

**FRAIS DE RETRAIT
PAYEZ VOS FACTURES
CEET - CASH POWER - TDE**

Disponible gratuitement sur
 
 CENTRE D'APPEL : 8283

OF

**PROMO
CORIS MONEY
DES LE 1^{ER} MAI**

SIMPLE & COOL

**LA NOUVELLE
TRIBUNE**

Hebdomadaire togolais d'investigation, d'analyses, et de publicité

N° 387 du jeudi 22 mai 2025 / **Prix : 250 F CFA**

CANALBOX

**L'INTERNET ILLIMITÉ
À PARTIR DE 0 FCFA***

ACTUELLEMENT,
L'INSTALLATION DE LA FIBRE
CANALBOX EST À 0 FCFA !

8866 www.canalbox.tg

TOGO : ELECTIONS MUNICIPALES DU 10 JUILLET 2025 P.3

Vers un report ?

**ELECTIONS
MUNICIPALES**



NATIONAL

**José Symenouh
fait redécouvrir
la CCI-TOGO** P.3



BANQUE

**Orabank dévoile
un nouveau plan
de financement** P.5



**Compte
Epargne Enfant**

Parce que demain se prépare aujourd'hui.



BANK OF AFRICA
BMCE GROUP

  www.boa.togo

Compte Epargne Enfant

Parce que demain se prépare aujourd'hui.



BANK OF AFRICA

BMCE GROUP 



www.boatogo.com

TOGO : ELECTIONS MUNICIPALES DU 10 JUILLET 2025

Vers un report ?

Le Cadre Permanent de Concertation (CPC) regroupant les représentants des partis politiques, s'est réuni le lundi 19 mai au ministère de l'Administration Territoriale, de la Décentralisation et de la Chefferie coutumière, sous la présidence de Me Mouhamed Tchassona-Traoré du MCD (Mouvement Citoyen pour la Démocratie). Les discussions ont essentiellement porté sur les prochaines élections municipales prévues le 10 juillet 2025.

Nicolas EDORH

Se dirige-t-on vers un report du scrutin municipal du 10 juillet au Togo ? C'est, en tout cas, l'une des recommandations des acteurs du Cadre Permanent de Concertation (CPC). Les partis politiques qui travaillent au sein de ce creuset, ont proposé un « léger report des élections, afin de permettre une meilleure préparation des acteurs ». Toutefois, cette recommandation ne fait pas

l'unanimité, certains partis soutenant d'ailleurs que le calendrier électoral ne devrait pas faire l'objet de reports habituels.

Recomposition de la CENI, révision de la caution...

Les partis politiques membres du CPC ont également exprimé un certain nombre d'attentes dont la réduction du montant de la caution de candidature (50 000



FCFA pour les hommes et 25 000 FCFA pour les femmes), avec un accent particulier sur la promotion des candidatures féminines, l'intervention urgente du ministre de l'Administration Territoriale pour harmoniser la délivrance des certificats de résidence, alors entachée par une mauvaise interprétation des textes et des pratiques tarifaires abusives dans

certaines communes et une demande de revalorisation de la subvention publique (500 millions FCFA) pour les partis engagés dans le processus électoral pour garantir une compétition équitable entre les différentes forces politiques du pays. Par ailleurs, le CPC a invité l'Assemblée nationale à procéder à la reconstitution de la Commission Électorale Nationale Indépendante (CENI), dont certains membres, bien que leur mandat soit arrivé à terme, restent en fonction pour garantir la continuité institutionnelle. Cette situation est jugée « problématique » pour la crédibilité du processus électoral par le CPC qui appelle à une reconstitution urgente de l'organe de gestion

des élections.

Les membres du CPC ont souhaité que les recommandations émises en 2024 soient compilées dans un document officiel, afin d'en préserver la portée historique et politique pour les générations présentes et futures.

Rappelons qu'au cours de cette séance, Mme Koupokpa Issolémo, vice-présidente de l'Alliance des Démocrates pour le Développement Intégral (ADDI) a été désignée pour occuper le poste de Vice-Président du CPC, en remplacement de Pascal Adoko qui a récemment rendu l'âme.

JOURNÉE PORTES OUVERTES

José Symenouh fait redécouvrir la CCI-TOGO

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo (CCI-TOGO) était en Journée Portes Ouvertes le 16 mai 2025 à Lomé et simultanément dans toutes les régions du pays. Une initiative pensée pour vulgariser auprès des populations et acteurs économiques, les missions, services, et le rôle stratégique de la CCI-TOGO dans l'écosystème économique. L'objectif de cette journée était clair : permettre aux citoyens, opérateurs économiques, porteurs de projets, institutions publiques et partenaires techniques de mieux comprendre les actions concrètes menées par l'institution consulaire en faveur du développement du secteur privé togolais. Retour sur cette Journée Portes Ouvertes, avec quelques extraits des propos de José Symenouh, président de la CCI-TOGO. Lecture !

Nicolas EDORH

« La Journée Portes Ouvertes de la CCI-TOGO est une initiative qui tient à ce que le grand public puisse connaître les activités de la Chambre de

Commerce et d'Industrie du Togo, parce que beaucoup de personnes ne savent pas que c'est la CCI-TOGO. Même s'ils en entendent parler, ils ne



connaissent pas exactement les activités de cette Chambre-là. C'est pour répondre à cette situation que nous avons souhaité ouvrir nos portes au public.

La CCI-TOGO est une institution publique qui fait la promotion du secteur privé qui est le secteur créateur de

richesses. En accompagnant les entreprises, qu'elles soient nouvelles ou anciennes, lorsqu'elles sont en difficulté, la CCI-TOGO les accompagne pour qu'elles puissent retrouver leur vitalité et aller vers la pérennité. Notre crédo à la CCI-TOGO, c'est d'aider les porteurs de projet, les PME / PMI, les start-up, à grandir et devenir de grandes entreprises, parce qu'elles ont besoin de coaching et de l'accompagnement de la Chambre de Commerce pour pouvoir grandir. Et nous avons les outils nécessaires pour le faire. C'est pour ça que la CCI-TOGO est disposée à investir dans les projets, aussi petits qu'ils soient mais viables, afin d'aider les entreprises à jouer leur rôle et participer de façon

efficace au développement économique du pays.

Cette Journée Portes Ouvertes ne se limite pas seulement au Grand Lomé. Elle est faite de façon simultanée dans toutes les régions, parce que nous estimons que les opérateurs économiques ne sont pas concentrés qu'à Lomé. Il y en a de bons ailleurs. Il faudrait que la CCI-TOGO avec son équipe puisse jouer nécessairement et de façon significative à la proximité pour que le développement se fasse de façon harmonieuse, aussi bien à Lomé que dans les différentes régions du pays. »

Une institution qui renforce sa posture de partenaire de proximité



Les visiteurs ont pu découvrir les différentes prestations de la CCI-TOGO lors de la visite des stands. Créée en 1921, la Chambre a pour mission de représenter le secteur privé, d'accompagner les opérateurs

économiques, et de créer et gérer des infrastructures économiques collectives.

Elle propose notamment des services de formation, de formalisation, de conseil, et

d'assistance aux entreprises. La CCI-Togo compte en son sein plusieurs structures spécialisées comme la Cour d'Arbitrage du Togo (CATO), le Centre de Gestion Agréé (CGA), l'Observatoire des Pratiques Anormales (OPA), l'Unité d'implémentation des résultats de recherche et d'innovation, ainsi qu'un Centre de ressources sur African Growth and Opportunity Act (AGO).

Présente à l'événement, la Gouverneure du Grand-Lomé, Mme Zouréhatou Kassah-Traoré, a salué

l'initiative, soulignant qu'elle s'inscrit dans la vision de la CCI-TOGO, celle de stimuler un secteur privé dynamique, créateur d'emplois et de richesses. Le Directeur Général du Développement du Secteur Privé, Féou Luciano, a réaffirmé l'engagement du ministère à soutenir toutes les actions en faveur de l'amélioration du climat des affaires au Togo.

Placé sous la tutelle du ministère du Commerce, cet établissement public à caractère professionnel joue un rôle stratégique en tant

qu'interface entre le monde des affaires et les pouvoirs publics. A travers cette journée d'échanges, la CCI-TOGO souhaite démystifier son rôle auprès des entrepreneurs, commerçants et investisseurs. Cette journée s'inscrit dans la redynamisation de la CCI-Togo et dans le renforcement du dialogue entre l'administration consulaire et les acteurs économiques du pays.

Yao KPOWADAN

ECHOS DES MAIRIES

Golfe 7 lance l'élaboration de son Plan de Développement Communal

La commune Golfe 7 a lancé le mardi 20 mai 2025, l'élaboration de son Plan de Développement Communal (PDC), lors d'un atelier qui a rassemblé plusieurs acteurs dont Dr Wahare Yawovi, représentant du Ministre de l'Aménagement et du Développement des Territoires, des représentants diplomatiques, le préfet du Golfe représenté par Agbanté N'tchomila, ainsi que plusieurs maires, élus locaux, partenaires techniques et financiers, et membres de la société civile.

Yao KPOWODAN

Avec cette démarche, la commune Golfe 7 entend faire du PDC, un véritable levier de transformation locale. Il s'agira d'un cadre stratégique alignant les aspirations des citoyens aux priorités des politiques publiques. Une manière concrète de renforcer la gouvernance locale et d'ancrer les principes de la décentralisation et du développement durable dans les réalités du terrain.

Le Maire de la commune Golfe 7, Aimé Koffi

Djikounou, a souligné que le PDC dépasse le cadre d'un simple document administratif. « Il s'agit d'un véritable outil stratégique de gouvernance locale, capable de guider de manière cohérente les investissements publics pour répondre efficacement aux besoins de la population », a-t-il déclaré. Il a mis un accent particulier sur les priorités du futur plan, notamment les infrastructures, les services sociaux, l'environnement, et surtout la création d'emplois pour les jeunes.



Dr Waharé Yawovi, représentant du ministre de tutelle, a salué l'initiative, rappelant que la planification locale est avant tout un processus participatif, inclusif et multi-acteurs. Selon lui, c'est en impliquant toutes les parties prenantes dans un cadre structuré qu'il sera possible de produire une vision commune et cohérente du développement de la commune.

Ce chantier est lancé dans le cadre du Projet d'Appui au Dialogue entre Citoyens et Elus sur les Politiques Publiques dans la commune Golfe 7 (PADCEP-Golfe 7). Un projet qui bénéficie du soutien financier de l'Union Européenne et de l'accompagnement technique de l'organisation APER, avec pour objectif de favoriser une planification durable, inclusive et participative.

L'élaboration du PDC suivra une méthodologie bien définie : phase préparatoire, diagnostic participatif, définition de la vision, programmation des actions, rédaction, validation, puis adoption par le conseil communal. Un comité de pilotage composé de 17 membres a d'ores et déjà été mis en place pour assurer la coordination des travaux, avec l'appui d'un cabinet spécialisé.

Ainsi, en lançant ce processus, Golfe 7 pose les fondations d'un avenir mieux planifié, plus inclusif et porteur d'espoir pour ses habitants.

BANQUE

Vista vs Oragroup : Chronique d'un échec programmé

Le ciel continue de s'assombrir au-dessus d'Oragroup, le groupe bancaire basé au Togo et historiquement actif dans 12 pays d'Afrique subsaharienne. Déjà ébranlé par une perte nette de 18,2 milliards FCFA en 2023 et des ratios prudentiels dramatiquement en dessous des seuils réglementaires, le groupe vient d'encaisser un revers stratégique majeur : Vista Group a officiellement mis un terme au processus de rachat, selon des informations obtenues par Sika Finance.

Vista Group tourne les talons : un signal d'alerte pour le marché

Après deux protocoles d'accord signés successivement en août 2023 et septembre 2024, le groupe Vista, dirigé par le financier burkinabè Simon Tiemtoré, a finalement renoncé à acquérir les parts d'ECP Financial Holding et d'autres investisseurs institutionnels dans Oragroup.

Selon plusieurs sources proches du dossier, les obstacles réglementaires dans les zones monétaires concernées (UEMOA, CEMAC, Guinée, Mauritanie), combinés à la dégradation continue du bilan d'Oragroup, ont sérieusement refroidi les ambitions du groupe.

Ce retrait, dans un contexte de turbulence financière aiguë pour Oragroup, jette une lumière crue sur les doutes entourant la viabilité de l'institution bancaire, qui espérait cette acquisition pour se recapitaliser et restaurer la confiance des investisseurs.

Une stratégie de croissance réorientée chez Vista

Loin d'abandonner ses ambitions régionales, Vista Group, selon une source, aurait déjà réorienté sa stratégie, misant désormais sur des cibles mieux structurées, à l'image de ses récentes prises de contrôle des filiales de Société Générale au Burkina Faso et au Mozambique.

En parallèle, le groupe préparerait le lancement d'une nouvelle filiale bancaire en «



greenfield » en Côte d'Ivoire, marquant une volonté claire de s'implanter solidement dans le plus grand marché de l'UEMOA, sans passer par la case Oragroup.

Oragroup : une trajectoire financière alarmante

Les derniers états financiers publiés renforcent le sentiment d'un déchirement progressif mais accéléré des fondamentaux d'Oragroup.

Après un bénéfice record de 19,7 milliards FCFA en 2021, le groupe a enregistré deux années consécutives de pertes : -18,18 milliards FCFA en 2023, suivis d'un déficit encore plus lourd estimé à

-44,36 milliards FCFA en 2024.

Cette spirale négative se reflète dans la détérioration de son total bilan, passé de 4 732 milliards FCFA en 2022 à 3 961 milliards FCFA en 2024, et dans l'érosion de ses capitaux propres, désormais sous la barre des 100 milliards FCFA.

Pire encore, les ratios prudentiels de solvabilité, exigés par la BCEAO, se situaient à des niveaux alarmants en fin 2023:

- Ratio Common Equity Tier 1 (CET1) : 2,3% (vs 7,5% requis)

- Ratio Tier 1 : 2,4% (vs 7,5% requis)
- Ratio de solvabilité global : 3,9% (contre 11,5% requis), ce qui place Oragroup en zone critique de sous-capitalisation.

Un avenir en suspens pour un acteur historique

Le retrait de Vista, considéré comme l'un des rares groupes intéressés, constitue un coup dur stratégique pour Oragroup. L'absence de visibilité sur un plan de redressement clair laisse planer le spectre d'une restructuration plus radicale aux conséquences inconnues. Alors que la confiance des investisseurs s'effrite, le titre coté à la BRVM a perdu plus de la moitié de sa valeur ces trois dernières années.

Le groupe est en plein déclin ou le départ de grands groupes internationaux favorise l'émergence de géant bancaire locaux.

ABANDON DU RACHAT PAR VISTA BANK

Orabank dévoile un nouveau plan de financement

Suite à l'annonce officielle par le groupe Vista de sa décision de se retirer de l'accord de cession avec EFH, l'actionnaire majoritaire du groupe Orabank, ce dernier vient de publier un communiqué annonçant un nouveau plan de financement.

Nicolas EDORH

Le communiqué précise qu'à l'issue du Conseil d'Administration d'Oragroup tenu le 19 mai 2025, il est validé le principe d'un plan alternatif de financement pour le groupe avec l'appui d'actionnaires institutionnels historiques dont la BOAD.

Les modalités de ce plan, qui inclut la première tranche de 80 milliards FCFA du projet d'augmentation de capital, seront présentées dans les prochaines semaines, après la validation des organes de gouvernance de ces différents actionnaires. Ce plan devrait



permettre au groupe Orabank de disposer de ressources financières stables et de long terme pour faire face à ses différents engagements et pour relancer la croissance du

groupe.

Le groupe Orabank rassure ses clients, investisseurs et partenaires de la robustesse de sa gouvernance et de la

pertinence de son modèle d'affaires qui devraient se traduire avec ce plan de financement d'envergure, par une plus grande création de valeur à moyen terme.

Le Groupe Orabank est présent dans 12 pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad et Togo) et dans quatre zones monétaires (UEMOA, CEMAC, Guinée et Mauritanie).

MISE EN ŒUVRE DU SYSTÈME DE MANAGEMENT DE QUALITÉ

L'AMRTP s'inspire de l'ARCEP TOGO

L'Autorité Malienne de Régulation des Télécommunications, des Technologies de l'information et de la Communication et des Postes (AMRTP) était en visite de travail auprès de l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes (ARCEP Togo) les 12 et 13 mai 2025 à Lomé.

Nicolas EDORH

Cette visite de travail avait pour objectif un échange d'expertises autour de la mise en œuvre du Système de Management de la Qualité (SMQ) conforme à la norme ISO 9001 : 2015, déployé par l'ARCEP Togo et dont la certification obtenue en septembre 2023 a été

maintenue en septembre 2024.

La délégation malienne, conduite par son Secrétaire Exécutif, Abdoulaye Coulibaly, a pu découvrir les mécanismes en matière de déploiement, de certification et de maintien du SMQ,



instaurés par l'ARCEP.

A l'issue des travaux, le Directeur général de l'ARCEP Togo et le Secrétaire Exécutif de l'AMRTP ont en outre, réaffirmé la nécessité de

prendre très prochainement les dispositions nécessaires pour l'évolution de l'accord bilatéral entre le Mali et le Togo. Cette évolution vise à permettre la mise en œuvre complète et effective

de l'accord, afin de faciliter davantage la circulation des personnes entre les deux Etats.

« Cette rencontre s'inscrit dans une dynamique de partage continu et de renforcement des capacités institutionnelles, témoignant de l'engagement des deux autorités en faveur de l'excellence opérationnelle et de l'harmonisation régionale », précise l'ARCEP dans un communiqué.

BANQUE

Ecobank boucle une émission de 125 millions de dollars

Cette émission est complémentaire à celle de 400 millions de dollars levée en 2024 par le groupe bancaire panafricain, avec une échéance de 5 ans (fixée au 15 octobre 2029), à un taux de 10,125%.

Ecobank Transnational Incorporated (ETI), groupe bancaire panafricain basé à Lomé, au Togo, a annoncé avoir réalisé avec succès une émission de 125 millions de dollars via une émission obligataire senior non garantie. Selon l'agence Ecofin, cette enveloppe s'ajoute aux 400 millions de dollars levés en 2024, portant ainsi le total des obligations en circulation à 525 millions de dollars, avec une échéance fixée au 15 octobre 2029.

Réalisée à un prix d'émission de 102,634%, équivalant à un rendement effectif de 9,375%,

l'opération a attiré, selon la banque, un fort engouement des investisseurs, avec un carnet d'ordres dépassant deux fois le montant proposé. Parmi les souscripteurs figurent des gestionnaires d'actifs, des banques et des institutions de financement du développement provenant d'Afrique, d'Europe, du Royaume-Uni, des Etats-Unis, du Moyen-Orient et d'Asie, témoignant de la confiance des marchés envers ETI, un groupe bancaire présent dans 35 pays d'Afrique subsaharienne.

La transaction a été pilotée



par un consortium d'acteurs financiers de premier plan, dont Absa, Africa Finance Corporation, African Export-Import Bank, Mashreq, avec Standard Chartered Bank agissant en tant que co-chef de file et teneur de livres. Renaissance Capital Africa a apporté son expertise en tant que conseiller financier.

Les défis du groupe

Les fonds levés seront principalement utilisés pour refinancer des dettes arrivant à maturité et renforcer la flexibilité financière d'Ecobank, tout en consolidant sa présence sur les marchés internationaux de capitaux. Cependant, le groupe reste confronté à certains défis, notamment au sein de sa filiale nigérienne, qui traverse une période difficile en raison de la non-conformité de son ratio de fonds propres.

Un risque de défaut plane sur une obligation de 300 millions de dollars à rembourser en 2026, ce qui a conduit Ecobank Nigeria à solliciter un moratoire de six mois pour restructurer sa dette. Moody's a averti que cette situation pourrait affecter la liquidité

d'ETI si une intervention directe devenait nécessaire.

« La note d'ETI pourrait être abaissée si la recapitalisation de la filiale nigérienne venait à détériorer le profil de crédit du groupe, ou en cas d'affaiblissement de sa position de liquidité, déjà modeste. De plus, l'absence d'augmentation des dividendes versés par les filiales à la holding ou une hausse du ratio de double levier du groupe pourraient également peser sur la notation », précise l'agence de notation dans un récent rapport. De ce fait, il est impératif pour la filiale nigérienne de réussir à ramener le ratio de fonds propres au-dessus de la barre des 8%, seuil minimal pour respecter les exigences réglementaires et maintenir la confiance des marchés.

INTERVIEW

Gregory Krief (MSC Togo) : « Lomé reste un hub incontournable... »

A l'occasion de l'escale historique du MSC Diletta, plus grand porte-conteneurs jamais accueilli à Lomé, l'Agence Ecofin s'est entretenue avec Gregory Krief, Directeur Général de MSC Togo. Il revient sur le choix stratégique du port de Lomé, la montée en puissance de ses infrastructures, les perspectives de développement et les défis liés à la concurrence régionale et à la sécurité maritime.

Le MSC Diletta, avec ses 24 000 EVP, est le plus grand porte-conteneurs jamais accueilli sur les côtes ouest-africaines. Peut-on dire qu'il s'agit d'une première sur le continent ?

Pour le Togo, c'est un moment symbolique qui a été rendu possible de par tous les efforts de MSC et du Port autonome de Lomé. Le MSC Diletta est le premier navire de 24 000 EVP à entrer à Lomé. Il est passé par un autre port avant de toucher Lomé et continuera sur d'autres ports de la région ensuite. Mais l'escale de Lomé constitue notre tout premier événement officiel autour de l'arrivée de ce type de navires sur le continent. C'est donc un moment symbolique.

Pourquoi avoir choisi le port de Lomé pour cette étape symbolique ? Et que représente cette décision pour la place du Togo dans le réseau global de MSC, leader mondial du transport maritime ?

Le MSC Diletta a été intégré à un service existant, le « Africa Express Service », qui relie l'Asie à l'Afrique de l'Ouest. Ce service dessert plusieurs ports chinois, le Vietnam, transite par Singapour (connecté à l'Asie du Sud-est), et arrive ensuite à Lomé. À l'origine, c'est grâce au terminal de Lomé que ce service a pu voir le jour : c'était alors le seul port capable d'accueillir des navires de 300 mètres, puis 330 mètres, puis 360 mètres. Aujourd'hui, d'autres ports se sont également modernisés et peuvent accueillir des navires de 400 mètres, comme Tema au Ghana, Abidjan en Côte d'Ivoire et Kribi au Cameroun.

Le choix d'envoyer des navires de cette capacité répond à une demande de nos clients, qui souhaitent des liaisons plus directes avec l'Asie et des volumes transportés plus importants. En tant que partenaire de nos clients, il est de notre responsabilité de les accompagner dans cette évolution.

Concernant la place du Togo,

il est important de préciser que Lomé est déjà un hub régional stratégique pour MSC. Ce n'est pas seulement un port d'entrée pour le Togo : c'est aussi une porte d'accès vers de nombreux pays de la sous-région, notamment le Sahel et les pays côtiers.

Depuis Lomé, grâce aux liaisons maritimes intra-africaines de MSC, nous pouvons desservir une large partie du continent de manière hebdomadaire, de Dakar jusqu'à l'Angola et même l'Afrique du Sud. C'est d'ailleurs le seul port de la sous-région à offrir une telle couverture grâce à notre réseau MSC.

Avec l'arrivée de navires géants comme le MSC Diletta sur la ligne « Africa Express », quelles évolutions concrètes anticipez-vous en matière de gestion des flux et d'organisation logistique ? Le port de Lomé est-il aujourd'hui prêt à absorber cette montée en charge ?

MSC à Lomé a été le premier port à accueillir le service « Africa Express » lors de sa création en 2010. Depuis, MSC Togo a toujours été pionnier dans la réception de navires de grande taille : nous avons commencé avec des unités de 300 mètres, puis 330, 366 et enfin 400 mètres.

L'an dernier, nous avons accueilli le MSC Léanne, premier navire de 400 mètres à accoster uniquement à Lomé. Cela a été rendu possible grâce à la formation spécifique des pilotes togolais à Sorrento, sur simulateur, pour valider la manœuvrabilité du port pour ces géants des mers.

Avec les autorités togolaises, nous avons constamment œuvré pour maintenir Lomé parmi les ports les plus modernes et efficaces. Cet effort constant vise à promouvoir l'excellence logistique maximale, afin de conserver notre avance compétitive et faire de Lomé le hub d'excellence de la région.



Concrètement, nous ne sommes pas inquiets : LCT (Lomé Container Terminal) dispose d'une capacité d'accueil de 2,5 à 2,7 millions d'EVP moves, alors que le volume traité



tourne actuellement autour de 1,7 million. Nous avons donc une marge confortable pour absorber l'augmentation prévue des flux, notamment grâce aux efforts de modernisation (digitalisation et dématérialisation) continue et aux nouveaux accords douaniers qui faciliteront les connexions avec les pays de l'hinterland, comme le Niger et le Burkina Faso.

Les investissements nécessaires pour accompagner cette croissance sont déjà en cours de déploiement.

Vous êtes également présents à Abidjan. Certains observateurs évoquent une possible réorganisation des flux entre vos différentes plateformes régionales, notamment entre Lomé, Abidjan et, dans une certaine mesure, Tema. Comment voyez-vous l'articulation entre ces hubs ?

Le terminal d'Abidjan ou Tema sont principalement orientés vers le traitement des flux domestiques de leurs corridors domestiques et transfrontaliers. Par son poids démographique et économique, Abidjan génère à lui seul des volumes considérables d'import-export, nécessitant une forte capacité portuaire. Plusieurs

terminaux et de nombreuses compagnies maritimes y sont donc présents pour répondre à cette demande intérieure.

Au Togo, la situation est différente. Le volume local est limité par la taille de la population. En revanche, le port de Lomé bénéficie d'un atout stratégique majeur : il s'agit d'un port en haute mer, accessible sans passer par une zone lagunaire, avec un tirant d'eau important.

Cela nous permet de développer à Lomé, une plateforme principalement dédiée au transbordement régional, grâce à des investissements spécifiques

ans pour le port de Lomé. Où en êtes-vous aujourd'hui dans le déploiement de ce plan ?

Effectivement, le groupe MSC avait annoncé un engagement de 500 millions USD pour le développement du terminal de Lomé sur une décennie. A ce jour, cet investissement initial a déjà été dépassé. Nous poursuivons nos investissements de manière active pour consolider la position de Lomé comme hub de référence en Afrique de l'Ouest, conformément à l'engagement pris avec les autorités togolaises dans le cadre du Plan national de développement.

Même si aujourd'hui, au niveau des navires, nous avons atteint la limite actuelle de taille-les plus grands mesurant 400 mètres-, nous préparons déjà l'avenir, car de nouveaux types de navires encore plus imposants pourraient apparaître. Nous investissons donc en anticipation.

Concrètement, nous avons agrandi le terminal avec cinq hectares supplémentaires, acquis de nouveaux équipements, ajouté des grues, des portiques et des RTG (grues de parc), ainsi que du matériel terrestre complémentaire pour améliorer la vitesse de traitement des navires et de nos clients locaux et augmenter la capacité d'accueil des conteneurs. Il existe aussi la possibilité d'une extension vers la partie sud du terminal, sous réserve que la croissance des volumes se maintienne.

Avez-vous une estimation chiffrée des investissements déjà réalisés et de ceux en cours ?

De manière approximative, nous avons dépassé les 500 millions d'euros investis depuis le démarrage de notre concession en 2008, avec l'exploitation effective débutée en 2014.

Aujourd'hui, si l'on intègre les nouveaux investissements engagés, nous estimons être proches d'une centaine de millions d'euros supplémentaires. Il faut rappeler aussi que MSC investit énormément sur la mer en mettant en service tous ces navires qui permettent

(Suite à la page 7)

INTERVIEW

(Suite de la page 6)

Gregory Krief (MSC Togo) : « Lomé reste un hub incontournable... »

à ces services, tels que « *Africa Express* », d'exister de connecter le l'Afrique au reste du monde.

Avec les tensions entre le Bénin et le Niger, plusieurs observateurs évoquent une réorientation des flux commerciaux vers le port de Lomé. Avez-vous constaté un impact concret sur votre activité ?

La réorientation des flux vers Lomé s'explique par plusieurs facteurs, au-delà du seul contexte politique. Il faut notamment distinguer entre les produits conteneurisés et les produits en vrac (bulk).

Certains volumes de vrac, notamment les produits alimentaires comme le riz, qui étaient temporairement suspendus à l'exportation en conteneurs, ont impacté la

dynamique.

Nous avons perdu une partie des volumes conteneurisés de riz, mais cette baisse a été compensée par l'arrivée de nouveaux flux destinés au Niger via Lomé. Au final, même si le contexte était incertain, le port de Lomé a réussi à stabiliser ses volumes. Pour donner un ordre de grandeur : en 2024, malgré les attentes de baisse liées au recul du transport de riz en conteneurs, nous avons enregistré une progression de 2 à 3 % des volumes en conteneurs par rapport à 2023 sur le pays, qui était pourtant une année déjà exceptionnelle.

Par exemple, en mars 2025, nous avons atteint un record historique avec plus de 123 000 EVP moves (équivalent à environ 175 000 EVP) en un mois au terminal de Lomé. Il faut préciser que ces chiffres incluent à la fois les opérations de débarquement et d'embarquement.

À titre comparatif, le volume des conteneurs destinés uniquement au marché togolais représente environ 20-22 000 EVP sur le début de l'année par mois, soit une petite fraction du total traité, ce qui illustre bien le rôle de hub régional du port de Lomé.

Concernant les infrastructures douanières et la facilitation du commerce, où en sont les initiatives d'interconnexion avec les pays de l'hinterland ?

Les autorités togolaises ont signé des accords d'interconnexion douanière avec plusieurs pays de l'hinterland, notamment pour le Niger et le Burkina Faso. Ces accords sont désormais en phase de mise en œuvre. Il s'agit de créer des systèmes digitalisés interconnectés qui permettront de fluidifier les formalités douanières et d'accélérer les flux.

C'est une évolution stratégique : aujourd'hui, la rapidité de traitement est devenue un facteur clé de compétitivité portuaire. Avec l'OTR douane, le PAL, le guichet unique et les différents intervenants du processus, nous mettons tout en œuvre pour améliorer l'efficacité et la célérité de l'enlèvement des conteneurs avec le soutien des autorités togolaises.

Avec l'acquisition de Bolloré Africa Logistics, devenu AGL, MSC dispose désormais de deux terminaux au port de Lomé : LCT et Togo Terminal. Comment articulez-vous les synergies entre ces deux entités ? Existe-t-il une complémentarité ou êtes-vous dans une logique concurrentielle ?

Il y a deux aspects à distinguer. Depuis l'acquisition d'AGL par MSC, les relations entre LCT (Lomé Container Terminal) et Togo Terminal, qui est opéré par AGL, sont clairement définies et structurées. Même si ces deux terminaux font aujourd'hui partie du même groupe, ils fonctionnent de manière totalement autonome. AGL reste commercialement indépendant de LCT, ce qui garantit une saine concurrence et une diversité de services pour les clients. Chaque entité prend ses décisions de manière indépendante, qu'il s'agisse de MSC, LCT, MEDLOG (notre branche logistique) ou d'AGL. Notre approche est simple :

MSC se concentre sur LCT pour ces volumes, quant aux autres armateurs, ils se concentrent sur le terminal d'AGL. Cela nous permet de rester performants et de répondre aux attentes de tous les clients. Parallèlement, au niveau du groupe, nous encourageons des synergies intelligentes pour maximiser l'efficacité opérationnelle,

toujours dans l'intérêt du client. Cette complémentarité entre les deux terminaux contribue à l'excellence logistique et permet de maintenir la compétitivité du port de Lomé et à renforcer son attractivité régionale.

On observe actuellement une intensification des investissements dans les infrastructures portuaires le long du golfe de Guinée, que ce soit à Cotonou, Tema, Abidjan ou Kribi. Pensez-vous que Lomé dispose des atouts nécessaires pour maintenir son avance ? Quels sont ses avantages comparatifs ?

Chaque port est dimensionné en fonction de son marché intérieur. Lomé a été conçu non seulement pour répondre aux besoins nationaux, mais aussi pour devenir un véritable hub régional de transbordement. Le port dispose d'un accès direct en haute mer, sans passage par une lagune, ce qui lui donne un avantage stratégique certain, notamment en matière de temps d'escale et de capacité d'accueil.

En mars 2024, nous avons battu un record avec 123 000 mouvements de conteneurs en un mois, ce qui correspond à environ 175 000 à 177 000 EVP. Dans ce volume, seulement 23 000 conteneurs étaient destinés au marché togolais, ce qui montre l'importance du transbordement pour Lomé.

La productivité moyenne du terminal s'élève à 32,5 mouvements par portique et par heure au mois de mars 2025, un niveau très élevé qui surpasse la plupart des terminaux africains et même des terminaux internationaux. Pour maintenir cette dynamique, nous avons lancé de nouveaux investissements significatifs. Ces programmes sont financés par Terminal Investment Limited (TIL), filiale de MSC, et China Merchants, nos partenaires stratégiques. Ils incluent le dragage du chenal d'accès, ainsi que l'acquisition de nouveaux portiques de plus grande capacité (tels que les 5 derniers déjà acquis), capables de traiter les plus grands navires et ceux de demain.

La force de MSC repose aussi sur son capital humain et son étroite relation entre

les équipes de MSC et LCT. Depuis dix ans, nous avons développé une expertise locale reconnue. Aujourd'hui, des pilotes et des opérateurs venus d'autres ports africains viennent à Lomé se former à nos méthodes et à nos standards de productivité. Cela confirme que Lomé conserve, grâce à sa performance opérationnelle et à ses investissements continus, une longueur d'avance sur ses concurrents régionaux.

Envisagez-vous la création d'une école ou d'une académie pour soutenir la formation dans le domaine maritime au Togo ?

Notre vocation n'est pas de nous substituer aux autorités dans un secteur aussi stratégique. Ce que nous essayons de faire, c'est plutôt de contribuer, à notre niveau, à une croissance inclusive en formant nos équipes en interne. Par exemple, il y a quelques semaines, nous avons organisé à Lomé une académie rassemblant l'ensemble des managers de MSC Afrique francophone pour renforcer leurs compétences.

Nous développons aussi des initiatives de formation en partenariat avec nos partenaires extérieurs, mais toujours dans une optique de montée en compétences interne ou de celle de nos partenaires comme pour les pilotes qui sont allés s'entraîner sur des simulateurs au siège, en Suisse, et en Italie.

Aujourd'hui, il n'y a pas de projet spécifique de création d'une école maritime propre à MSC, même si nous soutenons activement les initiatives existantes, notamment en matière de centres de formation logistique.

La question de la sécurité maritime est devenue centrale dans le golfe de Guinée, avec des cas de piraterie et des risques pour les armateurs et les assureurs. Quelles mesures ont été mises en place pour garantir la sûreté au port de Lomé ? Le port de Lomé est-il sécurisé ?

Sur cette question, il faut distinguer les rôles. La sécurité maritime dépend des autorités étatiques. MSC soutient activement les efforts de lutte contre la piraterie et

coopère avec les initiatives nationales. Le Togo a d'ailleurs mis en place depuis plusieurs années un comité spécifique dédié à la sécurité maritime, à la suite du sommet de Lomé.

Cette stratégie globale a porté ses fruits : elle a permis d'apporter des réponses structurées pour rassurer les armateurs, les compagnies d'assurance et les clients.

Concrètement, en 2024, MSC a réalisé environ 652 escales au port de Lomé dans les meilleures conditions possibles. Cela témoigne de l'efficacité des dispositifs mis en place par les autorités togolaises pour assurer la sûreté maritime et portuaire.

Notre souhait est évidemment que cette dynamique positive se poursuive dans les années à venir.

Concernant le port sec d'Adétikopé (PIA), comment se passe aujourd'hui la collaboration avec MSC ? À un moment, certaines rumeurs évoquaient des réticences de votre part à y acheminer des conteneurs.

MSC ne souhaite pas commenter sur le projet de port sec d'Adétikopé (PIA).



Récépissé No 0546/31/05/16/
HAAC

Djidjolié - Batomé, von après
Maison Suzanne AHO, en face
de l'église EAC-TOGO
Tél : 90 03 83 30 / 98 01 82 02
www.lanouvelletribune.net

Directeur de la Publication
Elom K. ATTISSOGBE
Tél : (+228) 91 90 48 04 /
98 01 82 02

Rédacteur en chef
Nicolas EDORH

Rédaction
Elom ATTISSOGBE
Nicolas EDORH
Béatrice AGBODJINO

Infographie
La Nouvelle Tribune

Impression
SDR

Tirage
2.500 exemplaires

Nos **65cl** sont
partout !
partout !
au Togo

