNA

Accompagner le capital et son déploiement

Depuis Abidjan, ADNA associe financement, acquisitions et développement de projets. Une pratique adaptée aux investissements qui engagent simultanément la structure du capital et les ressources de l'entreprise.



LEADER

Sydney Domoraud

Associé fondateur à Abidjan et conseil juridique agréé

Sydney Domoraud a construit son parcours entre Paris, Londres et Abidjan. Il exerce chez Freshfields à Paris de 2005 à 2008, puis rejoint Orrick en 2010 et effectue un détachement à Londres en 2013. Il dirige l'implantation d'Orrick à Abidjan à partir de 2014, puis celle d'EMIRE Partners entre 2017 et 2021, avant de participer à la création d'ADNA. Conseil juridique agréé en Côte d'Ivoire depuis 2014, il accompagne des banques, des institutions de développement, des investisseurs et des promoteurs. Son activité relie le financement de projets, les opérations de sociétés et les acquisitions, dans des environnements où la coordination internationale participe à la construction du dossier.

L'entrée d'un investisseur dans une société industrielle ouvre plusieurs négociations à la fois. Le prix des titres, les droits de gouvernance, les garanties du vendeur et le financement de la croissance doivent former un ensemble cohérent. ADNA intervient à cette intersection entre l'opération de capital et les moyens de son exécution.

Sa pratique ivoirienne couvre les financements d'entreprises et de projets, les acquisitions, l'énergie, les ressources naturelles et les infrastructures. L'intervention auprès d'Injaro Investment Advisers sur une prise de participation dans Nouvelle Mici Embaci illustre le volet investissement. Le conseil à IFC et Proparco dans le financement conjoint de Village Notre Père éclaire le volet dette et l'accompagnement des institutions de développement.

Ces deux registres appellent des compétences complémentaires. L'investisseur négocie une participation, un accès à l'information et les conditions de sa sortie. Le prêteur examine les flux de remboursement, les engagements de l'emprunteur et la protection de ses droits. Leur articulation conditionne la marge de manœuvre future de la société financée.

Fondé en 2021 et membre d'Africa Legal Network, ADNA dispose d'une organisation régionale. L'ouverture d'une implantation à Kinshasa en mai 2026, sous la direction de Serge Nawej Tshitemb'u, prolonge son développement en Afrique francophone. Cette dimension prend son sens dans les dossiers qui nécessitent une coordination entre droits locaux, exigences des financeurs et documentation internationale.

ASAFO & Co RCI

Donner une architecture juridique aux grands projets

L'équipe d'Abidjan inscrit sa pratique dans les financements, les infrastructures et les dispositifs d'investissement. Le cabinet intervient sur la répartition des obligations qui rend ces opérations exécutables.

LEADER

Yacouba Coulibaly

Conseil juridique agréé et associé à Abidjan

Yacouba Coulibaly a développé une expérience à la fois en cabinet et au sein d'une institution financière. Après de premières activités à Abidjan, il travaille chez Klein-Goddard Associés à Paris, puis chez Hogan Lovells de 2001 à 2007. De 2008 à 2018, il exerce chez Afreximbank comme senior manager en financement structuré, financement de projets et financement du commerce. Il rejoint ensuite Orrick en Côte d'Ivoire avant ASAFO. Titulaire d'une maîtrise en droit obtenue à Abidjan en 1990 et d'une formation de troisième cycle en droit international et européen à Paris XI en 1999, il concentre sa pratique sur le développement et le financement de projets, avec une connaissance des attentes des prêteurs et des promoteurs.



Un projet de long terme repose sur une chaîne d'engagements. L'autorité publique définit un cadre, le promoteur mobilise des capitaux, les entreprises exécutent les travaux et les prêteurs financent un remboursement attendu sur plusieurs années. La documentation doit organiser les relations entre ces parties et prévoir les événements susceptibles de rompre cet équilibre.

Le financement de projets et les partenariats public-privé occupent une place centrale dans la pratique de Yacouba Coulibaly et dans l'offre d'ASAFO à Abidjan. Énergie, transports, agriculture et infrastructures mobilisent une lecture conjointe du contrat, des autorisations et des flux financiers. Le conseil intervient dans la préparation du montage comme dans la négociation des obligations de chacune des parties.

L'accompagnement du gouvernement ivoirien dans la structuration du dispositif d'investissement CDC-CI Capital en fournit une illustration. Les bureaux d'Abidjan et de Casablanca ont travaillé ensemble, sous la conduite de Yacouba Coulibaly et Patrick Larrivé. L'enjeu était de donner à un outil d'investissement à long terme un cadre juridique de fonctionnement.

Ce type de mandat exige de traduire une ambition économique en règles : compétence des organes, conditions d'intervention, pouvoirs de décision et relations avec les partenaires. Il rapproche le conseil aux projets du conseil aux institutions qui les financent. La dimension internationale d'ASAFO soutient cette coordination entre expertises financières, sectorielles et locales.

Bilé-Aka Brizoua-Bi & Associés

Du contrat à l'arbitrage, une même lecture du risque

Installé à Abidjan, le cabinet articule conseil aux entreprises et règlement des différends. Sa trajectoire s'inscrit dans la durée de la place juridique ivoirienne.



LEADER

Michel Kizito Brizoua-Bi

Avocat et cofondateur du cabinet

Michel Kizito Brizoua-Bi cofonde le cabinet avec Joachim Bilé-Aka le 1er avril 2000. Son parcours académique comprend des études à Abidjan, à Toulouse et à la Harvard Law School. Il développe une activité de conseil aux entreprises, de droit des affaires et d'arbitrage, avec une pratique de la gouvernance d'entreprise. Cette trajectoire associe la construction des opérations et le traitement des désaccords auxquels elles peuvent donner lieu. Élu le 25 juillet 2026, il devient dauphin du Barreau ivoirien et bâtonnier désigné pour le mandat allant de 2027 à 2030, dont la prise de fonctions est prévue en octobre 2027. Cette échéance prolonge un parcours professionnel et institutionnel établi sur la place ivoirienne.

La négociation d'un contrat engage aussi les conditions de son interprétation future. Les obligations doivent être identifiables, la preuve organisée et le mécanisme de règlement des différends adapté à l'opération. La pratique de Bilé-Aka Brizoua-Bi & Associés se situe dans cette continuité entre la préparation de l'engagement et la défense des droits.

La structure développe depuis Abidjan une activité de conseil, de contentieux et d'arbitrage. Les opérations financières et les questions de sociétés figurent également dans son positionnement. La présence de ces disciplines au sein d'une même maison permet d'examiner un engagement sous plusieurs angles : sa formation, ses effets économiques et les moyens de le faire respecter.

Dans une relation d'investissement, cette approche porte sur les droits de l'actionnaire, les responsabilités assumées et les conséquences d'une rupture. Dans un contrat d'affaires, elle conduit à préciser les prestations, les conditions de paiement et la répartition du risque. Le différend devient une hypothèse de travail dès la négociation.

Ancien bâtonnier du Barreau ivoirien, Joachim Bilé-Aka apporte à cette pratique une expérience professionnelle et arbitrale. Le conseil et le règlement des différends se rejoignent dans la lecture des engagements, la constitution des preuves et le choix d'une voie de résolution. Cette continuité permet à l'entreprise de préparer ses moyens de défense dès la négociation.

Chauveau Avocats

La pratique bancaire à l'épreuve des opérations

Le cabinet conjugue un ancrage ivoirien ancien et une activité de droit des affaires tournée vers les banques, les entreprises et les projets.

LEADER

Jean-François Chauveau

Avocat et fondateur

Jean-François Chauveau est inscrit au Barreau de Côte d'Ivoire depuis 1997. Avant la création de son cabinet, il exerce comme associé au sein de Klein-Goddard Associés, où il assume des responsabilités liées à l'Afrique francophone. Son parcours comprend également une mission d'avocat détaché auprès du ministre ivoirien de l'Économie et des Finances. Ces étapes l'inscrivent à la rencontre du conseil international et des institutions économiques locales. Sa pratique actuelle porte notamment sur les opérations bancaires, les financements et les affaires des entreprises. L'histoire du cabinet prolonge cet ancrage, avec une activité qui relie la négociation des engagements à leur application dans l'environnement juridique ivoirien.



Le financement bancaire exige un accord précis entre le besoin de l'emprunteur et les protections du prêteur. Montant, maturité, engagements financiers, garanties et conditions de mise à disposition doivent rester compatibles avec la vie de l'entreprise. Chauveau Avocats intervient dans ce travail de traduction juridique de la relation financière.

Sa pratique couvre les prêts, les opérations de dette et les financements de projets. Les crédits syndiqués ajoutent un niveau de coordination : plusieurs établissements partagent une exposition, organisent leurs droits et définissent les conditions de décision commune. La rédaction doit traiter l'exécution ordinaire du financement comme les événements qui modifieraient l'équilibre initial.

Cette activité s'inscrit dans une offre plus large de conseil aux sociétés et de traitement des différends. Les dimensions locales du dossier y prennent une place déterminante. La situation de l'emprunteur, les pouvoirs des signataires, la consistance des actifs et les formalités attachées aux sûretés donnent à la documentation sa portée effective.

L'expérience internationale et la connaissance des opérations sur la place d'Abidjan constituent deux dimensions du positionnement de Chauveau Avocats. Pour les financeurs comme pour les entreprises, cette combinaison répond au besoin de relier les standards d'une transaction aux conditions concrètes de son exécution. Le conseil prend ainsi en compte la documentation, les actifs et les règles qui encadrent l'activité.

CLKA

Organiser la croissance et les droits des investisseurs

CLKA accompagne les opérations de sociétés et les différends d'affaires. Son activité met en relation la négociation du capital, la gouvernance et la protection des engagements.



LEADER

Lassiney Kathann Camara

Avocat et associé dirigeant

Lassiney Kathann Camara dirige CLKA et concentre une partie de son activité sur le droit des sociétés, les fusions-acquisitions et l'arbitrage. Son parcours comprend des expériences chez Barry & Camara, au sein du cabinet Dugué Abbé Yao & Associés et comme consultant chez Gide à Paris. Il obtient le certificat d'aptitude à la profession d'avocat à Abidjan en 2002, puis un LL.M. en droit français, européen et international des affaires à l'université Paris II Panthéon-Assas en 2007. Inscrit au Barreau ivoirien et enregistré comme foreign legal consultant à New York, il associe une formation en droit des affaires à une trajectoire de pratique locale et internationale. Il a également exercé des responsabilités au Conseil de l'Ordre.

Une levée de fonds modifie davantage que la répartition des titres. Elle introduit des droits d'information, des décisions réservées, des mécanismes de protection et une perspective de sortie. CLKA intervient sur ces questions de sociétés et d'investissement, au sein d'une offre qui comprend aussi le contentieux.

Le travail autour de l'investissement envisagé de Norfund dans les actions de préférence de série A d'Omniretail illustre cette pratique. La préparation d'une telle opération exige d'articuler l'instrument d'investissement, les prérogatives du nouvel actionnaire et les contraintes de développement de l'entreprise. Le pacte et les statuts doivent soutenir la relation économique qui se construit.

Cette dimension transactionnelle s'accompagne d'une capacité de règlement des différends. L'équipe réunit notamment Lassiney Kathann Camara, Isabelle Niamkey, Éloi Yao et Aboubakar Diarrassouba. Le rapprochement du conseil et du contentieux permet d'apprécier les obligations à la signature et d'examiner les conséquences d'un défaut d'exécution.

Pour une société en croissance, cette continuité porte sur des décisions très concrètes : faire entrer un investisseur, acquérir une activité, organiser un partenariat ou traiter un désaccord qui affecte l'exploitation. Elle suppose de relier la stratégie des associés au fonctionnement juridique de l'entreprise, en préservant une répartition des pouvoirs compatible avec la décision quotidienne.

Dogué Abbé Yao & Associés

Les opérations bancaires dans toute leur durée

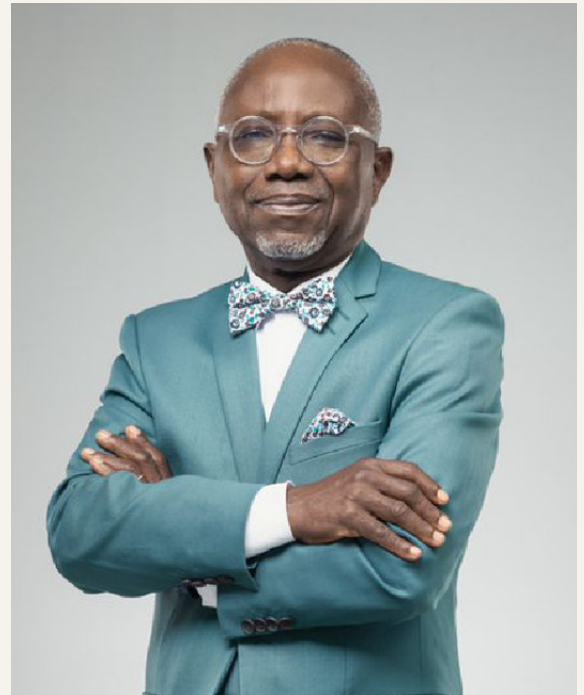
La maison intervient dans les financements et les affaires des sociétés. Son positionnement relie la préparation de l'engagement aux questions que soulèvent sa modification ou son exécution.

LEADER

Abbé Yao

Avocat et ancien bâtonnier

Abbé Yao exerce au sein de la SCPA Dogué Abbé Yao & Associés. Il a été bâtonnier du Barreau de Côte d'Ivoire de 2015 à 2018, une responsabilité qui constitue un jalon de son parcours institutionnel. Son activité professionnelle couvre les opérations bancaires et financières, le financement de projets et les restructurations, ainsi que les affaires de sociétés. Ces domaines le placent au contact des engagements de dette et de leurs évolutions : préparation d'un financement, transformation de l'entreprise ou traitement de difficultés financières. Son parcours associe ainsi une pratique économique du droit et des responsabilités dans la vie de la profession d'avocat, au sein d'une maison établie sur la place ivoirienne.



La relation entre une entreprise et ses prêteurs évolue avec l'activité. Les conditions négociées au départ peuvent être mises à l'épreuve par une acquisition, une baisse de recettes ou un besoin de refinancement. La pratique de Dogué Abbé Yao & Associés couvre les opérations bancaires et financières, les projets et les restructurations.

Ces matières donnent au conseil une perspective qui dépasse la signature. Les engagements doivent prévoir la vie du financement : conditions de mise à disposition, remboursement, sûretés, obligations d'information et événements de défaut. Lorsque la situation change, leur lecture détermine les marges de renégociation et les droits des parties.

Le droit des sociétés et les acquisitions complètent ce positionnement. Une modification du capital ou du contrôle peut affecter des contrats de financement ; une restructuration oblige à coordonner les décisions sociales et la relation avec les créanciers. Les opérations économiques se traitent alors comme un ensemble d'engagements interdépendants.

Le cabinet associe l'accompagnement des affaires à la maîtrise des mécanismes qui permettent de défendre les droits lorsqu'une opération rencontre une difficulté. Cette continuité donne au conseil bancaire sa portée dans la durée : apprécier le risque dès l'engagement, puis conserver une capacité d'action pendant l'exécution du financement.

FDKA

Une maison construite autour du conseil et de la défense

Né d'un rapprochement de cabinets en 2000, FDKA réunit droit des sociétés, pratique bancaire et contentieux. Son histoire porte la marque d'une construction collective.



LEADER

Karim Fadika

Avocat et cofondateur

Karim Fadika participe à la création de FDKA en 2000, aux côtés de Mahoua Fadika Delafosse et Colette Kacoutie. Il apporte au rapprochement l'expérience du cabinet qu'il partageait avec cette dernière. Son activité s'inscrit dans le droit des affaires, avec une pratique des sociétés, des relations commerciales et de leurs prolongements contentieux. Les questions bancaires et les engagements financiers occupent également une place dans l'offre de la maison qu'il contribue à fonder. Son parcours représente l'une des composantes de cette histoire collective : une activité d'avocat qui accompagne la formation des obligations et la défense des droits des entreprises lorsque leur exécution devient litigieuse.

La vie d'une entreprise produit des engagements de nature différente. Les décisions des associés, les crédits bancaires, les contrats commerciaux et les relations de travail peuvent chacun faire naître un risque. FDKA développe une pratique qui accompagne ces dimensions et leur traduction dans le conseil ou le litige.

Le cabinet est créé en 2000 par la fusion de deux structures : celle de Karim Fadika et Colette Kacoutie, et celle de Mahoua Fadika Delafosse. Cette origine réunit plusieurs parcours au sein d'une même maison. L'activité couvre notamment le droit commercial, les sociétés, le travail, les opérations bancaires, les sûretés et les marchés publics.

Le lien entre ces matières apparaît dans les décisions qui transforment l'entreprise. Une restructuration peut engager les droits des prêteurs, les pouvoirs des organes sociaux et les conséquences pour les salariés. Un contrat public suppose de maîtriser son cadre d'attribution autant que ses obligations d'exécution. Une difficulté de paiement met à l'épreuve la documentation préparée au moment du financement.

FDKA inscrit son offre dans ce continuum. L'approche des opérations et celle du contentieux se répondent : la préparation juridique détermine les droits qui pourront être invoqués, tandis que l'expérience des différends aide à identifier les clauses et les preuves décisives. Cette lecture relie le conseil aux entreprises à la défense de leurs intérêts économiques.

Hoegah & Etté

Relier la fiscalité à la vie des entreprises

Le cabinet développe une pratique de droit des affaires où les questions fiscales, sociales et sectorielles rencontrent le conseil aux sociétés et le contentieux.

LEADER

Théodore Hoegah

Avocat et associé

Théodore Hoegah exerce au sein du cabinet Hoegah & Etté, dont il partage la signature avec Michel Etté. Sa trajectoire professionnelle se distingue par une pratique fiscale appliquée aux entreprises et par une activité dans les secteurs minier et énergétique. Il accompagne des sociétés internationales confrontées aux questions de droit des affaires en Côte d'Ivoire, en reliant les règles fiscales à la structuration et à la conduite de leurs opérations. Cette spécialisation donne à son activité un double registre : le conseil qui prépare les décisions et l'analyse des risques lorsqu'un engagement ou un traitement fiscal est contesté. Son parcours s'inscrit ainsi dans les besoins juridiques de l'investissement et de l'exploitation.



Le risque fiscal traverse une opération économique bien avant l'apparition d'un redressement. Il peut affecter le prix d'une acquisition, les flux d'un financement, la rémunération d'un contrat ou la structure d'un investissement. Hoegah & Etté intervient sur cette dimension, au sein d'une pratique qui comprend les affaires des entreprises et leurs différends.

La fiscalité et le secteur minier occupent une place dans le positionnement de la maison. L'activité touche également les projets d'énergie, les questions commerciales et le droit du travail. Théodore Hoegah accompagne notamment des entreprises internationales sur leurs problématiques ivoiriennes ; Michel Etté intervient dans les affaires de sociétés, le conseil et le contentieux, avec une pratique fiscale.

Ces matières se rejoignent dans la conduite d'un projet. L'entreprise doit identifier le régime applicable, documenter ses obligations et mesurer les conséquences d'un changement d'organisation. Dans une activité extractive ou énergétique, le cadre fiscal s'articule avec les engagements contractuels et les autorisations. La sécurité de l'exploitation dépend de cette cohérence.

Le conseil prend ici une dimension suivie. Les décisions ordinaires peuvent entraîner des conséquences cumulatives : un contrat, une modification de personnel, une déclaration, une opération intragroupe. Leur traitement et la préparation du dossier contentieux relèvent d'une même discipline : rendre les choix de l'entreprise explicables, justifiables et juridiquement défendables.

L'AFRIQUE A DE L'AMBITION.



Nous lui donnons de l'écho.



CAMEROON CEO

IVOIRE CEO

TERANGA CEO

CONGO CEO

ONLY BENKI

GABON CEO

ELLEGAGNE.COM

REPUBLIQUE237

Houda & Associés

Coordonner les investissements en Afrique de l'Ouest

La maison associe une histoire commencée au Sénégal et une présence en Côte d'Ivoire. Son activité couvre les financements, les opérations de sociétés et les projets sectoriels.



LEADER

Khaled Abou El Houda

Avocat et associé dirigeant

Khaled Abou El Houda dirige une maison dont la fondation précède son propre parcours. Il obtient un diplôme de droit des affaires à Aix-Marseille en 1997, puis un DESS en droit bancaire et financier à l'université Cheikh Anta Diop de Dakar en 2001. Inscrit aux Barreaux du Sénégal et de Côte d'Ivoire, il exerce dans les financements, l'énergie, les mines et les infrastructures. Cette pratique relie les opérations de sociétés aux engagements des projets et aux exigences des prêteurs. Il est également membre de la Cour internationale d'arbitrage de la CCI pour le Sénégal depuis juillet 2024. Ses responsabilités institutionnelles complètent une activité de conseil menée dans plusieurs environnements juridiques ouest-africains.

Le développement d'un groupe sur plusieurs marchés impose une coordination précise. La structure d'investissement, les autorisations, les garanties et les conditions de circulation des fonds doivent être traitées dans chaque juridiction. Houda & Associés inscrit sa pratique dans cette dimension ouest-africaine, avec des activités à Dakar et à Abidjan.

L'origine du cabinet remonte à février 1977, avec sa création par Mohamed Salim Kanjo. Sa direction actuelle est portée par Khaled Abou El Houda. L'offre couvre notamment le droit bancaire et financier, les sociétés et les acquisitions, ainsi que l'énergie, les mines et les infrastructures.

Dans ces secteurs, le droit des sociétés ne suffit pas à lui seul à préparer une opération. Il faut examiner les titres d'exploitation, les engagements du projet et les conditions auxquelles les partenaires apportent leurs capitaux. La coordination entre conseil corporate et expertise sectorielle détermine la cohérence du montage.

Le travail transfrontalier consiste ensuite à tenir ensemble les calendriers. La documentation financière peut être négociée à l'échelle internationale tandis que les autorisations et les formalités relèvent de cadres locaux. Le cabinet intervient à cette jonction, où la connaissance des marchés nationaux doit soutenir les engagements d'une opération régionale.

IKT & Associés

La structure juridique au service du projet

Fondé en 2009, IKT associe conseil aux sociétés, financement et contentieux. Les parcours de ses associés réunissent des expériences utiles aux opérations et aux projets.

LEADER

Osther Henri Tella

Avocat à la Cour et associé

Osther Henri Tella participe à la fondation d'IKT en janvier 2009 avec Marie-Madeleine Imboua Niava et Hermann Kouao. Son parcours comprend une expérience au département juridique du Bureau national d'études techniques et de développement, où il assiste la direction administrative et financière sur des questions liées aux grands travaux et à leur financement. Cette étape précède une activité d'avocat centrée notamment sur le droit des sociétés et les financements structurés. Il intervient également en droit du sport. Sa trajectoire associe ainsi la connaissance des contraintes de projets à la pratique contractuelle et sociétaire, dans des opérations où le montage juridique doit soutenir l'exécution économique.



Un projet exige une structure juridique capable de porter des obligations dans la durée. La société doit pouvoir conclure les contrats, mobiliser un financement, disposer des droits nécessaires et répondre des engagements pris. IKT & Associés intervient sur ces questions de droit des affaires et sur les différends liés à leur exécution.

Le conseil aux entreprises, les opérations de sociétés, les questions bancaires et le règlement des litiges composent le champ d'intervention d'IKT. Cette articulation permet de relier le choix d'une structure, les engagements pris avec les partenaires et les recours disponibles lorsqu'une opération rencontre une difficulté.

La pratique d'Osther Henri Tella en financement structuré et en droit des sociétés éclaire une partie de cette offre. Elle relie la préparation du véhicule juridique aux conditions de mobilisation des capitaux. Les besoins du promoteur, les droits des financeurs et les obligations d'exploitation doivent se traduire dans une documentation cohérente.

L'expérience du contentieux complète ce travail. Lorsqu'un contrat n'est pas exécuté, la qualité des actes, la preuve et l'identification des responsabilités déterminent les possibilités de défense. Cette continuité entre structuration et litige inscrit IKT dans les décisions qui accompagnent la création, le développement et les difficultés des entreprises.

KF Conseils

La réglementation financière comme terrain de pratique

Créé en 2023, KF Conseils concentre son offre sur les financements, les marchés de capitaux et les questions réglementaires. Une spécialisation portée par le parcours de Karamoko Fadiga.



LEADER

Karamoko Fadiga

Conseil juridique agréé et fondateur

Karamoko Fadiga fonde KF Conseils en janvier 2023 après une carrière associant régulation et conseil. Au Conseil régional de l'épargne publique et des marchés financiers (devenu AMF-UMOA), il exerce de 2007 à 2014 comme responsable juridique, puis comme directeur de la supervision des acteurs du marché. Il poursuit son parcours en cabinet et devient associé chez ASAFO avant de créer sa propre structure. Ces étapes lui donnent une connaissance des opérations financières et de leur contrôle réglementaire. Sa pratique actuelle couvre les financements structurés, les marchés de capitaux et la titrisation, avec un ancrage dans les mécanismes du marché financier régional. Son parcours éclaire directement la spécialisation de KF Conseils.

Une opération financière doit répondre à plusieurs exigences simultanées. Les investisseurs cherchent à comprendre l'instrument proposé, les risques et les droits attachés à leur engagement. Les intervenants doivent satisfaire aux obligations de marché et organiser les flux. KF Conseils intervient dans cette construction juridique et réglementaire.

Fondé en janvier 2023 à Abidjan, le cabinet développe une pratique du financement structuré, de la titrisation et des marchés de capitaux. Son activité s'inscrit notamment dans l'environnement financier régional de l'UEMOA. La spécialisation porte sur le mécanisme de financement autant que sur le cadre qui permet de le proposer et de le mettre en œuvre.

Une titrisation exige, par exemple, de vérifier les créances mobilisées, les conditions de leur transfert et l'organisation des paiements. La documentation doit rendre lisibles les droits des parties et les événements susceptibles d'affecter les flux. La valeur du montage dépend de sa cohérence juridique, au-delà de la seule présentation financière.

Les questions d'agrément et de supervision des acteurs complètent cette pratique. L'accompagnement d'un dossier réglementaire engage la conformité de l'organisation, la définition des activités et les relations avec l'autorité compétente. KF Conseils se situe ainsi à la rencontre des besoins de financement et des règles qui structurent le marché.

KS & Associés

Le droit des affaires au contact des partenaires publics

Fondé par Kignaman Soro, le cabinet développe une pratique où les opérations des entreprises rencontrent la commande publique, les projets et le règlement des différends.

LEADER

Kignaman Soro

Avocat et fondateur

Kignaman Soro est inscrit au Barreau de Côte d'Ivoire depuis 2005. Il fonde KS & Associés en 2012 et développe une activité de droit des affaires qui comprend les opérations de sociétés, les contrats et les dossiers mettant en relation entreprises et partenaires publics. Les concessions et les financements figurent parmi ses domaines de pratique. Son parcours s'inscrit également dans le règlement des différends, une dimension qui prolonge le conseil donné lors de la formation des engagements. La création du cabinet marque la structuration de cette activité autour d'une équipe, avec une offre associant les besoins juridiques de l'entreprise aux contraintes des projets et de leur exécution.



Un contrat avec un partenaire public engage une entreprise sur deux plans. Elle doit maîtriser l'économie de son offre et respecter le cadre applicable à sa relation avec l'autorité concernée. KS & Associés intervient à cette interface entre droit privé des affaires et contraintes de l'action publique.

Le cabinet est créé en 2012. Son offre couvre notamment les sociétés, les contrats, les marchés publics, les projets et les restructurations. La pratique de Kignaman Soro comprend les concessions et les financements. Ces matières conduisent à examiner ensemble la durée de l'engagement, la rémunération, les conditions d'exécution et les événements qui peuvent modifier le contrat.

Le contentieux complète cette activité. Un différend commercial ou contractuel peut atteindre la continuité d'un projet, immobiliser une créance ou modifier la relation entre partenaires. La préparation du contrat, la traçabilité de son exécution et le choix du mécanisme de résolution forment les étapes d'un même travail de protection des droits.

Cette articulation apporte une lecture concrète des dossiers où l'entreprise doit concilier développement commercial et exigences réglementaires. Les questions de droit des sociétés, de financement et de contrats publics se répondent. Le conseil doit permettre au dirigeant de mesurer les engagements qu'il prend et les moyens dont il dispose pour en obtenir l'exécution.

KSK Société d'Avocats

Trois pratiques au cœur des opérations complexes

KSK réunit trois pôles portés chacun par un associé : banque et finance ; infrastructures ; droit des sociétés et fiscalité.



LEADER

Zinda Sawadogo

Avocat associé gérant et responsable banque et finance

Zinda Sawadogo exerce dans le conseil, le contentieux et l'arbitrage depuis 1994. Associé gérant de KSK, il dirige la pratique bancaire et financière. Son activité couvre les financements privés et publics ainsi que les financements de projets, avec des interventions dans les infrastructures routières, l'industrie, les télécommunications et l'agriculture. Il participe à la négociation, à la rédaction et à l'exécution des engagements de crédit, et traite également des questions de concurrence et de concentration. Ce parcours l'inscrit dans les opérations qui exigent de relier ressources financières, contrats et actifs. Au sein de KSK, il travaille avec les autres associés sur les dimensions sociétaires, sectorielles et fiscales de ces dossiers.

Une opération complexe traverse plusieurs disciplines. Le financement dépend de la structure de la société, le projet de ses droits d'exploitation et l'acquisition de ses conséquences fiscales. KSK Société d'Avocats organise son offre autour de ces complémentarités, au sein d'une structure inscrite au Barreau depuis décembre 2008.

Zinda Sawadogo porte la pratique bancaire et financière. Kouamé Klemet-N'Guessan intervient notamment sur les infrastructures et les partenariats public-privé. Georges Angaman Kouadio développe l'activité de droit des sociétés, de fusions-acquisitions et de fiscalité. Cette répartition permet de traiter les opérations à partir de leurs interdépendances.

Dans le financement d'un projet, les engagements des prêteurs doivent être articulés avec les contrats d'exploitation et les droits sur les actifs. Dans une acquisition, la gouvernance et le prix se négocient à partir d'une situation juridique et fiscale. La coordination entre pratiques détermine la cohérence du dossier et le calendrier de sa réalisation.

Le conseil et le contentieux font partie de cette organisation. Les engagements sont examinés pour leur application future : conditions de remboursement, garanties, obligations des partenaires et traitement d'un défaut. Le cabinet inscrit ainsi son activité dans les différentes phases d'une opération, depuis la structuration jusqu'à la défense des droits.

Kwaliance

Une spécialisation dans l'énergie et les financements

Lancé à Abidjan en 2023, Kwaliance développe une pratique de conseil juridique orientée vers les projets, les ressources naturelles et les opérations financières.

LEADER

Didier Boua Doux

Conseil juridique agréé et fondateur

Didier Boua Doux crée Kwaliance à Abidjan en janvier 2023. Auparavant, il a été associé chez ASAFO à Abidjan et of counsel dans la pratique énergie et infrastructures d'Orrick. Son parcours comprend également des activités à Paris chez Freshfields, Shearman & Sterling et Simmons & Simmons, dans le développement et le financement de projets africains. Cette trajectoire accompagne une spécialisation dans l'énergie, les mines, le pétrole et le gaz, ainsi que les infrastructures. Il intervient aussi sur les financements structurés du commerce et des matières premières et sur les investissements en capital. La création de Kwaliance rassemble ces domaines autour d'une pratique orientée vers le montage et le financement des opérations.



Le financement d'un actif énergétique suppose de comprendre les contrats qui produiront ses revenus. Les droits d'exploitation, la construction, la fourniture et les obligations des partenaires doivent soutenir les engagements financiers. Kwaliance inscrit sa pratique dans cette architecture des projets et de leur financement.

Le cabinet est fondé en janvier 2023 par Didier Boua Doux. Son positionnement couvre l'énergie, les ressources naturelles, les infrastructures et les financements structurés. La structure abidjanaise exerce comme conseil juridique agréé, avec une offre tournée vers les opérations et leur documentation.

L'accompagnement de Soden dans le développement et le financement du projet solaire Ecor Divo, d'une capacité annoncée de 70 MW, illustre cette spécialisation. Il appelle une lecture conjointe des contrats du projet, de son organisation et des exigences des financeurs. Le travail juridique consiste à préciser les obligations qui permettent à l'actif de se construire, de fonctionner et de générer les flux attendus.

Les financements du commerce et des matières premières prolongent ce registre. Ils reposent sur la qualité des contrats commerciaux, les conditions de paiement et les protections accordées aux financeurs. L'activité de Kwaliance relie ainsi des besoins de capitaux différents à une même exigence : donner aux droits et aux flux une structure contractuelle cohérente.

Soro Bako & Associés

Le contrat et le différend dans une même pratique

Le cabinet réunit conseil aux entreprises, contentieux et arbitrage. Adama Soro et Athanase Bako en partagent la fondation et la direction.



LEADER

Adama Soro

Avocat cofondateur et associé codirigeant

Adama Soro est admis au Barreau de Côte d'Ivoire en 2001. Il cofonde Soro Bako & Associés avec Athanase Bako et en partage la direction. Son activité comprend le droit des sociétés, la construction, les projets d'énergie et le règlement des différends, avec une pratique de l'arbitrage. Il devient membre de la Cour internationale d'arbitrage de la CCI pour la Côte d'Ivoire en juillet 2024, dans le cadre du mandat allant de 2024 à 2027. Cette fonction institutionnelle prolonge un parcours d'avocat consacré aux affaires et à la défense des engagements. Au sein du cabinet, ses domaines de pratique s'articulent avec ceux d'Athanase Bako dans les assurances, les affaires maritimes, l'immobilier et le recouvrement.

Le désaccord peut toucher la réalisation d'un projet, le paiement d'un contrat ou la répartition des responsabilités. Pour l'entreprise, l'enjeu porte sur ses droits et sur les conséquences économiques du litige. Soro Bako & Associés développe une pratique qui relie la préparation des engagements à leur défense.

Adama Soro et Athanase Bako, tous deux admis au Barreau en 2001, cofondent et codirigent le cabinet. Leurs domaines d'intervention donnent à la maison une offre complémentaire. Adama Soro travaille notamment sur les sociétés, la construction, l'énergie et l'arbitrage. Athanase Bako intervient dans les assurances, les affaires maritimes, l'immobilier et le recouvrement.

Cette combinaison permet de traiter plusieurs formes de risque contractuel. Dans un projet de construction ou d'énergie, les obligations de performance et les conditions de paiement structurent la relation. Dans une créance commerciale, la qualité de la preuve et la situation du débiteur orientent le recouvrement. Le mode de résolution doit être relié au contrat et aux intérêts que l'entreprise cherche à préserver.

Le règlement des différends complète une pratique locale du conseil aux entreprises. Le cabinet se situe sur la continuité qui va de la formation des obligations à leur exécution, puis au traitement de leur contestation. Cette lecture permet de relier la préparation contractuelle aux conséquences économiques d'un désaccord.



LA BANQUE, TOUT UN MONDE

L'INFORMATION EST UN CAPITAL.

Banque et finance en UEMOA et CEMAC.



Comprendre. Anticiper. Décider.

www.onlybenki.com

Partenariats & communication
info@onlybenki.com

Ce qui rend une entreprise finançable

Un projet rentable ne suffit pas à convaincre un financeur. Les droits sur les actifs, la qualité des contrats et l'organisation des garanties déterminent aussi les conditions d'accès aux capitaux.



Le prêteur examine une capacité de remboursement. L'investisseur en capital examine une perspective de création de valeur. Tous deux doivent comprendre ce que l'entreprise contrôle réellement et les événements qui peuvent affecter son activité. La vérification juridique intervient à ce point : elle met les prévisions économiques en relation avec les droits qui les soutiennent.

Une société peut présenter des comptes solides et dépendre d'un contrat dont le renouvellement reste incertain. Un projet peut disposer d'un terrain sans avoir réuni les droits nécessaires à son exploitation. Une entreprise peut posséder un actif déjà grevé par des sûretés. Ces situations modifient la négociation financière parce qu'elles touchent les revenus, les garanties ou la liberté de disposer des biens.

Vérifier ce que l'entreprise peut engager

La première question porte sur le périmètre. Qui emprunte ? Qui possède les actifs ? Qui conclut les contrats qui génèrent les recettes ? Dans un groupe, ces fonctions peuvent être réparties entre plusieurs sociétés. Le financeur doit savoir à quelle entité il prête et quels droits celle-ci détient sur les ressources annoncées.

Les pouvoirs de décision viennent ensuite. La société et ses organes doivent pouvoir conclure l'opération et consentir les engagements envisagés. La chaîne des autorisations doit correspondre à la forme sociale, aux statuts et aux règles applicables. Une signature ne remplace pas l'examen de cette compétence.

Le même travail porte sur les actifs essentiels. Le droit de propriété, le bail, la concession ou l'autorisation d'exploitation doivent être identifiés avec leur durée, leurs conditions et leurs restrictions. Le financement doit tenir compte de la période pendant laquelle l'entreprise pourra effectivement utiliser le bien et en tirer un revenu.

Les droits qui soutiennent les capitaux

Examiner les contrats qui produisent les recettes

Le chiffre d'affaires attendu repose souvent sur quelques relations déterminantes. Un acheteur principal, un distributeur, un fournisseur stratégique ou un donneur d'ordre public peut concentrer une part du risque. Le contrat doit être lu à travers ses effets sur les flux : conditions de paiement, indexation du prix, résiliation, suspension et obligations de performance.

Une clause de changement de contrôle mérite une attention particulière lorsque le financement s'accompagne d'une entrée au capital. L'opération peut nécessiter le consentement d'un partenaire ou déclencher un droit contractuel. Son traitement appartient au calendrier de réalisation. Le dossier devient plus solide lorsque ces dépendances sont identifiées avant la négociation finale.

Donner aux garanties une portée réelle

Une sûreté protège un droit de créance selon un mécanisme juridique précis. Son utilité dépend de l'actif concerné, des formalités requises, de son rang et des conditions de réalisation. En droit OHADA, le cadre des sûretés organise différents instruments ; leur choix doit rester lié au financement et à la consistance des biens.

La valeur économique de l'actif compte autant que son existence juridique. Un équipement spécialisé peut avoir une valeur d'usage élevée pour l'entreprise et une valeur de revente plus

faible. Une créance donnée en garantie peut être contestée ou dépendre d'un débiteur fragile. Le montage doit apprécier ces limites avant de leur attribuer un rôle dans la protection du prêteur.

Les engagements contractuels du financement complètent les sûretés. Restrictions sur la dette, distributions aux actionnaires, cession d'actifs ou obligations d'information modifient la liberté future de l'entreprise. Les négociateur exige de distinguer les protections nécessaires au prêteur des contraintes qui entraveraient la conduite normale de l'activité.

Préparer le dossier avant de discuter le prix

Une entreprise gagne du temps en mettant ses documents en ordre : décisions sociales, contrats essentiels, titres sur les actifs, autorisations, sûretés existantes et situation des litiges. Le travail consiste ensuite à classer les difficultés selon leur portée. Certaines doivent être corrigées avant la réalisation ; d'autres appellent une autorisation, une garantie contractuelle ou une condition préalable.

Cette préparation améliore la position de négociation. Le dirigeant connaît les questions auxquelles il devra répondre et les engagements qu'il peut prendre. Le conseil juridique devient un outil de structuration du financement : il donne aux données économiques une base vérifiable et aux obligations une forme compatible avec la vie de l'entreprise.



GOUVERNANCE

Ouvrir le capital et organiser le pouvoir

L'entrée d'un investisseur transforme les décisions autant que l'actionnariat. Le pourcentage de capital ne suffit pas à décrire le pouvoir que chacun exercera après l'opération.



La discussion commence souvent par la valorisation. Elle se poursuit par la part que l'investisseur recevra et par les moyens nouveaux qu'il apportera. Pourtant, la relation future dépend aussi d'autres paramètres : droits de vote, représentation dans les organes, accès à l'information et décisions soumises à un accord particulier.

Un actionnaire minoritaire peut disposer d'un droit de veto sur certaines opérations. Un fondateur majoritaire peut être contraint par une liste de décisions réservées. La répartition du capital décrit une dimension de l'accord ; la gouvernance en organise l'exercice. Le pacte, les statuts et les règles de la forme sociale doivent être pensés ensemble.

Définir les décisions qui engagent la société

Le cadre OHADA reconnaît les conventions extrastatutaires, sous réserve du respect des dispositions impératives et des statuts. La portée

de chaque stipulation doit être examinée dans cette articulation. Un accord entre actionnaires n'efface pas les compétences des organes ni les exigences attachées à une décision sociale.

Le premier travail consiste à identifier les décisions sensibles. Nouvelle dette, cession d'un actif essentiel, acquisition, modification de l'activité, nomination d'un dirigeant ou distribution de dividendes peuvent entrer dans ce périmètre. La liste doit correspondre à la stratégie et au risque de l'investissement.

Les seuils donnent à cette liste son effet pratique. Un veto sur toute dépense peut immobiliser la société. Une autorisation réservée aux engagements dépassant un montant défini permet de protéger l'investisseur tout en maintenant une capacité de gestion. Les mécanismes doivent distinguer les décisions ordinaires des choix qui changent l'exposition économique des actionnaires.

GOUVERNANCE

La part du capital et la réalité du pouvoir

Organiser l'information avant le contrôle

L'investisseur a besoin de connaître la situation de la société pour exercer ses droits. Le pacte peut préciser la périodicité des comptes, le budget, les indicateurs et le traitement des événements significatifs. La qualité de cette information réduit le risque de désaccord sur les faits eux-mêmes.

L'entreprise doit, de son côté, pouvoir produire ce qui est promis. Un reporting trop lourd ou mal défini crée des obligations difficiles à tenir. Le contenu et les délais doivent correspondre aux systèmes disponibles, avec un calendrier de mise à niveau lorsque cela est nécessaire. La gouvernance commence par une capacité concrète à rendre compte.

Anticiper la dilution et le prochain financement

Une ouverture du capital prépare souvent une étape ultérieure. L'entreprise aura peut-être besoin d'un nouvel apport, d'une acquisition ou d'un intéressement des dirigeants. Les règles de souscription, les droits préférentiels et les protections contre la dilution doivent être examinés en tenant compte de cette trajectoire.

Un exemple chiffré montre l'effet mécanique d'un apport nouveau. Un fondateur possède 60 % du capital. Si une émission d'actions ordinaires accorde à un nouvel investisseur 25 % du capital après l'opération et que le fondateur ne souscrit pas, sa participation passe à 45 % : 60 % multipliés par 75 %. La répartition des droits de vote peut suivre d'autres règles selon les titres et la forme sociale.

Cette évolution doit être discutée avant le besoin de fonds. Elle affecte la position des actionnaires, mais aussi les majorités disponibles pour certaines décisions. Une protection excessive peut compliquer la levée suivante ; une absence d'anticipation peut déplacer le pouvoir plus fortement que prévu. Le pacte doit conserver une capacité d'évolution.

Préparer la sortie et le désaccord

La relation d'investissement comporte une perspective de sortie. Préemption, cession conjointe ou obligation de céder dans certaines conditions répondent à des objectifs différents. Les mécanismes doivent préciser les événements déclencheurs, les délais et la détermination du prix. Leur fonctionnement dépend aussi des restrictions et formalités applicables aux titres concernés.

Le blocage mérite un traitement distinct. Les parties doivent savoir comment un désaccord sera porté, discuté et éventuellement résolu. Escalade entre représentants, médiation ou mécanisme contractuel de dénouement peuvent être étudiés selon la structure de l'opération. Le choix doit tenir compte de ses effets sur la continuité de l'entreprise.

Une bonne gouvernance rend les responsabilités lisibles. Elle protège l'investissement, permet au dirigeant de décider dans un périmètre connu et prépare les événements qui feront évoluer l'actionnariat. L'ouverture du capital réussit lorsque les moyens nouveaux apportés à l'entreprise s'accompagnent de règles de pouvoir qu'elle peut effectivement appliquer.

La créance se défend avant l'impayé

La qualité d'un dossier de recouvrement se construit dès la relation commerciale. Identifier le débiteur, prouver la prestation et suivre les échéances protège la trésorerie bien avant l'intervention judiciaire.



Une vente augmente le chiffre d'affaires. Son encaissement alimente la trésorerie. Le temps entre les deux mobilise des ressources que l'entreprise doit financer. Lorsque les paiements se décalent ou deviennent incertains, la croissance commerciale peut accroître le besoin de fonds au lieu de le réduire.

L'enjeu justifie une organisation du crédit client. Conditions de paiement, plafonds d'encours, suivi des retards et responsabilité de la relance appartiennent à la gestion de l'activité. Le traitement juridique vient soutenir cette discipline en donnant à l'entreprise des droits identifiables et des preuves utilisables.

Identifier celui qui doit payer

Le nom commercial ne suffit pas. Le contrat, la commande et la facture doivent désigner l'entité juridiquement engagée. Dans un groupe, la société qui négocie peut être différente de celle

qui commande ou reçoit la prestation. Cette distinction devient décisive au moment de réclamer le paiement.

Les coordonnées, l'immatriculation et les pouvoirs du signataire doivent être examinés selon la relation. La solvabilité du client mérite également un suivi : évolution des retards, concentration des encours et dépendance à une même contrepartie. Une garantie éventuelle se discute au début, lorsque l'entreprise dispose encore d'une marge commerciale.

La prévention suppose une décision partagée entre les fonctions commerciales et financières. Les conditions accordées à un client doivent intégrer l'exposition qu'elles créent. Un plafond d'encours n'a d'effet que si son dépassement déclenche une action définie : nouvelle autorisation, paiement intermédiaire ou adaptation des livraisons selon le contrat.

De la preuve à l'encaissement

Construire la preuve au fil de l'exécution

Une facture constitue une pièce du dossier. Elle doit s'articuler avec les éléments qui établissent l'engagement, la prestation et l'échéance. Commande, contrat, livraison, réception, échanges et éventuelles réserves permettent de reconstituer la relation. Les documents doivent rester cohérents sur les parties, les montants et les dates.

Les contestations se traitent lorsqu'elles apparaissent. Une réserve sur la qualité ou sur le périmètre de la prestation peut affecter le montant réclamé. La réponse doit être documentée, avec les corrections convenues et leur effet sur le paiement. Laisser ces questions ouvertes fragilise la relance et complique la procédure ultérieure.

La conservation des preuves relève donc du fonctionnement de l'entreprise. Le dossier doit pouvoir être repris sans dépendre de la mémoire d'un commercial ou de messages dispersés. Une organisation simple, appliquée à chaque vente importante, améliore la lisibilité des droits et la rapidité de la décision.

Agir au rythme de la trésorerie

Le retard appelle une réaction proportionnée. La relance doit identifier le montant, l'échéance et le fondement de la demande. Un engagement de paiement ou un échéancier peut préserver la relation, à condition d'être précis et suivi. La négociation doit également tenir compte de la situation du débiteur et du risque que les actifs deviennent moins accessibles.

Un exemple chiffré mesure l'exposition : 30 millions de FCFA immobilisés dans une créance correspondent à la marge brute de 150 millions de FCFA de ventes pour une activité dont le taux de marge brute est de 20 %. Cette comparaison exprime un montant de trésorerie mobilisée ; un retard de paiement ne constitue pas, à lui seul, une perte définitive de 30 millions.

La direction doit connaître l'ancienneté des créances et la concentration des montants. Ces données permettent de hiérarchiser les interventions. Le coût d'une procédure, les perspectives de paiement et l'intérêt de poursuivre la relation entrent dans la même décision économique.

Choisir la procédure et préparer son exécution

Le nouvel Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution, adopté à Kinshasa le 17 octobre 2023, est entré en vigueur le 16 février 2024. Il fournit le cadre du recouvrement et de l'exécution forcée pour les procédures auxquelles il s'applique.

L'injonction de payer répond à des conditions précises, notamment la nature et les caractéristiques de la créance. Les mesures conservatoires et les voies d'exécution poursuivent d'autres fonctions et obéissent à leurs propres exigences. Le choix doit être effectué à partir du dossier, du droit applicable et de la situation patrimoniale du débiteur.

Obtenir un titre exécutoire prépare une nouvelle étape : son exécution sur des biens ou des droits accessibles. Le repérage des actifs et l'appréciation des obstacles éventuels doivent accompagner la stratégie. La décision judiciaire prend une portée économique lorsque l'entreprise peut effectivement recouvrer sa créance.

La discipline du recouvrement commence ainsi au contrat. Elle se poursuit dans l'exécution, la preuve et le suivi des échéances. Cette continuité transforme le crédit client en exposition maîtrisée et donne à la croissance commerciale une chance plus solide de devenir de la trésorerie.

IVOIRE CEO S'ENGAGE



OCTOBRE ROSE

Votre vie mérite toute votre attention.

Un changement inhabituel au niveau du sein ? Consultez sans attendre. Parlez avec un professionnel de santé du dépistage adapté à votre situation.

Ensemble, soutenons l'accès au diagnostic et aux soins.



ivoire ceo

DIGITAL • NEWSLETTER • MAGAZINE

VOTRE MARQUE MÉRITE L'ATTENTION DES DÉCIDEURS.



Vos projets. Vos dirigeants. Votre impact.
Donnez de la force à votre communication.

TROIS SUPPORTS. UNE MÊME AMBITION.



LE DIGITAL

www.ivoireceo.com



LA NEWSLETTER

LeBrief du Lundi

Chaque lundi



LE MENSUEL

IVOIRE CEO Magazine

DIRCOM, PARLONS DE VOTRE PROCHAINE CAMPAGNE.

Demandez votre proposition de visibilité.

info@ivoireceo.com