



N°079 | Vendredi 28 février 2025 | PRIX DE VENTE : 300 F CFA

IMAGINE DEMAIN

BIMENSUEL TOGOLAIS D'INFORMATION GÉNÉRALE

OTR
OFFICE TOGOLAIS DES RECETTES

Je paie ma TVM sur l'application **OTR-TVM** avant le 1er avril 2025

Application disponible sur Google Play ▶

Ensemble, contribuons à l'entretien de notre réseau routier.

Rapide Simple Sûr

8201 POUR TOUTES INFORMATIONS

Office Togolais des Recettes - OTR

FEDERER POUR BATIR www.otr.tg

POLITIQUE

Conseil de Concertation État-Secteur Privé : un cadre de dialogue constructif

P. 3



ECO & FINANCE

Dr Edoh K. Amenounve, fin connaisseur des marchés financiers

P. 4



ENTREPRISES

Dix ans au Togo : Coris Bank International célèbre son succès, son engagement et sa proximité avec sa clientèle

P. 5



ÉCO & DÉVELOPPEMENT

Les évaluations rétrospectives à la BOAD : un levier pour un impact durable

P. 7



UN MONDE DE COM !

L'attractivité résidentielle: levier stratégique pour valoriser et transformer les territoires

P. 6

ÉCO & DÉVELOPPEMENT

Après son diagnostic, le secteur privé propose six ensembles de solutions pour développer l'agriculture au Togo

P. 3

Conseil de Concertation État-Secteur Privé : un cadre de dialogue constructif

En instituant le Conseil de Concertation entre l'État et le secteur privé, le Chef de l'État, Faure Gnassingbé, cherche à renforcer la confiance mutuelle entre les deux parties et à instaurer un dialogue permanent et fructueux. Plusieurs rencontres, dont celle de novembre 2024 sur l'agriculture, en témoignent.



Table d'honneur lors du Conseil de Concertation de novembre dernier, en présence de Madame le Premier ministre (au milieu).

Le 19 novembre dernier, à l'hôtel 2 Février à Lomé, s'est tenue une session de l'année 2024 du Conseil de Concertation État-Secteur Privé (CCESP) sur le thème : « Pour une agriculture productive et compétitive au service de l'industrie ». La rencontre réunissait des membres du gouvernement, des représentants du secteur privé, des chambres consulaires, des associations

professionnelles et des entrepreneurs agricoles. En présence de Madame le Premier ministre, qui présidait la séance, ainsi que des ministres et nombreux cadres de l'administration, les entrepreneurs du secteur de l'agro-transformation ont eu des échanges directs et fructueux sur les défis et les opportunités d'un secteur primordial pour le pays puisqu'il occupe 70 % de la population

togolaise.

Des questions liées à la transhumance, à la lutte contre les importations frauduleuses, à la modernisation des structures agricoles, au renforcement des capacités des acteurs locaux, à la consommation des produits locaux et à la fiscalité du secteur agricole ont été longuement débattues de manière sincère entre les participants.

« Tout en faisant le bilan des

avancées, nous avons échangé sur les moyens de renforcer davantage notre souveraineté alimentaire et d'accroître les revenus dans ce secteur prioritaire », a indiqué la Première ministre, Victoire Tomégah-Dogbé.

Face aux questions soulevées par la fiscalité du secteur agricole, le ministre de l'Économie et des Finances, Essowè Georges Barcola, a convoqué une autre réunion à une date précise sur ce sujet. Cela témoigne de la volonté des autorités à donner des suites à cette rencontre.

« Le Conseil de Concertation est l'instance suprême du Comité de Concertation État-Secteur Privé (CCESP), mis en place par la volonté et le leadership du Chef de l'État Faure Gnassingbé pour servir de plateforme nationale et de cadre de référence du dialogue public-privé au Togo. L'ambition du CCESP est d'être le partenaire au quotidien des entreprises dans leurs interactions avec la puissance publique », a souligné Moyeme BANIAB, Secrétaire exécutif du CCESP.

La tenue de ce Conseil de Concertation répond aux dispositions d'un décret pris le 31 mars 2017 par le Président de la République, portant sur la création, l'attribution, l'organisation et le fonctionnement du Comité de Concertation entre l'État et le secteur privé. Ce comité de concertation se compose du Conseil de Concertation, qui est l'organe de concertation entre l'État et le secteur privé présidé

par le Premier ministre, du Comité Technique de Concertation et du Secrétariat exécutif.

Le décret prévoit l'organisation de la réunion du Conseil de Concertation une fois par trimestre, et aussi souvent que nécessaire. Quant à la réunion du Comité Technique, qui est l'organe technique de concertation entre l'État et le secteur privé, elle doit se tenir une fois tous les deux mois. Le décret prévoit également la mise en place de groupes de travail thématiques, à la demande des parties.

Au cours de ces rencontres, tous les pans de l'économie togolaise sont débattus, notamment l'agriculture, l'industrie et les infrastructures. Les échanges, qui se font sur un ton très franc et courtois dans une ambiance agréable, sont des occasions pour le secteur privé d'exposer ses préoccupations au gouvernement et de confronter ses positions avec celles de ce dernier. Le Conseil de Concertation mobilise, du côté du secteur privé, des organisations patronales telles que le Conseil National du Patronat (CNP), l'Association des Grandes Entreprises du Togo (AGET), la Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo (CCIT), la Chambre de Commerce Européenne au Togo (Eurocham), l'Association des Femmes Cheffes d'Entreprises du Togo (AFGET) et l'Association des Petites et Moyennes Entreprises du Togo (APMET).

Joseph MB

AGRICULTURE AU TOGO : Des investissements croissants du gouvernement pour le développement de la filière

La session du Conseil de concertation État-secteur privé de novembre dernier, présidée par Madame le Premier ministre, a été l'occasion pour les représentants de l'État et les acteurs du secteur privé de débattre dans une ambiance constructive sur l'état des lieux du secteur de l'agriculture.

Trois communications ont planifié le décor de cette session : (i) une agriculture productive et compétitive au service de l'in-

dustrie présentée par le ministère de l'industrie et de la promotion des investissements ; (ii) des perspectives du secteur privé sur le développement du secteur agro-alimentaire au Togo, présentée par l'AGET; (iii) des retours d'expériences internationales et clés de succès du développement agro-industriel, présentée par M. Tarik El Fekak, Expert du cabinet Mazars.

Dans son allocution, la cheffe du gouvernement Victoire Tomégah-Dogbé a rappelé l'importance

du secteur agricole qui est au cœur de la feuille de route gouvernementale, comme moteur de la croissance de l'économie togolaise.

« Le développement de nos filières agricoles et agro-industrielles est crucial, non seulement pour libérer le potentiel de création de richesse à chaque maillon des chaînes de valeur, mais aussi pour générer des emplois durables et de qualité pour notre jeunesse. Je voudrais saisir l'occasion pour féliciter, les

petits producteurs togolais, les vaillants exploitants agricoles, agriculteurs et l'ensemble des acteurs des filières agro-industrielles, qui œuvrent inlassablement pour assurer à notre pays son autosuffisance et sa sécurité alimentaire », a déclaré Mme Tomégah-Dogbé.

Le ministre de l'Économie et des Finances, Essowè Georges Barcola, a pour sa part souligné l'augmentation significative des investissements de l'État dans le secteur agricole. « Les dé-

penses budgétaires allouées aux administrations en charge du développement de l'agriculture et aux projets agroalimentaires sont passées de 38,3 milliards francs CFA en 2021 à 53,1 milliards francs CFA en 2024, soit une augmentation de 38,7%. En cumulé, l'État a injecté 191,4 milliards francs CFA dans le développement du secteur agroalimentaire sur la période 2021-2024 », a-t-il précisé.

Après son diagnostic, le secteur privé propose six ensembles de solutions pour développer l'agriculture au Togo

Lors de la réunion du Conseil de concertation État-secteur privé du 19 novembre 2024, Jonas Daou, président de l'Association des grandes entreprises du Togo (AGET), a présenté au gouvernement les conclusions de l'analyse du secteur agricole menée par son Association et le Conseil national du patronat (CNP). Ce diagnostic a abouti à six ensembles de recommandations pour moderniser et dynamiser l'agriculture au Togo. Le rapport détaillé du travail devrait être remis à Essowè Georges Barcola, ministre de l'Économie et des Finances, qui préside le Comité technique de concertation État/secteur privé.

M. Daou, au nom de ses collègues entrepreneurs, a salué l'initiative du dialogue État - secteur public de cette année et estimé qu'« inscrire de manière spécifique l'agriculture et toutes les activités connexes dans le cadre de la concertation État-secteur privé est sans doute un choix idoine pour attirer des investisseurs privés et favoriser une production plus efficace ».

L'AGET et le CNP ont évoqué l'importance stratégique et vitale du secteur agricole, rappelant que, par le passé, des institutions comme la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) et la Banque Togolaise pour le Développement (BTD) avaient été créées pour faciliter l'accès au crédit aux acteurs et stimuler la croissance du secteur.

Aujourd'hui, la vision du secteur agricole est clairement définie dans le document de politique agricole 2016-2030 du gouvernement. Celle-ci ambitionne d'aboutir à « Une agriculture moderne, durable et à haute valeur ajoutée au service de la sécurité alimentaire nationale et régionale, d'une économie forte, inclusive, compétitive et génératrice d'emplois décents et stables à l'horizon 2030 ».

Les défis soulevés par le secteur privé

L'AGET et le CNP s'appuyant sur une analyse de la Banque mondiale, soulignent que le développement agricole dans un pays s'accompagne inévitablement d'une diminution de la population active dans ce secteur, un rabais dû à l'augmentation de

la productivité et à la mécanisation.

Au Togo, bien qu'une légère baisse ait été enregistrée — la population active dans l'agriculture étant passée de 70 % en 2001 à 65 % en 2022 — cette proportion reste élevée comparée à d'autres pays. Par exemple, la Côte d'Ivoire affiche 46 %, le Ghana 40 %, le Maroc 30 %, l'Afrique du Sud 19 %, la France 3 % et les États-Unis 1,5 %. Ces chiffres mettent en évidence la nécessité de rendre le secteur agricole et les filières annexes plus efficaces.

Un autre défi réside dans la compétitivité, mise à mal par une faible productivité, ainsi que par des problèmes récurrents tels que les importations frauduleuses et la concurrence déloyale. La concurrence déloyale nuit à l'attractivité locale, entravant la capacité à produire et à rester compétitif sur le marché.

Le secteur privé pointe également d'autres facteurs qui réduisent les performances du secteur agricole. Parmi ceux-ci figurent la taille réduite des parcelles exploitées, les problèmes fonciers persistants, le faible niveau de mécanisation, la place marginale accordée à la recherche et au développement, les difficultés liées à la qualité des semences, ainsi que le coût élevé du transport.

Une étude menée par l'USAID (acronyme en anglais de l'Agence américaine pour le développement international) a révélé que sur les marchés de Lomé, les prix des produits agricoles sont fortement influencés par le coût du transport depuis les zones de production. L'étude souligne de plus que les interventions de la police, de la douane et de la gendarmerie (PDG) le long des trajets accentuent ces coûts.

L'AGET et le CNP soulignent la nécessité d'améliorer le niveau des techniques agricoles ainsi que la qualité des infrastructures, notamment celles liées au transport. Il recommande que la chaîne logistique du transport soit considérée avec la même importance que la production et la transformation, afin de renforcer la compétitivité et l'efficacité du secteur agricole.

Face à ces nombreux défis, le secteur privé observe un dé-

sengagement progressif des acteurs, notamment des producteurs dans certaines filières agricoles. C'est le cas du maïs, dont la production au Togo reste faible, avec seulement 1,2 tonne par hectare, contre 1,7 tonne en Côte d'Ivoire, 2 tonnes au Ghana et 5 tonnes en Afrique du Sud.

Un autre problème majeur réside dans le manque de coopératives et l'absence de véritable collaboration entre les producteurs, voire des consommateurs. La réponse à ces défis appelle à des actions regroupées en six axes.

Six axes de propositions de l'AGET et le CNP pour moderniser et renforcer la compétitivité de l'agriculture

Face au constat actuel, le secteur privé reconnaît les efforts des pouvoirs publics à travers diverses initiatives. Cependant, il estime qu'un travail important reste à accomplir pour relever les défis du secteur.

La plateforme du secteur privé, réunissant l'AGET et le CNP, a formulé des recommandations stratégiques. Celles-ci, regroupées en six axes principaux, invitent à moderniser l'agriculture et à renforcer sa compétitivité.

Le premier axe de proposition concerne la productivité dans l'agriculture et est analysé d'abord sous l'aspect de la politique fiscale.

La productivité agricole figure en tête des propositions formulées pour le développement du secteur. L'accent est mis sur la nécessité de coordonner les politiques agricole et fiscale pour garantir leur efficacité.

« Nous souhaitons que la politique agricole et la politique fiscale soient menées de concert, afin d'assurer une parfaite harmonie dans leurs objectifs », a déclaré le porte-parole de la plateforme du secteur privé, soulignant l'importance de cette synergie entre agriculture et fiscalité pour booster la productivité. « La fiscalité, première arme des pouvoirs publics, doit être mise à profit pour stimuler l'agriculture, en veillant à ce que les deux politiques soient étudiées conjointement. ».

Le secteur privé suggère également que les pouvoirs publics utilisent l'arme budgétaire pour

stimuler le secteur. Les ambitions portées par la politique agricole au Togo devraient se refléter dans le volet budgétaire, en particulier sur des aspects clés tels que les intrants, les semences, et surtout la recherche et le développement, trop souvent négligés dans les budgets alloués.

En matière de productivité, l'accent est aussi mis sur la promotion sociale. La plateforme du secteur privé insiste sur la nécessité d'accorder une importance sociale aux acteurs du secteur agricole et de l'agro-industrie. Ces acteurs doivent se sentir valorisés, mis en avant, non seulement au niveau de l'État, mais aussi au niveau des collectivités locales, des cantons et des mairies.

En raison de la récurrence des problèmes fonciers, le secteur privé propose que l'État envisage la création de tribunaux fonciers. Selon eux, le traitement de ces questions par les tribunaux d'instance entraîne des retards et porte parfois atteinte à la pertinence dans le traitement des dossiers. Il serait donc pertinent de mettre en place des juridictions spécialisées dans les affaires foncières.

Le deuxième axe de proposition porte sur la transformation agro-industrielle. Selon le secteur privé, une réflexion sur la stratégie fiscale dans le secteur agricole permettrait de stimuler davantage l'investissement dans la transformation agro-industrielle. La nouvelle loi sur les Partenariats public-privé devrait permettre d'améliorer l'efficacité dans le secteur de la transformation agro-industrielle.

Le secteur privé déplore que, bien que le gouvernement ait pris des mesures pour fixer des quotas d'achats de produits locaux par les importateurs, ces dispositions ne donnent pas les résultats escomptés. Cela est dû à la fois à la réticence des importateurs et à la capacité limitée des fonctionnaires à appliquer efficacement ces mesures. Le secteur privé souhaite que, lorsque des décisions sont prises, les moyens nécessaires pour en assurer le respect doivent être mis en œuvre, afin d'en tirer de meilleurs bénéfices.

Le troisième axe de proposition concerne l'accès au finance-

ment. La plateforme du secteur privé suggère que le rôle du Mécanisme Incitatif de Financement Agricole (MIFA) soit repensé et réorganisé.

Le secteur privé souhaite explorer avec les pouvoirs publics, la possibilité de créer une banque dédiée spécifiquement aux problématiques du secteur agricole.

Une autre proposition, la quatrième, concerne les innovations. Il est essentiel de prendre en compte la particularité des entrepreneurs agricoles en introduisant quelques innovations juridiques et sociales pour repenser l'entreprise agricole. Cela inclut la mise en place d'une fiscalité adaptée, ainsi que la prise en compte des questions d'assurances, de l'incertitude climatique, des coûts des intrants et d'autres éléments externes qui échappent au contrôle des entrepreneurs, tels que la pluviométrie. Ces innovations permettront de protéger les acteurs agricoles contre la prédation des fonctionnaires, en mettant en place des tribunaux administratifs pour permettre de poursuivre l'État lorsque ses agents se comportent mal envers les agriculteurs.

Le cinquième axe de proposition vise à renforcer la position du Togo sur les filières de niche, afin d'en maximiser l'efficacité.

Le dernier axe de proposition concerne la formation et la recherche. Le pays reste relativement faible sur les questions de recherche et développement. La plateforme appelle à une vision à long terme en investissant davantage dans la recherche. Le secteur privé souhaite qu'il y ait plus qu'une seule école d'ingénieurs agronomes et plaide pour la création de nouveaux centres de recherche. Cela permettrait de proposer des formations de haut niveau et de trouver des solutions à des problématiques telles que la qualité des terres et au choix des semences.

Joseph MB

La BRVM et les bases de la bourse expliquées par Dr Amenounve

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) est la bourse commune aux huit pays membres de l'UEMOA : le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

La BRVM compte environ 170 actionnaires. Tous les États de l'UEMOA possèdent 13 % du capital, le reste étant détenu par le secteur privé. Cette institution, qui a pour but de financer les économies de l'Union, est la cinquième bourse africaine en capitalisation boursière, derrière celles de Johannesburg, Casablanca, Le Caire et Lagos. « Une place assez louable, estime Dr Edoh Kossi Amenounve, Directeur Général de la BRVM. Avec une capitalisation d'environ 20 000 milliards de francs CFA, nous représentons à peu près 15 % du PIB de notre union ».

Invité sur la chaîne ivoirienne NCI, le 28 janvier, dans l'émission « la télé d'ici » consacrée au thème « La Bourse pour les nuls », le Directeur Général de la BRVM, le financier togolais, a donné des explications simples sur le fonctionnement de la bourse pour l'opinion publique.

Pourquoi la BRVM ?

Avant la création de la BRVM, les économies des huit États membres de l'UEMOA étaient financées uniquement par les banques. Or, un constat s'est imposé : ni les entreprises ni les États ne disposaient de ressources à long terme suffisantes pour investir dans des infrastructures comme les aéroports, les ponts, les routes, les infrastructures sanitaires, etc. Ces projets nécessitent des investissements sur le long terme. La BRVM a donc été créée afin de permettre aux États et aux entreprises du secteur privé d'accéder à ces ressources pour financer le développement. Depuis son lancement en 1998, elle a permis aux États et au secteur privé de mobiliser, 21 000 milliards de francs CFA pour financer des infrastructures essentielles touchant par exemple, l'approvisionnement en électricité et en eau et appuyer des entreprises dans des secteurs de pointe tels que les télécommunications et l'industrie.

Qu'est-ce que la Bourse ?

« La bourse, est un marché où l'on vient acheter et vendre », a expliqué Dr Amenounve. En bourse on vend spécifiquement des actions ou des obligations émises par les États ou le secteur privé pour se financer.

Autrefois, la bourse était un lieu physique, avec des salles où régnaient agitation et transactions en direct. Depuis une trentaine d'années, elle est devenue entièrement électronique, remplaçant les échanges physiques par des systèmes informatiques.

Qui peut acheter des actions ?

Il est possible pour tout le monde, sans distinction de catégorie sociale, d'acheter des actions ou des obligations à la bourse. « La bourse est l'instru-

ment par excellence de la démocratie économique et financière », a affirmé le Directeur Général de la BRVM.

L'essentiel est d'avoir un capital, même modeste. Plusieurs actions cotées à la BRVM coûtent moins de 10 000 francs CFA, a-t-il précisé.

Néanmoins, la bourse repose sur un écosystème bien organisé. L'accès à la bourse se fait à travers des courtiers, qui agissent en tant qu'intermédiaires et ouvrent un compte-titre pour l'investisseur désireux de placer son argent.

Comprendre le rôle des courtiers et la différence entre actions et obligations

Un courtier interroge un investisseur sur son profil de risque, ses préférences et les domaines

d'activité qui l'intéressent avant de le placer en bourse. Ensuite, il lui donne la possibilité d'acheter des titres.

Les courtiers jouent également un rôle de conseil et peuvent gérer le portefeuille de leurs clients. L'investisseur leur délègue la gestion de ses placements en leur donnant un mandat d'investissement. Ainsi, ce sont eux qui prennent les décisions d'achat et de vente au nom de l'investisseur. Ce dernier peut évaluer la performance de son courtier à la fin de chaque trimestre, semestre ou année pour s'assurer que ses objectifs sont atteints.

La bourse fournit des indicateurs de suivi, appelés indices boursiers, qui permettent d'évaluer quotidiennement la performance du marché. La liste des

courtiers agréés est disponible sur le site internet de la BRVM.

Actions et obligations : quelles différences ?

Selon le directeur général de la BRVM les différences entre actions et obligations sont multiples.

- Les actions représentent des titres de propriété. Être actionnaire signifie détenir une part du capital d'une entreprise. À la fin de l'année, si l'entreprise réalise des bénéfices, elle peut en redistribuer une partie sous forme de dividendes aux actionnaires. À la BRVM, les sociétés cotées versent chaque année des dividendes proportionnels aux parts détenues par les investisseurs.
- Les obligations, en revanche, sont des titres de dette. Un État ou une entreprise émet des obligations pour emprunter de l'argent auprès des investisseurs. Contrairement aux actions, elles ne donnent pas droit à des dividendes, mais à des intérêts. Le taux de rémunération est fixé à l'avance, et les investisseurs perçoivent périodiquement des paiements appelés « coupons ».

Les principaux investisseurs sont institutionnels : compagnies d'assurances, caisses de retraite et fonds communs de placement. Ces acteurs mobilisent d'importants capitaux pour faire fructifier les cotisations de leurs adhérents.

Les particuliers, quant à eux, peuvent investir en achetant des actions de sociétés cotées ou des obligations d'État. Cependant, la participation des investisseurs individuels reste encore limitée : actuellement, ils représentent moins de 10 % des acteurs du marché boursier. « La bourse n'est pas un jeu de hasard, la bourse n'est pas un casino », prévient le DG de la BRVM. Il recommande aux investisseurs de ne pas placer l'intégralité de leur capital sur une seule société cotée. « Investir tout son argent sur une seule société cotée est un mauvais investissement : il faut diversifier », conseille-t-il.

Dr Edoh Kossi Amenounve, fin connaisseur des marchés financiers

Il dirige la place financière de l'UEMOA, depuis Abidjan. Titulaire d'un doctorat en finance obtenu au Canada en 1995, Dr Edoh Kossi Amenounve a accumulé une expérience de plus de quinze ans en tant qu'acteur et régulateur des marchés financiers avant de prendre la tête de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) en 2012.

Il a successivement été directeur général d'une société de bourse, puis directeur général d'une société de gestion d'actifs (ASSET MANAGEMENT). En 2003, il a été nommé secrétaire général du Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF), devenu depuis l'Autorité des Marchés Financiers de l'UEMOA (AMF-UEMOA), avant d'être porté à la direction générale de la BRVM en 2012.

Sur le plateau de NCI, il a expliqué : « Le défi dans ma fonction, c'est de créer de nouveaux produits et services à la BRVM, de garantir aux investisseurs un cadre rassurant en termes d'organisation, de fonctionnement et de fiabilité des transactions. Il s'agit aussi d'attirer de nouvelles entreprises à la cote chaque année, ce qui n'est pas une tâche aisée. Nous devons convaincre les États et les entreprises de venir chercher des financements sur le marché boursier.



Pour cela, il faut aller à leur rencontre, notamment le secteur privé, et leur expliquer l'intérêt d'accéder à la bourse pour accélérer leur développement. Ce n'est pas simple, mais nous parvenons à susciter une écoute attentive de la part des entreprises. »

Dr Edoh Kossi Amenounve a été élevé au grade d'Officier de l'Ordre du Mono par le Président de la République togolaise, Faure Essozimna Gnassingbé.

Emile Essessi

Emile Essessi

DIX ANS AU TOGO :

Coris Bank International célèbre son succès, son engagement et sa proximité avec sa clientèle



Coris Bank International-Togo (CBI-Togo) célèbre ses dix ans. A l'occasion, la direction générale de la banque a tenu, le jeudi 20 février 2025, à Lomé, le jour de l'anniversaire, un forum intitulé : « Les coulisses de CBI Togo : Métiers, obligations et engagements envers les clients ».

L'objectif de cette rencontre était de permettre à ses clients et partenaires de mieux comprendre les métiers de la banque, les obligations réglementaires et les solutions mises en œuvre pour assurer leur satisfaction.

« Après dix ans d'activité au Togo, précise Alassane Kaboré, Directeur général de CBI Togo, il est essentiel de marquer une pause pour réfléchir à notre avenir. Nous avons choisi d'organiser ce forum parce que notre raison d'être, ce sont avant tout nos clients. Nous travaillons pour eux, vivons pour eux, et nous faisons tout pour leur satisfaction. En tant que banque, certifiée ISO pour la qualité de nos services, nous avons un devoir de redevabilité, qui implique des rencontres régulières avec nos clients et l'écoute de leurs doléances.»

Durant cet échange ouvert, Coris Bank International-Togo a réitéré sa confiance et son engagement pour un partenariat durable et mutuellement profitable. L'événement a permis de présenter la nouvelle vision de la banque : faire de CBI Togo une banque rare rapide et réactive au service de la satisfaction

de sa clientèle.

« Ce forum clientèle, reprend Alassane Kaboré, a offert à la clientèle, l'opportunité de mieux nous connaître, de découvrir nos coulisses et de discuter directement avec nous. Il est fréquent qu'il y ait une barrière entre le client et son banquier. Nous voulons la briser progressivement, car nous sommes la banque autrement. Aujourd'hui, cette différence s'inscrit dans notre ambition d'être une «banque rare » (puisqu'aucune autre banque ne présente autant de services innovants, selon le DG).

Une institution résolument engagée en faveur de l'excellence

En dix ans, Coris Bank International Togo est devenu un acteur majeur dans le secteur bancaire togolais, grâce à ses innovations, sa proximité et ses engagements envers sa clientèle. Elle a su se démarquer grâce à sa flexibilité et à ses produits sur le marché. Première banque du pays certifiée ISO pour la qualité de ses services, elle est la 3e banque en terme d'actifs sur le marché.

Alassane Kaboré a rappelé qu'il s'agit d'une institution déterminée à l'excellence. «Après dix ans d'activité, nous sommes fiers de vous présenter une banque solide, performante et respectueuse des normes bancaires. Aujourd'hui, nous pouvons affirmer que nous sommes une institution innovante, capable d'apporter des solutions

uniques sur le marché. »

Innovation et solutions bancaires au cœur des débats

Le forum a également abordé divers aspects essentiels des activités bancaires. Les réflexions ont été lancées par un panel réunissant les responsables des principaux départements de la banque, notamment la clientèle des entreprises, des particuliers, la finance islamique, la banque digitale, ainsi que les départements des engagements, du recouvrement et contentieux, de la conformité, et de la gestion des risques.

Les débats ont permis d'approfondir les obligations réglementaires et les défis opérationnels auxquels la banque est confrontée, tout en mettant en lumière les perspectives d'évolution du secteur bancaire togolais. Une attention particulière a été accordée à la finance islamique, présentée comme une alternative éthique et participative. Les panélistes ont exposé les principes de base de ce modèle, à savoir la distinction entre intérêt et bénéfice, et les produits spécifiques à CBI Baraka- l'entité de la banque dédiée à la finance islamique - en mettant l'accent sur les modes de financement « Mourabaha », un produit destiné aux particuliers, et « Ijara financement », un crédit-bail aux entreprises, en accord avec les règles de la Finance Islamique.

La session dédiée à la clientèle des particuliers a permis de présenter les solutions sur mesure proposées par la banque, incluant les différents types de comptes, la sécurité des fonds, la transparence des frais bancaires, l'accès au crédit personnel, ainsi que la gestion des réclamations. L'innovation digitale a été mise en avant avec Coris Money, dont les promoteurs ont présenté les modalités de souscription, son interopérabilité avec d'autres services de paiement mobile et mis l'accent sur l'expansion du réseau dans les zones rurales.

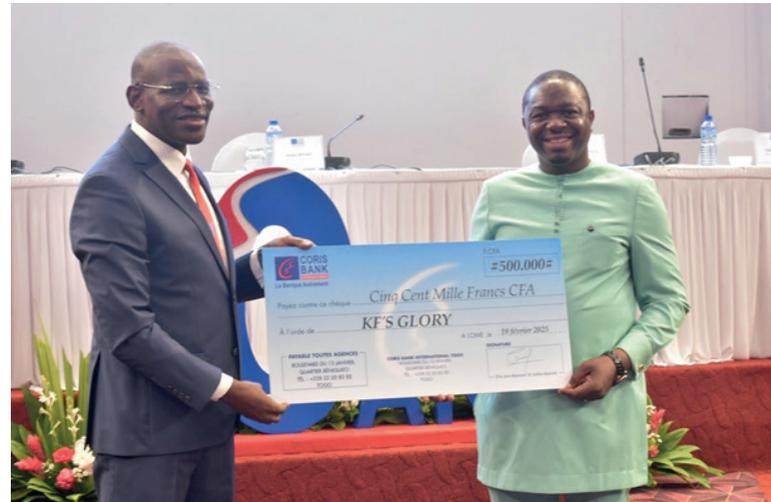
Les meilleurs partenaires célébrés

Un moment fort du forum a été marqué par la célébration des performances exceptionnelles, avec la remise de prix aux sous-



Agents les plus performants et la récompense des partenaires Coris Money dans le cadre du Challenge 2024. Des chèques d'une valeur allant de 200 000 à 500 000 FCFA, des téléviseurs, des kits comprenant des déco-

tuer une opération à la banque. Pour cela, nous avons mis en place un certain nombre de processus à la disposition de nos clients qui commencent dès l'accueil », a expliqué Koffi Messan Messie, Directeur de la clientèle



teurs et des paraboles, ainsi que divers gadgets ont été remis aux partenaires qui se sont particulièrement distingués au cours de l'année 2024.

Les engagements de CBI Togo tiennent essentiellement en trois points : rendre le fonctionnement interne de la banque plus transparent, démontrer l'engagement vis-à-vis des clients par des réponses concrètes à leurs préoccupations, et toujours valoriser les partenaires et les clients.

« La satisfaction du client est le leitmotiv d'une direction de la clientèle d'une banque. L'une de nos missions est de faire en sorte que nos clients soient satisfaits lorsqu'ils viennent effec-

des entreprises CBI-Togo. CBI-Togo, filiale du groupe financier Coris Holding, a consolidé sa présence et son image en tant qu'acteur clé de l'inclusion financière sur le marché togolais, grâce à l'ouverture d'une quinzaine d'agences réparties sur l'ensemble des régions économiques du pays.

Armand K.

L'attractivité résidentielle : levier stratégique pour valoriser et transformer les territoires

Par Cyrille Djami (cyrilledjami@gmail.com), Consultant en Communication stratégique et fondateur de CommsOfAfrica

Introduction à l'attractivité résidentielle

L'attractivité résidentielle est un concept stratégique qui dépasse le simple cadre démographique. Elle représente la capacité d'un territoire à attirer et retenir des résidents permanents, temporaires ou professionnels, et repose sur une combinaison d'éléments économiques, sociaux, culturels et environnementaux. Ce phénomène se trouve au cœur des politiques publiques modernes, car il influe directement sur la compétitivité d'un territoire dans un contexte globalisé où la concurrence pour les talents et les investissements est de plus en plus marquée. Selon le World Economic Forum (2023), plus de 60 % des villes mondiales sont désormais en compétition pour attirer des talents internationaux, une réalité qui pousse les territoires à repenser leur modèle d'attractivité. La transformation des territoires ne réside donc pas seulement dans leur aménagement physique ou infrastructurel, mais également dans leur capacité à projeter une identité et une vision positive, porteuses de valeurs partagées.

Pourquoi est-elle essentielle ?

Les retombées économiques de l'attractivité résidentielle sont multiples. Selon une étude de l'OCDE, les villes qui réussissent à attirer une population diverse, en particulier des talents qualifiés, connaissent une croissance plus rapide et plus soutenue que celles qui peinent à attirer de nouveaux résidents. Par exemple, des villes comme Toronto et Vancouver au Canada ont connu une hausse de 8 % de leur PIB dans les 5 dernières années grâce à l'immigration qualifiée (Source : OECD Migration Outlook 2023). L'attractivité résidentielle, bien orchestrée, peut ainsi dynamiser l'économie locale, favoriser l'entrepreneuriat, attirer des investisseurs étrangers et développer des secteurs comme la tech, l'industrie, ou les services.

Au-delà de l'aspect économique, la capacité d'un territoire à attirer des résidents contribue également à renforcer sa cohésion sociale. Des politiques résidentielles inclusives peuvent jouer



Place de l'Amazone à Cotonou

un rôle crucial dans la réduction des inégalités, en favorisant un accès égal aux services publics, à l'emploi, et en assurant une meilleure qualité de vie pour tous les habitants. À titre d'exemple, l'étude de l'ONU-Habitat (2022) révèle que 70 % des grandes métropoles qui ont développé des programmes d'inclusion sociale ont enregistré une réduction des inégalités urbaines et une meilleure cohésion sociale.

Le modèle de l'attractivité résidentielle doit ainsi aller au-delà des simples critères matériels (logement, infrastructures) pour inclure une dimension sociétale, culturelle et environnementale. Par exemple, des villes comme Amsterdam ou Barcelone ont réussi à renforcer leur attractivité en mettant en avant leur culture, leur ouverture d'esprit et leur engagement pour un développement durable. Ces territoires ont su s'appuyer sur des valeurs universelles pour construire un environnement favorable à l'épanouissement personnel et professionnel de leurs habitants.

Le rôle de la communication territoriale

La communication territoriale, à travers des stratégies de storytelling et de branding, joue un rôle fondamental dans la construction de l'attractivité résidentielle. L'une des clés réside dans la manière dont les territoires se racontent à travers des récits authentiques et inspirants. Ces récits, souvent soutenus par des campagnes de communication locales et internationales, permettent de créer des liens émotionnels entre le territoire et les individus qu'il souhaite attirer. Le storytelling peut ainsi influencer la percep-

tion qu'ont les potentiels résidents de la qualité de vie d'un territoire, de ses opportunités économiques, et de ses valeurs. Un exemple frappant d'une telle stratégie est la campagne « The Year of Return » lancée par le Ghana en 2019. Cette initiative visait à attirer la diaspora africaine en offrant un message d'inclusion et de retour aux racines culturelles. Elle a rencontré un grand succès en raison de son approche émotive et de la mise en avant d'un patrimoine commun, renforçant ainsi l'image du pays comme un lieu d'opportunités et de réconciliation. Selon les chiffres du Ghana Tourism Authority (2020), l'initiative a contribué à une augmentation de 10 % du tourisme et des investissements dans le pays, illustrant l'impact de cette campagne sur l'attractivité résidentielle. De même, la ville de Medellín en Colombie, autrefois associée à la violence, a su se réinventer en utilisant des récits de résilience, de transformation urbaine et de culture innovante, attirant ainsi de nombreux nouveaux résidents et investisseurs.

Les outils numériques jouent également un rôle essentiel dans ce processus. La mise en place de plateformes interactives, de sites web attractifs et d'initiatives de marketing digital a permis de toucher une audience mondiale, notamment dans le cadre de la promotion des grandes villes africaines qui, grâce à des campagnes ciblées, sont parvenues à attirer de nouveaux talents. L'utilisation de données précises pour comprendre les attentes des résidents potentiels permet de personnaliser ces récits et d'assurer leur pertinence. Par exemple, la ville de Casablanca

a investi dans des campagnes de communication axées sur ses projets d'infrastructures modernes et son rôle de hub économique régional, augmentant ainsi son attrait auprès des investisseurs internationaux.

La formation certifiante sur l'attractivité résidentielle

Afin d'approfondir la compréhension et les stratégies liées à l'attractivité résidentielle, la formation certifiante intitulée L'attractivité résidentielle (disponible sur la plateforme Africa Tours) offre une expertise approfondie sur le marketing territorial et l'optimisation des atouts d'un territoire. Cette formation permet aux professionnels de comprendre les facteurs qui influencent l'attractivité d'un lieu, et d'acquérir les compétences nécessaires pour mettre en place des stratégies de communication efficaces. Avec l'essor du marketing territorial en Afrique, où les territoires doivent attirer des talents et des investissements tout en valorisant leur identité, cette formation s'avère être un atout stratégique pour toute personne désireuse d'impacter positivement son territoire. Pour en savoir plus sur la formation, vous pouvez consulter le lien suivant : L'attractivité résidentielle - Africa Tours.

Dans ce monde de plus en plus compétitif, l'attractivité résidentielle constitue un axe stratégique majeur pour les territoires. Cependant, cette attractivité ne doit pas se construire uniquement autour de ressources matérielles, mais également d'une capacité à tisser des liens émotionnels et à projeter une image forte et inclusive. Les territoires qui sauront allier développement économique, engagement social et narration authentique auront une longueur d'avance pour attirer non seulement des résidents, mais aussi des talents, des investisseurs et des entrepreneurs. L'attractivité résidentielle se révèle ainsi être un levier fondamental pour la transformation des territoires, en leur donnant une identité nouvelle et dynamique, prête à relever les défis du futur.



Cyrille Djami est un spécialiste de la communication stratégique et d'influence, doté d'une expertise solide dans le conseil auprès des organisations et des personnalités. Depuis plusieurs années, il se consacre activement à la promotion de l'image de marque, au renforcement de la notoriété et de la réputation de ses clients, en particulier sur le continent africain. Il accompagne également les entreprises et organisations dans le soutien de leurs stratégies de croissance, de transformation, ainsi que dans la gestion de crise, en les aidant à évoluer dans des environnements complexes et en pleine mutation.

Mentor dévoué, il dédie régulièrement son temps à encadrer des étudiants en communication et de jeunes professionnels en Afrique. Collaborateur assidu des médias, il partage fréquemment son expertise à travers des tribunes et des articles traitant des enjeux liés à la communication et aux médias.

Par ailleurs, M. Djami est le fondateur de CommsOfAfrica, un média panafricain consacré à l'actualité de la communication, des médias et de la création de contenu. Il est également membre du conseil de The Comms Avenue, une plateforme nigériane dédiée au développement des compétences des communicants en Afrique.

Les évaluations rétrospectives à la BOAD : un levier pour un impact durable

La Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD), institution régionale, est l'instrument financier des huit États membres de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) pour les politiques de développement. D'où l'importance pour la banque, de mesurer l'impact des projets et d'optimiser les prochaines étapes pour plus d'efficacité. Entre 1976 et 1990, aucune évaluation rétrospective n'était réalisée à la BOAD. De 1991 à 2011, des évaluations rétrospectives ont été introduites, mais sans cadre logique, ni de suivi-évaluation. En 2012, la banque a mis en place les différents outils, processus et procédures, grâce à la création de la Direction de l'évaluation rétrospective des projets (DERP). Aujourd'hui, le plan stratégique

Djoliba, mis en œuvre par la banque sur la période 2021 - 2025, permettra à terme, à la BOAD de financer de nombreux projets à fort impact social et environnemental. Dans ce cadre, la banque régionale met un accent important sur les évaluations rétrospectives des projets. Hassan Tamboura, Docteur en sciences de gestion et expert en évaluation depuis juin 2008, est chargé de l'analyse des résultats et de l'évaluation des projets à la BOAD. Dans un podcast disponible sur le site et sur les réseaux sociaux de la banque, il explique pourquoi il est essentiel de s'assurer qu'un projet contribue à l'amélioration des conditions de vie des populations. Selon Dr Tamboura, une fois terminée une action de développement de la BOAD, l'évaluation rétrospective permet d'iden-

tifier les facteurs de succès ou d'amélioration des conditions de mise en œuvre, d'apprécier la durabilité des impacts et des résultats de développement, de tirer des enseignements et de formuler des recommandations qui pourront être généralisées à d'autres actions de développement, notamment lors du processus d'instruction des nouvelles requêtes de financement, la réorientation des politiques ou des stratégies et des procédures opérationnelles de la banque.

Pour l'expert, l'évaluation rétrospective est un outil indispensable d'aide à la décision. « L'évaluateur essaiera de répondre aux questions suivantes. Comment s'améliorer dans les actions de développement? Quelle stratégie de développement pour réussir une action de développement dans l'efficacité tout en étant efficient? »

Il souligne que les enseignements tirés des évaluations sont capitalisés et donnent lieu à des recommandations et des mises en œuvre, afin d'optimiser l'impact des projets sur les communautés et les populations ciblées.

Ainsi, les ODD étant basés sur un ciblage d'indicateurs de développement connus, la conduite d'une bonne évaluation permet de donner avec exactitude, les niveaux d'attente de cibles prévus ex ante (en amont). Cette évaluation est d'autant plus capitale qu'elle devra se fonder sur une bonne démarche de suivi - évaluation, notamment en termes de périodicités de la collecte des réalisations des indicateurs de développement. Les évaluations rétrospectives sont importantes pour la banque afin d'assurer un impact durable des actions de développement.

Amen LS



AVIS AUX OPERATEURS ECONOMIQUES

(COMMISSIONNAIRES EN DOUANE AGREES, CONSIGNATAIRES, IMPORTATEURS, EXPORTATEURS)

N° 003/2025/OTR/CG/CDDI

Le Commissaire Général de l'Office Togolais des Recettes (OTR) rappelle à l'ensemble des opérateurs économiques que seules les marchandises introduites sur le territoire douanier togolais sous le régime de transit (IM8) par le Port Autonome de Lomé bénéficient d'une exonération de la Redevance Statistique (RS).

En conséquence, il est porté à l'attention de tous, que les marchandises en transit entrant sur le territoire national par le bureau de Kéto-Kéméri (TG522) seront soumises au paiement de la Redevance Statistique (RS) à compter du 1^{er} mars 2025, conformément aux dispositions réglementaires en vigueur.

Le Commissaire Général invite les acteurs concernés à prendre les dispositions nécessaires pour assurer l'application effective de cette mesure et compte sur la collaboration de chacun pour son respect scrupuleux.

Fait à Lomé, le 17 février 2025

Le Commissaire Général p. i.

Philippe Koton B. TCHADDE

41, Rue des Impôts - 02 B.P. : 20823 Lomé - TOGO
Tél. : +228 22 53 14 00
Email : otr@otr.tg

FEDERER POUR BATIR
www.otr.tg

IMAGINE DEMAIN

Bimensuel togolais d'information générale

Récépissé N°0574/26/07/18/HAAC du 26 juillet 2018



Directeur Général
Tété B. MENSAH-BOBOE
Boboejoseph@gmail.com
Tél : (+228) 79483748 / 93231786

Média-consultant
Jean-François Pollet

Directeur de publication
ANIKA Koffi Amen
Tél : +228 91024439

Comité de rédaction
Joseph Mensah-Boboe
Anika Koffi Amen (Amen le Saint)
ESSESSI Émile Credo
Armand K

Mise en page
A. Maxime (+228 91 08 91 02)

Imprimerie
Light Print, Qt Forever
1000 exemplaires

Service commercial
+228 70353590 / 93231786 / 79483748

Distribution
Damali Kossi

Contact
Avépozo Ibomonou
Tél : (+228) 70353590 / 93231786

ISUZU
Avec vous, pour le long terme!

FORCE ET RÉSISTANCE



4x2 HEAVY-DUTY FORWARD CONTROL TRACTOR UNIT

EXR

Tractor GVM 20,000kg
GCM 42,000kg/45,000kg



Coupler (5th wheel) : option

6x4 HEAVY-DUTY FORWARD CONTROL TRACTOR UNIT

EXZ

Tractor GVM 33,000kg
GCM 60,000kg



Coupler (5th wheel) : option

NOS OFFRES COMPRENNENT

- ✓ Les solutions de financement
- ✓ La Garantie constructeur
- ✓ Les Entretiens adaptés
- ✓ Les pièces de rechange et tout accessoires automobiles



D-MAX

Le confort tout terrain



MU-X

Futur voiture, futur voyage



Nous libérons votre mobilité

2556 Boulevard de la Paix, Tokoin Aéroport | 08BP. 8535, Lomé-TOGO

Tél. (+228) 22 61 27 76/77/78 | Mob. +228 97 10 94 94 | info@diwatg.com | www.diwatg.com