

VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

LES NOTES DE NGOH EKOBE

IMPACT POUR LES
ENTREPRISES DE LA
PRISE EN COMPTE DES
CONSIDERATIONS NON
COMMERCIALES ZLECA

RDC-LUALABA

MME LA GOUVERNEUR AI
VEUT ATTIRER DES
INVESTISSEURS

DROIT DU TRAVAIL

C'EST L'HISTOIRE
D'UN EMPLOYEUR
QUI AFFECTE SA
DIRECTRICE DE
FILIALE AU POSTE DE
RESPONSABLE DU
NETTOYAGE DES
SANITAIRES

AGENDA



MAGALI IOVINO
Colow-so révolutionne
l'univers du paiement digital.

DGA & CMO COLOW-SO/ CÔTE D'IVOIRE



KATEBI BEACH LODGE



HOTEL

infoline

+243 82 012 22 36
+243 85 106 56 88



Lualaba - Kolwezi - Katebi - DRC



serviceclientgpmbeach



gpmclient@gmail.com



www.gpmservicessarl.org





KATEBI BEACH LODGE

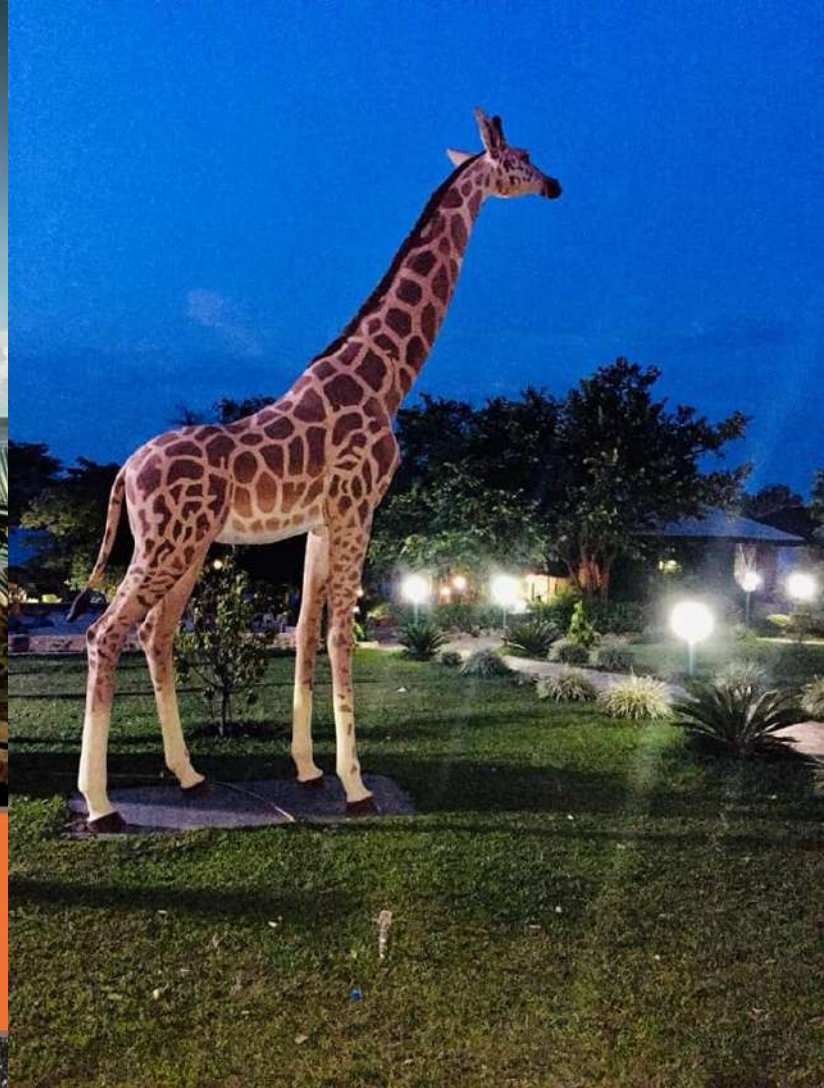
HOTEL - RESTAURANT - BAR - CONFERENCE CENTRE - CATERING - LOISIR



Welcome

TO KATEBI BEACH LODGE

«Vivez vos evenements autrement»



LA PETITE HISTOIRE DU JOUR

C'est l'histoire d'un employeur qui affecte sa directrice de filiale au poste de responsable du nettoyage des sanitaires



C'est l'histoire d'un employeur qui affecte sa directrice de filiale au poste de responsable du nettoyage des sanitaires

Un employeur décide d'affecter la directrice des filiales de son entreprise à la fonction de responsable des sanitaires. Cette dernière considérant cette acte comme étant un licenciement implicite, déposa sa démission et ouvrit une procédure pour indemnisation au tort de celui-ci.

L'employeur estimant que cette réaffectation était sans effets sur son salaire habituel, se vit recevoir de la part du juge une condamnation à payer une indemnité correspondant à huit mois de salaire pour licenciement implicite et pour traitement inéquitable à l'égard de son employée.

Melissa Carelle FANKAM



**Tribunal industriel du
Botswana, Mpho C.
Ganelang c. Tyre World
Ltd., 10 juin 2013, affaire
n° IC 169/13**

MISSION ECONOMIQUE BELGE AU CAMEROUN DANS LE CADRE DE LA FOIRE PROMOTE.



SOURCE: CONSULAT DU PAYS BAS AU CAMEROUN

VALEURS AJOUTÉES
Le Mag des Entreprises

Une mission commerciale et un stand de prospection belge plus des B2B à Yaoundé, du 19 au 27 février 2022. Un stand de prospection sera animé par l'AWEX et par hub.brussels au sein du salon PROMOTE qui se déroulera à Yaoundé. Si les conditions sanitaires le permettent, ce sera l'occasion de poursuivre les B2B d'octobre 2021.

HUB.BRUSSELS, EN COLLABORATION AVEC L'AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS, ORGANISENT TROIS ÉVÉNEMENTS AU CAMEROUN



SOURCE: CONSULAT PAYS BAS CAMEROUN

Hub.Brussels, en collaboration avec l'Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers, organisent trois événements au Cameroun cette année et en 2022 :

- Un Webinaire le 28 octobre 2021, de 14h00 à 16h00 ;
- Des B2B virtuels le 29 octobre 2021, de 10h00 à 18h00 ;
- Une mission commerciale et un stand de prospection belge plus des B2B à Yaoundé, du 19 au 27 février 2022.

Ceux qui veulent participer gratuitement au Webinaire du 28 octobre 2021 avec des entreprises belges doivent s'inscrire obligatoirement via ce lien-ci :

<https://opportunités-daffaires-sur-le-marche.b2match.io/>.

BON A SAVOIR

- N.B : la participation au Webinaire du 28 octobre avec les opérateurs économiques belges est gratuite mais l'inscription est obligatoire.
- Le vendredi 29 octobre 2021, de 10h à 18h, des rendez-vous individuels virtuels de 30 minutes auront lieu pour ceux qui auront pris soin, grâce à la plateforme B2MATCH, de prendre des rendez-vous avec des entreprises belges.

Pour faciliter tant l'organisation du Webinar du 28 octobre 2021 (de 14h00 à 16h00) que la finalisation de Rendez-vous entre les inscrits, les inscriptions doivent être faites individuellement via le lien :

<https://opportunités-daffaires-sur-le-marche.b2match.io/>

Attention : cette plateforme demeurera ouverte jusqu'au début de l'évènement.

Quelques infos pratiques

- Pour que les rencontres virtuelles soient concrétisées, les entreprises intéressées doivent -si elles sont inscrites- solliciter/accepter des rendez-vous sur l'onglet « **MARKET PLACE** ». Elles doivent en outre consulter régulièrement la plateforme afin de voir les nouvelles inscriptions.
- En complétant leur profil, ces entreprises peuvent ensuite rajouter des photos et des logos de leurs produits. Il est plus facile de le faire via un compte LinkedIn.
- Toutes les réponses aux questions que les entreprises peuvent se poser se trouvent dans la partie « FAQ », au niveau de la page d'accueil.



PAALI CITY

T R A V E L S

Contactez-nous pour vos Vacances & Voyages de Rêve

NOS SERVICES:

- **TICKETING OU BILLETERIE**

EMISION DES BILLETS POUR MES VOLS DOMESTIQUES ET INTERNATIONAUX

- **FACILITATION VISA**

- **RESERVATION D'HOTEL**

A TRAVERS LE MONDE

- **LOCATION VEHICULE**



Av. Colonel Ebeya
N° 1454 Gombe-Kinshasa

E-mail: paalitravel@gmail.com

(Autre) +243 994 180 764
(Mobile) +243 824 622 272



PAALI CITY

T R A V E L S

Contactez-nous pour vos Vacances & Voyages de Rêve



appel gratuit
RDC

+243 841363267

VALEURS AJOUTÉES
le Mag des Entreprises



ENSEMBLE STOPPONS LA COVID 19

M TONY ELUMELU
FONDATEUR DU GROUPE UBA BANK



STOP CORONA VIRUS



VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises



La minute
économique

Présentée par ...

NGOH EKOBE

Diplomate, juriste et politiste, spécialiste en
Droit International Economique.

ZONE DE LIBRE ÉCHANGE CONTINENTALE AFRICAINE:

**IMPACT POUR LES ENTREPRISES DE LA PRISE EN
COMPTE DES CONSIDERATIONS NON
COMMERCIALES**

PROLOGUE

Dans le but de booster le commerce intra africain (environ 12 % des échanges globaux selon une étude de la CNUCED de 2013), les pays du continent ont approuvé l'entrée en vigueur de la zone de libre-échange continentale (ZLEC) le 07 juillet 2019 à Niamey. Pour plusieurs raisons, il s'agit d'un événement positif pour les Etats et les entreprises. Une analyse prospective des bienfaits probables de la ZLEC à l'égard des entreprises du continent, pourrait faire arriver à la prédiction selon laquelle le nouvel accord permettra entre autres, l'augmentation de la taille du marché offrant une opportunité de vendre plus grande, les économies d'échelle plus efficaces aidant à diversifier car les entreprises ne dépendront plus seulement d'un marché, la multiplication des talents à disposition de l'entreprise, et la réduction des coûts (mains d'œuvre et/ou matériaux).

Il importe cependant de noter que, certains éléments de son contenu pourraient constituer un défi pour ces dernières. En effet, le nouvel accord a pris en compte certains éléments non commerciaux. Le terme considérations non commerciales auquel nous faisons allusion ici, renvoie aux dispositions des accords économiques (accords commerciaux et accords d'investissement) qui permettent, de protéger les exigences sociales, culturelles, environnementales, celles relatives aux droits de l'homme, à l'ordre et à la sécurité publics dans les relations commerciales. Bref l'activité des entreprises dans les opérations commerciales ne devrait pas mettre à mal l'environnement, l'exercice des droits de l'homme, les pratiques culturelles, l'ordre et la sécurité publique dans les Etats.

PROBLÉMATIQUE

Dans le contexte où plusieurs entreprises pourraient être tentées par l'aventure de l'expansion, quelles seront les implications pour elles de la prise en compte des considérations non commerciales dans l'Accord instituant la ZLEC ? Eu égard aux considérations dont il est question, que devront faire les entreprises pour éviter les désagréments probables dans l'exercice de leurs activités ?, comment ces considérations sont-elles inscrites dans le texte instituant la ZLECA ? Que devront faire les entreprises africaines pour se conformer aux exigences issues des considérations non commerciales ?



IMPACT POUR LES ENTREPRISES DE LA PRISE EN COMPTE DES CONSIDERATIONS NON COMMERCIALES ZLECA

LA MINUTE

ECONOMIQUE

Notes de NGOH EKOBE



La ZLEC, bien qu'elle offre de grands avantages aux entreprises africaines, impose tout de même à ces dernières dans leurs activités d'éviter de mettre à mal l'environnement, l'exercice des droits de l'homme, la culture, l'ordre public etc. les comportements des entreprises contraires à de telles exigences auront pour conséquence l'interdiction de leurs activités ou des contentieux soulevés contre les Etats originaires de ces entreprises auprès de l'Organe de règlement des différends de la ZLEC. A ce sujet, il convient de mentionner que des activités de plusieurs entreprises ont donné lieu à des contentieux entre Etats dans le cadre de l'OMC. A titre d'exemple, dans l'affaire Etats- Unis- Crevettes, relative à l'environnement, l'OMC réaffirme le droit des Etats membres de prendre des mesures environnementales limitant la liberté du commerce.

Les considérations sus-mentionnées relèvent des domaines de Droit dont la maîtrise n'est habituellement pas le souci des entreprises, encore moins pour celles qui, suite à l'ouverture des frontières, s'engageront nouvellement dans commerce extérieur. Que faire ?

MESURES À PRENDRE PAR LES ENTREPRISES POUR ÉVITER LES ACTIVITÉS CONFLICTUELLES

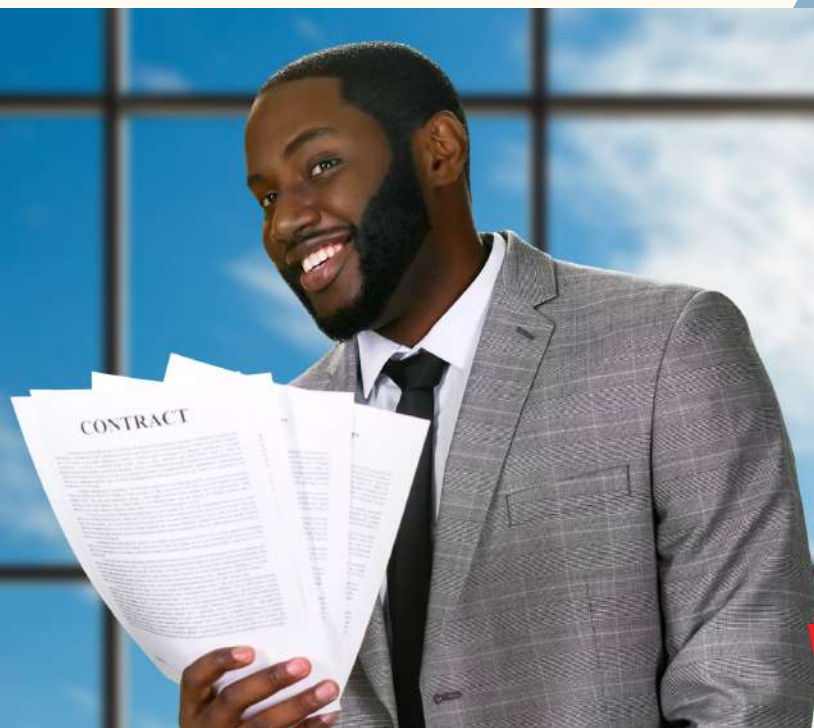
Dans le but d'éviter que les activités d'entreprises africaines ne violent les exigences issues des considérations non commerciales et soient de ce fait même suspendues, nous leurs proposons deux voies majeures ;

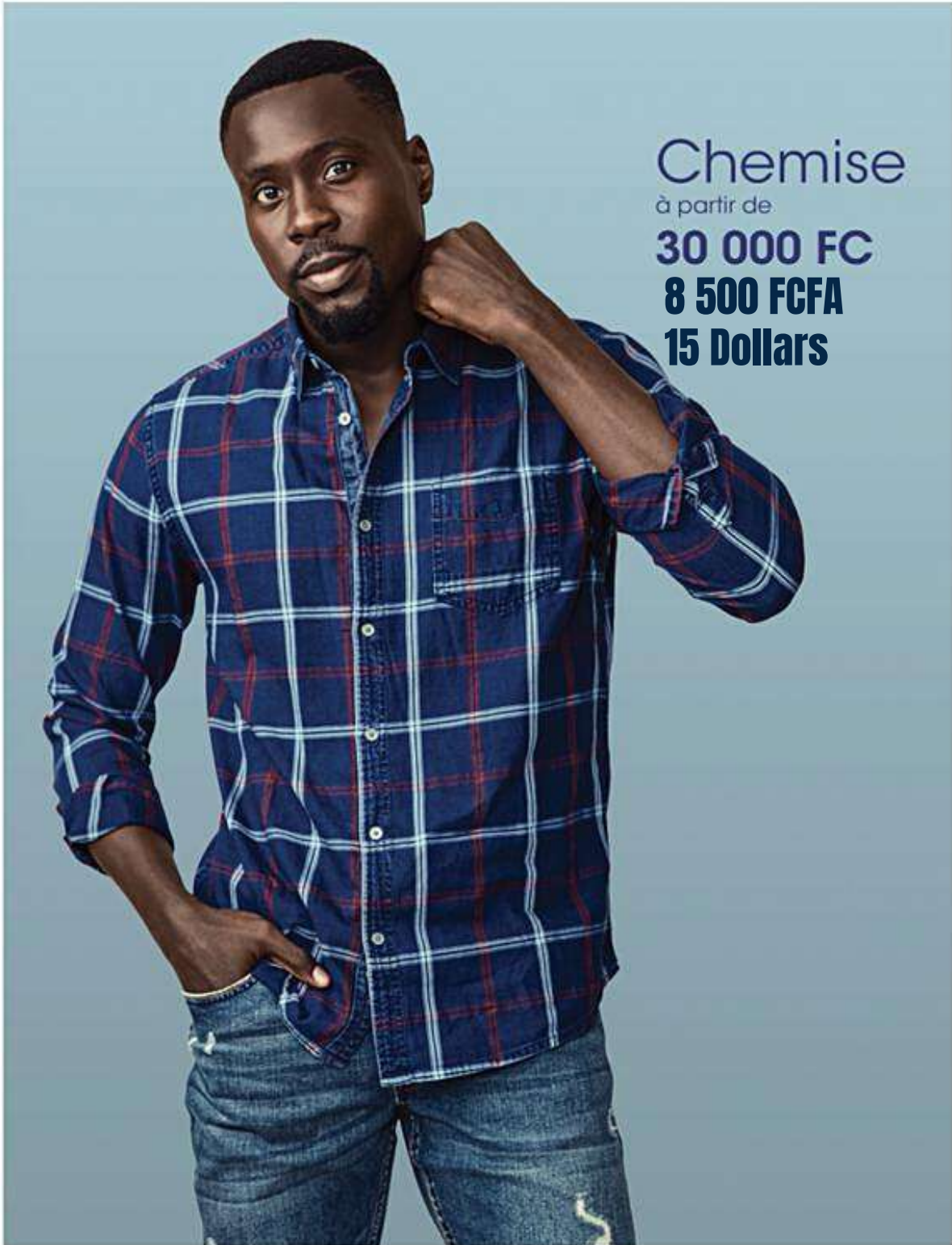
- Une structuration interne adaptée à la réalité des enjeux non commerciaux du commerce extérieur. Il s'agit, du recrutement des spécialistes en droit public interne, en droit international public (droit international économique, droit international de l'environnement, droit international des droits de l'homme) au sein des services juridiques ou en charge du contentieux. Leur rôle sera entre autres, de s'assurer que les activités internationales de l'entreprise ne violeront pas les exigences dues aux considérations non commerciales.

- La consultation des cabinets ou des experts en droit public interne, en droit international (droit international économique, droit international de l'environnement, droit international des droits de l'homme).

NGOH EKOBE

*Diplomate, juriste et politiste, spécialiste en
Droit International Economique.*





Chemise

à partir de

30 000 FC



8 500 FCFA

15 Dollars

GOFASHION

La mode, la qualité, le prix !

 115 Avenue Colonel Ebeya, C/Gombe - réf/ Hotel de ville

 [gofashionrde](#)  [gofashionrde](#)

Les coulisses de la semaine Congolaise du tourisme



Une délégation composée de Ateau Zolade la secrétaire générale Canada et chargée des relations extérieures du cercle des entrepreneurs Congolais (CEC) et chargée des relations extérieures, Mme Marlyse NDJENGA, CEO du groupe Fiscal.com, M. Jean Prevost Paluku CEO de Paali city Travel et de honorable Joe Saini.

Au menu des échanges avec la numéro 1 de la province de Lualaba en RDC, la présentation des potentialités que regorgent sa province pour des investisseurs désirant s'établir à Lualaba, ainsi que sa vision de faire de sa province, une destination industrielle et touristique au vu des atouts naturels et de sa population.



Présentez vos projets au monde
grâce au magazine Valeurs Ajoutées le mag des
entreprises



infos@valeursajouteeslemag.net



Afrique: +237 695 057 925

Europe: +33 626 08 78 50

Savoir pour Mieux Agir
VALEURS AJOUTÉES[®]

le Mag des Entreprises



6 CONSEILS POUR BIEN GÉRER SON ENTREPRISE

bpi france



Faites-vous connaître auprès du référent comptable de vos clients et fournisseurs, dans le but de fluidifier la relation et notamment lors des relances et réception facture. Concernant ces dernières, établissez un échéancier de suivi des règlements clients afin de faire respecter le paiement de leur facture.

SOYEZ ACTEUR DE VOTRE GESTION D'ENTREPRISE

Tout ce qui se mesure s'améliore. C'est pour cette raison que vous devez être aux commandes dès le lancement de votre activité. Cela vous permettra de comprendre le fonctionnement de votre business, d'éviter les mauvaises surprises (échéances fiscales, paiements fournisseurs, etc.) et connaître les différents leviers pour développer votre entreprise.

ÉTABLISSEZ UN CALENDRIER DE DATES BUTOIR

En fonction du régime fiscal que vous choisirez, vous aurez un minimum de formalités à effectuer :

- l'enregistrement comptable de vos recettes et de vos achats,
- des déclarations fiscales (TVA, BIC, BNC, IS, CFE, taxes diverses...),
- des fiches de paye, des déclarations sociales... si vous êtes employeur,
- à minima des comptes annuel, une AGO et un rapport de gestion... si vous êtes une société,
- etc.

VEILLEZ À RESPECTER LE SUIVI DE VOS DEVIS ET FACTURES

Ne faites pas « l'autruche » car la trésorerie c'est le nerf de la guerre pour la survie de l'entreprise. Au contraire, soyez réactif et proactif ! Lorsque les besoins du client sont clairs et précis, le devis doit être envoyé sous 48h, avec une durée de validité. Créez une relation avec votre interlocuteur (décideur), à savoir s'il a bien reçu le devis et que vous êtes à sa disposition s'il a des questions. Puis, une relance à la fin de la période de validité du devis sera à effectuer.

MAÎTRISEZ VOS COÛTS DE REVIENT

Il est important de connaître en détail votre coût de revient et de vous assurer que votre marge sera suffisante pour couvrir vos charges externes. Cela vous permettra d'avoir une négociation plus fluide avec vos fournisseurs, et surtout de ne pas vendre à perte !

TENEZ VOTRE COMPTABILITÉ À JOUR

Ne considérez pas cela comme une contrainte, mais plutôt comme une aide au pilotage de votre entreprise. Même si votre expert-comptable sera présent, il est important que vous ne vous désintéressiez pas du sujet. Cela vous permettra de dialoguer avec lui librement sur l'analyse des performances de l'activité, la préparation de vos prévisions budgétaires, et l'état de votre trésorerie...

FAITES-VOUS ACCOMPAGNER POUR RÉALISER VOTRE TABLEAU DE BORD DE GESTION

Il existe plusieurs solutions pour vous aider dans l'élaboration de votre tableau de bord :

- Un expert-comptable, dans la mise en place de votre contrôle de gestion.
- Les associations agréées (AA) et centres de gestion agréés (CGA), dont la mission consiste à assister le chef d'entreprise en matière de gestion.
- Les organismes d'accompagnement et de suivi de jeunes entreprises.

Bpi france



We are partners now.



OSE TV, la chaîne des entrepreneurs

#YesWeOse



OSE TV: Nous sommes la chaîne des entrepreneurs.

Entrepreneurs: On s'en va là-bas comme ça...



CENTRE DE PROMOTION DES INVESTISSEMENTS CEPICI



Domaine d'expertise :

- Création d'entreprises
- Facilitation des formalités administratives
- Accès aux avantages du Code des investissements et au foncier industriel
- Mise en relation d'affaires
- Organisation de manifestation économiques en Côte d'Ivoire et à l'étranger
- Amélioration de l'environnement des affaires
- Plateforme de concertation secteur public – secteur privé

Placé sous l'autorité et la tutelle du Président de la République, le Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI) est un Etablissement public à caractère administratif.

L'article 4 du Décret N° 2012-867 du 06 septembre 2012 portant création du CEPICI, stipule, qu'il est le Guichet Unique de l'investissement direct en Côte d'Ivoire, et à cet effet, il fédère, coordonne et rationalise l'ensemble des initiatives et actions gouvernementales en matière de promotion des investissements et de développement du secteur privé.

ROLE ET MISSIONS

CENTRE DE PROMOTION DES INVESTISSEMENTS EN COTE-D'IVOIRE

CEPICI

Les missions du CEPICI revêtent un caractère transversal qui lui confère un rôle dédié à l'accompagnement du secteur privé et d'interface entre celui-ci et l'Etat, afin d'accroître les investissements privés en Côte d'Ivoire.

A cette fin, le CEPICI est chargé :

1. d'assurer, par son Guichet Unique de l'Investisseur, notamment :

- la facilitation des formalités administratives relatives à la création, à l'exploitation, à la transmission ou à l'extension des entreprises. Les administrations et organismes concernés par ces formalités sont, à cet effet, regroupés au sein du CEPICI;
- la contribution à la réduction des coûts et délais relatifs à ces formalités;
- la réception et l'instruction des demandes des investisseurs pour le bénéfice des avantages du Code des Investissements ;
- la réception et l'instruction des demandes des investisseurs pour l'obtention de terrains à usage industriel ;

2. d'instruire, de délivrer et de retirer les agréments à l'investissement ;

3. d'assurer la promotion et l'attraction des investissements directs nationaux et étrangers en Côte d'Ivoire, à travers notamment :

- l'organisation, tant en Côte d'Ivoire qu'à l'étranger, de foires et de manifestations de promotion économique ;
- la promotion du Partenariat Public-Privé auprès des investisseurs nationaux et étrangers ;
- la recherche et l'identification des investisseurs et le développement de partenariats ;
- la participation à la promotion des investissements en Côte d'Ivoire en relation avec les ambassades et consulats de la Côte d'Ivoire à l'étranger ;
- l'entreprise d'actions de communication et de marketing de la Côte d'Ivoire comme destination pour l'investissement ;
- le rapprochement des investisseurs étrangers avec les promoteurs des Petites et Moyennes Entreprises/Petites et Moyennes Industries nationales pour favoriser le développement de celles-ci ;
- la mise en place d'un dispositif d'attraction des investissements de la Diaspora ;
- la création et la mise en œuvre d'un dispositif de suivi-évaluation de tous les investissements ayant bénéficié des avantages du Code des Investissements ;
- d'assurer d'une manière générale, en relation avec les administrations et les organismes publics et privés concernés, la mise en œuvre des dispositions du Code des Investissements.

4. de contribuer à toutes les actions qui concourent à l'amélioration de l'environnement des affaires et de formuler des propositions au Gouvernement ;

5. de contribuer à la mise en œuvre, en tant qu'Agent d'exécution, des programmes du Gouvernement et des Partenaires au développement en faveur du secteur privé en Côte d'Ivoire ;

6. d'être une plateforme de rencontre d'échanges et de concertation entre le secteur public et le secteur privé, afin d'initier et de formuler des propositions au Gouvernement pour répondre aux préoccupations du secteur privé.



Bénéficiez désormais de :

- L'exonération patente sur 2 ans
- L'exonération de 50% d'impôts sur le bénéfice lors du montage de votre DSF
- Exonérations partielles ou totales d'impôts et taxes
- 04 séminaires de formation gratuite
- L'étude de faisabilité et accompagnement à la création d'Entreprise

Inscrivez-vous simplement au Centre de Gestion Agrée CGA FISCAL.COM pour la garantie de tous ces avantages.

📍 **Douala**

☎ **+237 653 782 840 / 670 058 106**

📍 **Yaoundé**

☎ **+237 697 082 693 / 670 058 106**



The Guest



COLOW-SO offre un ÉCOSYSTÈME DE PAIEMENT et de transfert d'argent SÉCURITAIRES, INTELLIGENTS et ACCESSIBLES À TOUS qui répond entièrement aux problématiques de la POPULATION et des ENTREPRISES.

MAGALI IOVINO

DGA & CMO COLOW-SO
CÔTE D'IVOIRE



GRATUITE



POUR TOUS



PAIEMENT
SIMPLE



SÉCURITÉ
GARANTIE



QUI EST MME MAGALI IOVINO ?



Magali Iovino cumule 18 ans de carrière en marketing au sein d'entreprises internationales telles que L'Oréal, Yahoo, Axa Canada, Festival de Jazz et Stingray Music. Pendant 11 ans, elle a relevé chez Vidéotron, leader en Télécommunication au Canada, des défis qui font d'elle une stratège hors pair.

Directrice Marketing Télé, elle se démarque par des stratégies innovantes et dirige le lancement de plusieurs produits. À la tête ensuite de la stratégie de prix et de rentabilité (Internet, Mobile, Télé), elle élabore des modèles d'affaire qui maintiennent Vidéotron à la 1ère position. Choisie par la Haute Direction pour leader Helix (service IPTV, Internet, Domotique), elle réunit les équipes et fait du projet un succès. Nommée Directrice générale Stratégie marketing Client, elle lead les plans d'affaire et accompagne Vidéotron dans le virage Martech de la personnalisation et de l'automatisation du marketing des données. Forte de son leadership, Magali est aussi conférencière dans des événements privés et aux HEC Montréal et est engagée dans l'ascension des femmes durant leur carrière.

Réalisé par Wilfried NYECK

COLOW-SO, UN OUTIL D'INCLUSION SOCIALE

MAGALI IOVINO DGA & CMO COLOW-SO COTE D'IVOIRE

C'EST QUOI COLOW-SO ?

Fondé en 2015 au Canada par SIDY KOUYATÉ pour répondre au MARCHÉ AFRICAIN, **COLOW-SO** offre un ÉCOSYSTÈME DE PAIEMENT et de transfert d'argent SÉCURITAIRES, INTELLIGENTS et ACCESSIBLES À TOUS qui répond entièrement aux problématiques de la POPULATION et des ENTREPRISES.

Notre vision est claire : être la solution de paiement et d'achat utilisée par tous. Pour cela, Colow-so transforme les habitudes de consommation grâce à une solution de paiement innovante et une expérience enrichissante pour tous.

Nous proposons à tous (BtoB et BtoC) et plus spécifiquement au secteur secteur informel et aux populations non bancarisées, des solutions de paiements digitales simples et gratuites. Nous participons activement à l'inclusion financière des populations en offrant avec nos banques partenaires des comptes en banque complètement gratuit (pas de frais d'ouverture, pas d'AGIOS, pas de frais de gestion). Nous réduisons au plus bas les frais de paiements et nous offrons le transfert d'argent et le retrait sans aucun coût.

ACTEURS PARTENAIRES

Le secteur est en pleine explosion et il y a de la place pour toutes les entreprises. Le client doit être au cœur des stratégies et nous devons nous unir dans ce même objectif : les banques, les fintechs, les mobiles money, les micro-finances, les institutions et tout autre solution et technologie qui vont permettre une réelle inclusion financière. Colow-so travaille avec tous ces acteurs dans le but de révolutionner l'univers du paiement digital.

LA CARTE COLOW-SO EST GRATUITE

La carte Colow-so est gratuite, le portefeuille électronique ColowsoPay est gratuit, les rechargements de 10 000 fcfa et moins sont sans frais ainsi que les paiements de 1000 fcfa et moins, les transferts et les retraits d'argent. Ainsi tous les Ivoiriens peuvent chaque jour gratuitement utiliser notre carte de paiement pour payer ses dépenses quotidiennes : Gbaka, wôrô-wôrô, taxi, garba, eau, sucreries, banane braisée arachide, ...

“

Ainsi tous les Ivoiriens peuvent chaque jour gratuitement utiliser notre carte de paiement pour payer ses dépenses quotidiennes

”



VALEURS AJOUTÉES

le Mag des Entreprises

AU COEUR DU MADE IN AFRICA

PRESENTEZ VOTRE PROJET AU MONDE
VIA LE MAGAZINE VALEURS AJOUTEES

CONTACT WHATSAP:

+237 695 835 065

EMAIL:

VAJ@GROUPEFISCAL.COM

SITE WEB:

WWW.VALEURSAJOUTEESLEMAG.NET

MAGALI IOVINO



ERREURS À NE PAS COMMETTRE LORSQU'ON INVESTIT DANS L'INCLUSION FINANCIERE

Penser que ce sera facile. Je pense qu'il est important de comprendre que cette révolution du paiement digitale est un long travail auprès de tous les secteurs économiques. Il faut accompagner les populations, les commerçants et les entreprises vers ce changement. Comme tout virage, il faut être patient, travailler, travailler et travailler ... et se remettre en question pour mieux rebondir dans chaque situation.

SE REMETTRE EN
QUESTION POUR
MIEUX REBONDIR
DANS CHAQUE
SITUATION.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT AUX ENTREPRISES

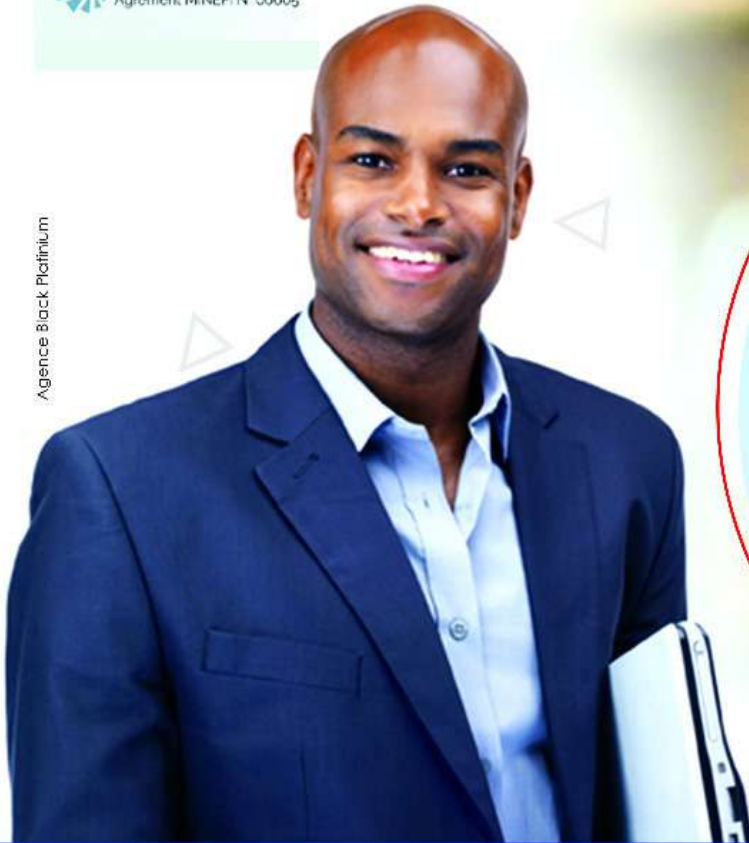
Au-delà de nos solutions d'achat et de paiement, nous accompagnons les marchands et les artisans pour développer leurs activités par la mise en place de leur comptabilité. Toutes les entreprises peuvent utiliser gratuitement nos solutions de paiements via ColowsoTPE et ColowsoSMS. Nous leur offrons aussi une plateforme évolutive pour une saine gestion de la comptabilité, le tracking de toutes leurs opérations en temps réel, le dépôt des salaires sans frais et même un outil de communication simple pour envoyer des SMS à toute leur base de données.

“

NOUS ACCOMPAGNONS
LES MARCHANDS ET LES
ARTISANS POUR
DÉVELOPPER LEURS
ACTIVITÉS PAR LA MISE
EN PLACE DE LEUR
COMPTABILITÉ.

VALEURS AJOUTÉES®
Le Mag des Entreprises





Savez-vous que de nombreux avantages vous attendent rien qu'en vous inscrivant au **Centre de Gestion Agrée CGA FISCAL.COM...**

L'abattement de **50%** l'impôt sur bénéfice annuel, deux reporting gratuits par an, l'application des pénalités de foi pour les contrôles fiscaux n'excédant pas **30%**.

 Douala  699 48 83 27/ 653 78 28 40

 Yaoundé  699 48 83 27/ 674 72 20 04



RÉDUISEZ

VOS RISQUES DE REDRESSEMENT À TRAVERS
UNE ASSISTANCE ADMINISTRATIVE,
COMPTABLE ET FINANCIÈRE PERMANENTE



EXPERT EN COMMUNICATION AUDIOVISUELLE

TOUCHEZ LE MONDE PLUS FACILEMENT

VOS COMMUNICATIONS - ÉVÉNEMENTS -
PUBLITÉS ET AUTRES...

À LA PORTÉE DE VOTRE CIBLE OU QUELLE SOIT
DANS LE MONDE.

 HILAIRE SOPIE OFFICIEL

 +33 6 51 86 05 81 ET +33 6 63 55 19 58

 HILAIRE SOPIE

 SOPIEPROD OFFICIEL