



EMERGENCE LEGAL AFRIQUE – ELA

Études-Conseils-Appui-Formation



FORMATION CERTIFIANTE

DEVENIR CONSULTANT PROFESSIONNEL CERTIFIÉ (CPC)

Structurer, vendre et rentabiliser une activité de consultant de haut niveau

Date : Du 16 au 20 Novembre 2026

(+ 2 mois d'accompagnement pratique et stratégique)

Lieu : Hôtel de l'Université de Conakry, République de Guinée.

Format : Présentiel et en ligne

TERMES DE RÉFÉRENCE

Emergence Legal Afrique-ELA

Siège social : Lambandji carrefour centre commercial

Conakry, Rép. De Guinée, 001 BP : 3383

Téléphone/WhatsApp : +224 610708080

Email : contact@emergencelegalafrique.com

Site web: www.emergencelegalafrique.com

TABLE DES MATIERES

1.	CONTEXTE.....	3
2.	OBJECTIFS	3
❖	Objectif général.....	3
❖	Objectifs spécifiques	3
3.	APPROCHE PÉDAGOGIQUE	4
4.	CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION	5
5.	ACCOMPAGNEMENT POST-FORMATION.....	7
❖	Modules complémentaires	7
❖	Phases du suivi individualisé	8
❖	Modalités de l'accompagnement	8
6.	LIVRABLES, ÉVALUATION ET CERTIFICATION.....	9
7.	PUBLIC CIBLE ET PRÉREQUIS.....	9
8.	PROFIL DES FORMATEURS.....	10
9.	PÉRIODE, LIEU ET MODALITÉS	10
10.	OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES	11
11.	EXIGENCES FINANCIÈRES	11
❖	Frais de participation	11
❖	Modalités de paiement.....	11
❖	Moyens de paiement	11
12.	À PROPOS DU CABINET EMERGENCE LEGAL AFRIQUE (ELA).....	12
13.	CONTACTS	12

1. CONTEXTE

Le marché du conseil en Afrique francophone connaît une professionnalisation rapide, portée par l'exigence croissante de résultats mesurables, la montée des standards de qualité et d'éthique, et la multiplication des missions nationales et internationales généralement financées par les bailleurs de fonds institutionnels (Banque mondiale, Union européenne, BAD, agences des Nations Unies). Dans ce contexte, de nombreux experts sectoriels disposant d'une compétence technique avérée peinent à la convertir en une pratique de conseil structurée, faute de méthode, d'outils de gestion et de posture professionnelle adaptés.



Emergence Legal Afrique (ELA), cabinet de conseils juridiques, d'études, de formation et de management stratégique établi à Conakry, propose en réponse le programme de formation certifiante « Consultant Professionnel Certifié (CPC) », adossé au Manuel Opérationnel du Consultant Professionnel (MOCP) et conduit selon l'Approche Pédagogique Par Compétences (APC).

La problématique centrale à laquelle répond cette formation peut se formuler ainsi :

Comment un professionnel, qu'il soit salarié en reconversion, expert indépendant ou consultant déjà en exercice, peut-il transformer une expertise technique en une pratique de conseil structurée, rentable et durable, capable de répondre aussi bien aux exigences d'un client local qu'aux standards d'un bailleur de fonds international ?

Répondre à cette question suppose de traiter simultanément quatre niveaux souvent négligés par les formations classiques centrées sur la seule boîte à outils technique :

- Le niveau de la posture et de l'identité professionnelle (comprendre le métier, se positionner, prioriser) ;
- Le niveau de la structuration (offre de service, statut, organisation, outils de gestion) ;
- Le niveau de la méthode d'intervention (de la demande à la restitution, avec ou sans bailleur de fonds) ;
- Le niveau de la carrière et de la croissance (capitalisation, montée en gamme, accès aux missions institutionnelles et seniors) ;

C'est cette architecture en quatre niveaux qui structure l'ensemble du plan détaillé présenté ci-après.

2. OBJECTIFS

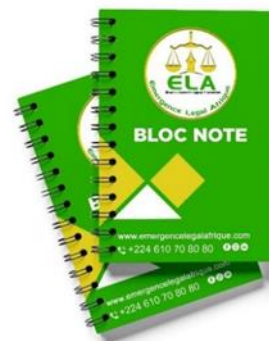
❖ Objectif général

Doter les participants des compétences, des méthodes et des outils nécessaires pour exercer le métier de consultant de manière structurée, professionnelle, rentable et durable, et pour conduire des missions de conseil de bout en bout, y compris auprès des bailleurs de fonds institutionnels.

❖ Objectifs spécifiques

À l'issue du programme, les participants seront capables de :

- ✓ Comprendre le métier de consultant dans son ensemble, au-delà du seul savoir-faire technique, et se positionner sur le marché du conseil ;
- ✓ structurer son offre de service, son statut, son cabinet, son business model durable et ses missions à l'aide d'outils directement transférables ;
- ✓ Conduire une mission de conseil de bout en bout, de l'analyse de la demande à la restitution, selon une méthodologie d'intervention généralisable ;
- ✓ Accéder au marché des bailleurs de fonds institutionnels (Banque mondiale, Union européenne, BAD, agences des Nations Unies) en maîtrisant leurs exigences ;
- ✓ Préparer des propositions techniques et financières convaincantes ;
- ✓ Construire un CV et un portfolio à fort impact ;
- ✓ Développer une posture de consultant professionnel et senior ;
- ✓ Se positionner sur des missions nationales, internationales et institutionnelles ;
- ✓ Utiliser des outils professionnels de gestion, de pilotage et de suivi des missions.



3. APPROCHE PÉDAGOGIQUE

❖ Méthodologie : Approche Par Compétences (APC)

La formation applique l'Approche Par Compétences (APC), qui place l'acquisition de compétences observables et mobilisables en situation réelle au centre du dispositif, plutôt que la simple transmission de connaissances théoriques :

- **Situations professionnelles réelles** : chaque module part d'une situation vécue par un consultant et construit la compétence en réponse à cette situation ;
- **Découpage en compétences observables** : chaque module vise une ou plusieurs compétences précises, énoncées en objectifs pédagogiques mesurables (« être capable de... ») ;
- **Alternance apport, pratique, restitution** : chaque séquence associe un exposé structurant court, un atelier pratique individuel ou en sous-groupe, puis une restitution collective avec correction ;
- **Outils immédiatement transférables** : chaque module est adossé à des outils, fiches, matrices et modèles directement issus du MOCP, que le participant repart en mesure d'utiliser dès sa prochaine mission ;
- **Évaluation formative continue** : des exercices d'auto-évaluation et des mises en situation jalonnent les cinq jours, complétés par une évaluation finale de compétences ;
- **Ancrage contextuel africain** : études de cas et exemples puisés dans les réalités du conseil en Afrique francophone (PME, administrations, projets financés par des bailleurs de fonds).



❖ **Format et organisation**

La formation se déroule sur cinq (5) jours continus à raison de sept (7) heures de formation par jour (2 pauses incluses), soit trente-cinq (35) heures de formation en salle, suivies d'un accompagnement post-formation de deux (2) mois. Ce format intensif permet une immersion complète et une mise en pratique immédiate des outils du MOCP. Une participation en ligne est ouverte aux candidats ne pouvant se déplacer.

4. CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Le plan détaillé ci-après présente les dix (10) modules dispensés pendant les cinq jours de formation en salle :

Module 1. Le métier de consultant : contexte, marché et enjeux en Afrique et à l'international

- Histoire, évolution et organisation du conseil : Origines de la pratique du conseil, diversité des domaines d'intervention, intégration du conseil dans le management moderne, rôle des organisations professionnelles ;
- Le marché du conseil et sa segmentation. Poids économique du secteur, typologie des cabinets (individuel, boutique, réseau, grand cabinet), spécialités (stratégie, organisation, RH, digital, financement de projets) ;
- Tendances actuelles et enjeux de professionnalisation. Digitalisation, exigence de résultats mesurables, montée des standards de qualité et d'éthique, évolution des attentes clients en contexte africain ;
- La chaîne de valeur complète du métier. Prospection, cadrage de la demande, proposition, contractualisation, intervention, restitution, facturation, fidélisation : la vision d'ensemble qui manque le plus souvent aux consultants débutants.

Module 2. Se préparer et se positionner comme consultant : bilan, priorisation et posture professionnelle

- Motifs et évaluation des compétences personnelles. Clarifier ses motivations réelles à devenir consultant, distinguer motivation durable et opportunisme de court terme ;
- Test de Préparation au Conseil (TPC). Auto-évaluation structurée de sa capacité à exercer le métier (compétences techniques, relationnelles, entrepreneuriales) ;
- Priorisation des cibles, missions et activités. Méthode de sélection des missions en fonction de son expertise, de sa rentabilité et de sa cohérence stratégique ; apprendre à dire non ;
- Styles de consultants et relation client. Typologie des styles relationnels, gestion des attentes du client, posture de légitimité et d'indépendance de jugement ;
- Éthique et déontologie du consultant. Principes de confidentialité, d'indépendance, de transparence et de responsabilité professionnelle.

Module 3. Construire son offre de service, son business model et son statut

- Définir ses compétences clés et étudier son marché. Identifier son domaine d'expertise différenciant, analyser la demande réelle et les besoins non couverts sur son marché ;
- Construire son offre de service. Formulation de l'offre en termes de valeur pour le client, structuration des prestations (diagnostic, accompagnement, formation), politique tarifaire ;
- Business Model Canvas appliqué au conseil. Segments de clientèle, proposition de valeur, canaux, relation client, structure de revenus et de coûts ;

- Choix du statut et du mode d'exercice. Consultant salarié, indépendant ou création d'un cabinet : avantages, contraintes et implications fiscales et juridiques de chaque option en contexte OHADA .

Module 4. Organiser et gérer sa structure de conseil

- Modes d'exercice de l'activité de conseil. Conseil en solo, en réseau de partenaires, en cabinet constitué ; le modèle adhocratique adapté à la souplesse exigée par les missions de conseil ;
- Organisation interne et répartition des responsabilités. Structuration fonctionnelle minimale (production, développement commercial, administration), même pour une activité individuelle ;
- Gestion des ressources humaines et des collaborateurs. Recrutement de consultants juniors ou d'experts associés, gestion des positions hiérarchiques dans les structures en croissance ;
- Outils de gestion administrative et financière. Suivi de trésorerie, facturation, provisionnement, bases de la gestion d'un cabinet indépendant.

Module 5. De la demande à la proposition : vente, contractualisation et propositions gagnantes

- Comprendre la demande et l'achat de conseil. Motivations et facteurs déclencheurs de l'achat de conseil côté client, critères de sélection des cabinets, positionnement concurrentiel ;
- Techniques de vente de prestations intellectuelles. Méthodes de présentation commerciale, gestion du premier entretien, alignement entre besoin exprimé et solution proposée ;
- Structurer une proposition de conseil complète. Fonctions et formes d'une proposition (présentation orale, rapport écrit, réponse formelle) ; contenu détaillé : contexte, objectifs, méthodologie, budget, modalités de suivi ;
- Contractualisation de la mission. Éléments essentiels d'un contrat de prestation, clauses de confidentialité, de propriété intellectuelle et de responsabilité.

Module 6. Méthodologie d'intervention : diagnostic, ingénierie de mission, mise en œuvre et suivi-évaluation

- Fondements et posture de l'intervention en management. Cadre de référence, principes d'intervention, légitimité et posture professionnelle du consultant vis-à-vis du client ;
- Analyse de la demande et diagnostic. Préparation de l'intervention, collecte d'information, diagnostic organisationnel, formulation des recommandations ;
- Ingénierie et structuration de la mission. Définition des étapes (diagnostic, plan d'action, mise en œuvre, évaluation), établissement du calendrier et du budget d'intervention, estimation des marges ;
- Techniques d'intervention et gestion des parties prenantes. Animation de groupe, facilitation, résolution de conflits, cartographie et mobilisation des parties prenantes ;
- Suivi, évaluation et indicateurs de performance (KPI). Mise en place d'indicateurs de suivi, tableaux de bord, ajustement de la mission en cours de route.

Module 7. La boîte à outils du consultant professionnel : gestion de projet et résolution de problèmes

- Outils de pilotage de projet. Note de cadrage, plan de management de projet, organigramme de projet, tableau d'analyse des aléas, plan de communication, tableau de bord ;
- Planification : PERT, Gantt et gestion des ressources. Construction de plannings, estimation des charges, allocation des ressources et gestion budgétaire de projet ;
- Méthodes spécifiques de résolution de problèmes. Méthode de Résolution de Problème (MRP), Analyse de la Valeur (AVA), Business Process Reengineering (BPR) : phases, cas d'usage et limites ;
- Les outils techniques d'analyse (référentiel élargi). QQQQCP, typologie des risques, sociogramme et carte relationnelle, méthode APTE, analyse du « qui fait quoi », arbre des causes, sélection des outils les plus pertinents selon le type de mission.

Module 8. Se positionner sur le marché des bailleurs de fonds institutionnels

- Rôle et priorités des bailleurs de fonds institutionnels. Objectifs de développement durable, exigences de transparence, d'impact social et de durabilité ; secteurs prioritaires (santé, éducation, infrastructures, agriculture, énergie) ;

- Analyse fonctionnelle appliquée aux appels d'offres ;
- Identification des fonctions et objectifs attendus, traduction des exigences en réponse structurée ;
- Normes internationales, transparence et suivi-évaluation (S&E). Standards environnementaux et de conformité, méthodologies de suivi-évaluation, indicateurs de performance clés (KPI) exigés par les bailleurs ;
- Rédiger une proposition et un budget conformes aux exigences des bailleurs. Structuration budgétaire, justification financière, compétitivité et transparence de l'offre ;
- Réseautage et communication interculturelle. Développement de partenariats avec ONG et consultants spécialisés, communication adaptée aux contextes multiculturels, présence dans les forums et plateformes professionnelles.

Module 9. CV, portfolio et candidatures à fort impact pour missions nationales, internationales et seniors

- Structurer un CV percutant. Mise en valeur de l'expérience, des compétences sectorielles et des résultats obtenus, adaptation aux standards attendus par les clients institutionnels et les grandes entreprises ;
- Créer un portfolio de missions convaincant. Organisation des études de cas, mise en avant des résultats, de l'impact et de la valeur ajoutée de chaque mission ;
- Adapter son profil à chaque appel d'offres ou opportunité. Techniques d'ajustement du CV et du portfolio selon les besoins spécifiques de chaque client ou bailleur, analyse de mots-clés ;
- Se positionner comme consultant senior. Différenciation par rapport aux profils juniors ou polyvalents, mise en avant des responsabilités stratégiques assumées.

Module 10. Rédaction de rapports de mission, certification et plan de carrière du consultant

- Structurer un rapport de fin de mission. Organisation des sections : résumé exécutif, contexte, méthodologie, résultats, recommandations ;
- Présenter l'impact et analyser les résultats : Techniques pour démontrer l'atteinte des objectifs et objectiver l'impact de la mission auprès du client ;
- Formuler des recommandations stratégiques. Aligner les recommandations avec les besoins organisationnels du client et ouvrir la voie à de nouvelles missions ;
- Élaborer son plan de développement individuel et sa trajectoire de carrière. Définition d'objectifs de progression, auto-évaluation continue, stratégie de montée en gamme vers des missions seniors et institutionnelles.

5. ACCOMPAGNEMENT POST-FORMATION

La formation ne s'arrête pas au cinquième jour. Conscient que la véritable difficulté du consultant se révèle dans l'application en situation réelle, Emergence Legal Afrique (ELA) propose un accompagnement structuré de deux (2) mois, destiné à sécuriser la mise en pratique et à éviter le retour aux réflexes intuitifs décrits dans le contexte. Cet accompagnement associe trois modules complémentaires à distance et un suivi individualisé en trois phases.

❖ Modules complémentaires

Module 11. Maîtrise des outils collaboratifs

- Gestion documentaire et stockage partagé (Drive, SharePoint, OneDrive) ;
- Travail simultané sur documents et gestion des versions ;
- Communication d'équipe et messagerie professionnelle (Teams, Slack) ;
- Réunions et formations à distance (Zoom, Teams, Meet) ;
- Gestion de projets et suivi des missions (Trello) ;
- Signature électronique et circuits de validation ;

- Sécurité, confidentialité et protection des données clients.

Module 12. Intelligence artificielle et métier de consultant

- Comprendre l'IA générative et ses limites ;
- Rédaction de prompts efficaces pour le travail du consultant ;
- IA appliquée au métier de consultant ;
- IA et production de livrables (rapports, notes, offres techniques) ;
- IA et recherche documentaire ;
- IA appliquée à la formation et à l'ingénierie pédagogique ;
- Vérification des sources et gestion du risque d'erreur ;
- Charte d'utilisation de l'IA au sein d'un cabinet.

Module 13. Personal branding du consultant

À l'issue de ce module, les participants seront capables de :

- Comprendre le rôle du personal branding dans le métier de consultant ;
- Identifier ses forces et ses éléments de différenciation ;
- Définir une cible et un positionnement professionnel ;
- Formuler une proposition de valeur claire ;
- Construire un pitch de présentation convaincant ;
- Optimiser son profil LinkedIn ;
- Définir une ligne éditoriale adaptée à leur expertise ;
- Développer sa visibilité et son réseau professionnel ;
- Elaborer un plan d'action personnel.

❖ Phases du suivi individualisé

PHASE	CONTENU DE L'ACCOMPAGNEMENT
Phase 1 <i>Lancement et premières missions</i>	• Validation individuelle du plan de développement et des priorités définies pendant la formation. • Séance de coaching sur le lancement commercial (prospection, premiers rendez-vous, premières propositions). • Relecture personnalisée d'une proposition ou d'un CV en conditions réelles.
Phase 2 <i>Consolidation et professionnalisation</i>	• Session de mentorat collectif : partage d'expérience entre participants, résolution de blocages rencontrés en mission. • Suivi individuel de l'application de la méthodologie d'intervention sur une mission réelle ou simulée. • Ajustement du positionnement et de l'offre de service si nécessaire.
Phase 3 <i>Évaluation et montée en gamme</i>	Évaluation de la performance des premières missions à l'aide des outils de suivi-évaluation transmis (KPI, tableaux de bord). • Feedback individualisé et recommandations pour l'accès à des missions institutionnelles ou seniors. • Bilan final et remise du rapport d'évaluation personnalisé, avec plan de carrière à moyen terme.

❖ Modalités de l'accompagnement



- Coaching individuel à distance (visioconférence, téléphone, messagerie professionnelle) ;
- Sessions collectives de mentorat et de retour d'expérience entre pairs ;
- Communauté des consultants certifiés Emergence Legal Afrique (ELA) pour l'échange de bonnes pratiques et d'opportunités.

6. LIVRABLES, ÉVALUATION ET CERTIFICATION

❖ Livrables individuels attendus des participants

Chaque participant produira, pendant la formation puis pendant l'accompagnement, les livrables suivants :

- une note de positionnement professionnel ;
- une fiche d'offre de service accompagnée de sa grille tarifaire ;
- une proposition de conseil complète (contexte, objectifs, méthodologie, budget, suivi) ;
- un plan d'intervention de mission assorti de son calendrier et de son budget ;
- un CV optimisé et un portfolio de missions ;
- un plan de développement individuel.

❖ Évaluation

- Évaluation formative continue : exercices d'auto-évaluation, ateliers pratiques et restitutions collectives tout au long des cinq jours ;
- Évaluation finale de compétences à l'issue du cinquième jour ;
- Suivi de la production effective des livrables individuels pendant l'accompagnement post-formation.

❖ Conditions de certification

La certification de Consultant Professionnel Certifié (CPC) est délivrée par Emergence Legal Afrique aux participants ayant :

- Suivi l'intégralité des cinq jours de formation ;
- Produit les livrables individuels attendus ;
- Complété le suivi minimal requis pendant l'accompagnement post-formation.

7. PUBLIC CIBLE ET PRÉREQUIS

❖ Public cible

- Cadres et experts sectoriels souhaitant se reconvertir dans le conseil (juristes, RH, finance, management, ingénierie, agronomie, santé, éducation, etc.) ;
- Consultants indépendants déjà en exercice souhaitant structurer et professionnaliser ses activités ;
- Cadres de cabinets de conseil souhaitant accéder à des missions institutionnelles et seniors ;
- Chargés de projet et experts en transition vers les missions financées par les bailleurs de fonds internationaux ;
- Jeunes diplômés à fort potentiel se destinant au métier de consultant.

❖ Prérequis

- Expérience professionnelle ou expertise sectorielle avérée (aucun diplôme spécifique en conseil n'est exigé) ;
- Maîtrise de base des outils bureautiques (traitement de texte, Excel, présentation) ;

Motivation à s'engager dans une démarche structurante sur cinq jours intensifs, prolongée par un accompagnement de deux mois.

8. PROFIL DES FORMATEURS



M. Joseph Eroko

- ✓ Expert en ingénierie des compétences et en qualité des prestations intellectuelles ;
- ✓ Expert en conseil stratégique et développement organisationnel ;
- ✓ Formateur certifié PMP.

+ 20 ans d'expérience



Mme Meryem Mazini

- ✓ Experte en leadership d'influence, marque et communication Stratégique, Personal Branding ;
- ✓ Coach professionnelle certifiée en psychologie des affaires.

+ 30 ans d'expérience

9. PÉRIODE, LIEU ET MODALITÉS

Dates	Du lundi 16 au vendredi 20 novembre 2026
Durée	Cinq (5) jours intensifs, de 09 h 00 à 16 h 00 (GMT), pauses incluses
Format	Présentiel et en ligne
Lieu	Hôtel de l'université de Conakry, République de Guinée
Accompagnement pratique et stratégique	De deux (2) mois à distance, à compter de la clôture de la session
Agenda	Un agenda détaillé est mis à la disposition des participants inscrits

10. OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES

À l'issue du programme, les participants disposent d'un socle complet (posture, méthode, outils et identité professionnelle) leur permettant de conduire des missions locales, nationales et institutionnelles, et de se positionner progressivement sur le segment plus exigeant des missions financées par les bailleurs de fonds internationaux et des mandats de niveau senior.

Les profils formés peuvent notamment intervenir comme :

- Consultant indépendant ou associé au sein d'un cabinet de conseil ;
- Expert sectoriel mobilisé sur des missions de diagnostic, d'accompagnement et de formation ;
- Chef de mission ou expert-clé sur des missions financées par les bailleurs de fonds institutionnels ;
- Chargé d'études, de suivi-évaluation et de rédaction de propositions techniques et financières ;
- Formateur et facilitateur d'ateliers professionnels.

Secteurs d'intervention : administrations et institutions publiques, PME et grandes entreprises, ONG et organisations de la société civile, projets et programmes financés par la Banque mondiale, l'Union européenne, la BAD et les agences des Nations Unies.

11. EXIGENCES FINANCIÈRES

❖ Frais de participation

Rubrique	GNF	FCFA (XOF)	USD
Frais d'inscription	100 000	7 000	13
Tarif en présentiel	5 000 000	333 000	580
Tarif en ligne	3 500 000	234 000	410

❖ Modalités de paiement

TRANCHE	MONTANT	ÉCHEANCE
1 ^{re} tranche	En présentiel : 2 000 000 GNF / 150 000 FCFA XOF / 250 USD En ligne : 1 500 000 GNF / 100 000 FCFA XOF / 200 USD	Au plus tard le 30 Septembre 2026
2 ^e tranche	En présentiel : 2 000 000 GNF / 100 000 FCFA XOF / 200 USD En ligne : 1 000 000 GNF / 84 000 FCFA XOF / 150 USD	Au plus tard le 30 Octobre 2026
3 ^e tranche	En présentiel : 1 000 000 GNF / 83 000 FCFA XOF / 130 USD En ligne : 1 000 000 GNF / 50 000 FCFA XOF / 60 USD	Au plus tard le 18 Novembre 2026

❖ Moyens de paiement

- Virement bancaire ;
- Chèque ;

- Transfert international : Western Union, MoneyGram, RIA ;
- Transfert national : Orange Money, Paycard ;
- Paiement en espèces (bureau ELA).

NB : un document comportant les informations détaillées pour le paiement est mis à la disposition des candidats à la formation.

12. À PROPOS DU CABINET EMERGENCE LEGAL AFRIQUE (ELA)

Emergence Legal Afrique a été créée en 2013 sous le nom de Centre de Recherches, d'Études et de Formation en Environnement (CREFE). Pour mieux intégrer dans ses domaines d'intervention certains défis de développement durable, le cabinet est devenu Emergence Legal Afrique (ELA) en 2023. Il s'agit d'un cabinet de conseils juridiques, d'appui, d'études, de recherches, de formations et de management stratégique.

Fort de plus de dix ans d'expérience dans le conseil, les études, le management stratégique et le renforcement des capacités, Emergence Legal Afrique dispose d'un vaste répertoire de consultants ayant une large maîtrise des différents secteurs.

Emergence Legal Afrique a pour champs de prédilection :

- les formations et le renforcement de capacités dans le secteur juridique et le management stratégique des secteurs minier, des hydrocarbures, énergétique et du développement durable ;
 - les conseils juridiques, l'appui et l'accompagnement ;
 - les études, recherches, sondages et enquêtes ;
 - la rédaction des documents et politiques stratégiques des entreprises et autres institutions.
- ❖ **Ce qui nous caractérise**
- Une attention particulière portée à nos partenaires ;
 - Une expertise avérée : plusieurs organismes de premier plan nous font confiance.

L'importance que nous accordons au professionnalisme et à la qualité nous a valu la réputation d'être un partenaire fiable et de confiance pour nos clients.

13. CONTACTS

Emergence Legal Afrique-ELA
Siège social : Lambandji carrefour centre commercial
Conakry, Rép. De Guinée, 001 BP : 3383
Téléphone/WhatsApp : +224 610708080
Email : contact@emergencelegalafrique.com
Site web: www.emergencelegalafrique.com

ELA, l'assurance d'un service professionnel !

