



LANCEMENT DE LA CAMPAGNE NATIONALE
#MACARTEMALIBERTÉ

**CBI Togo en promo sur ses cartes
« Open » et « Challenge »**

P.4



LA NOUVELLE TRIBUNE

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

N° 431 du jeudi 23 Avril 2026 / **Prix : 250 F CFA**

P.6

SYNPHOT

Appel à candidatures pour le recrutement des consultants pour l'établissement d'une convention collective sectorielle pour la santé et d'une grille de rémunération salariale

TOGO : RENFORCEMENT DE CAPITAL

P.3

SUNU Bank ouvre une nouvelle phase



NATIONAL

Lomé Container Terminal redynamise l'expérience client

P.5



CAP TOGO

« MyCAP » : plus de points, plus de cadeaux pour les clients

P.4



#MaCarte MaLiberté
JUSQU'AU 31 JUILLET 2026

DEMANDEZ VOTRE CARTE **OPEN OU CHALLENGE** VIA L'APPLICATION MYCORIS BANK OU EN AGENCE
INFO : 8283

-50% SUR LES FRAIS



Un partenariat public-privé entre
Le République Togolaise et ARISE IIP



UN ÉCOSYSTÈME INDUSTRIEL INTÉGRÉ DE 400 HECTARES, AVEC UN GUICHET UNIQUE



China Africa Building Material TOGO SAU (CBM TOGO SAU)
中非建材多哥股份公司

+228 22 53 01 70 | pia@arisenet.com | www.pia-togo.com

RENFORCEMENT DE CAPITAL

SUNU Bank Togo ouvre une nouvelle phase

SUNU Bank Togo SA ouvre une nouvelle phase de renforcement de ses fonds propres. En sa qualité de membre du syndicat de placement, Finance Gestion et Intermédiation (FGI) informe le marché du lancement d'une augmentation de capital par apport en numéraire d'un montant nominal de 11 164 032 000 FCFA, à travers l'émission de 2 480 896 actions nouvelles au prix unitaire de 4 500 FCFA, avec maintien du droit préférentiel de souscription (DPS) au profit des actionnaires existants.

L'opération repose sur une parité simple : une action ancienne donne droit à une action nouvelle. Selon Financial Afrik, les titres émis seront des actions ordinaires, identiques aux actions existantes, avec une date de jouissance fixée au 1er janvier 2025. La période d'exercice des DPS court du 17 avril

au 6 mai 2026, tandis que la période de souscription s'étend du 17 avril au 15 mai 2026.

Au-delà de ses caractéristiques techniques, cette levée de fonds s'appuie sur des fondamentaux financiers jugés solides. Selon les données 2025, SUNU Bank Togo a dégagé un résultat



net bénéficiaire de 3,53 milliards FCFA, confirmant la rentabilité de l'établissement dans un environnement bancaire pourtant exigeant. Les capitaux propres, établis à près de 73,9 milliards FCFA, témoignent d'une structure financière robuste, proche

du niveau du capital social, et traduisent une assise patrimoniale rassurante pour les investisseurs.

La banque affiche par ailleurs un total de bilan de 75,1 milliards FCFA, avec un passif circulant limité à 1,12

milliard FCFA, ce qui reflète une gestion prudente des engagements et un niveau de liquidité confortable. Dans le cadre de cette opération, ces indicateurs confortent le positionnement de SUNU Bank Togo comme un établissement solide, rentable et bien structuré, offrant un profil défensif mais porteur en termes de croissance.

Pour les investisseurs, l'opération constitue ainsi une opportunité d'entrer au capital d'une banque disposant d'une forte assise financière et d'un potentiel de développement durable.

TRIBUNE LIBRE

PI-SPI UEMOA : pourquoi les SFD restent à quai

Au 2 avril 2026, la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest publiait la liste actualisée des participants autorisés à offrir les services de sa Plateforme Interopérable du Système de Paiement Instantané. J'ai compté. Le résultat m'a glacé.

Sur 80 institutions connectées au PI-SPI dans huit pays de l'Union — 59 banques, neuf établissements de monnaie électronique, un établissement de paiement — seulement onze sont des institutions de microfinance. Onze, pour un secteur qui dessert près de 20 millions de clients en zone UEMOA.

Et quand on regarde la carte, pays par pays, le tableau devient encore plus saisissant : le Togo, le Bénin, le Niger, la Guinée-Bissau affichent zéro SFD connecté. Zéro. Dans des économies où la microfinance est souvent le seul lien formel entre les populations rurales et le système financier.

Ce chiffre n'est pas le résultat d'un problème technique. Le PI-SPI est accessible via des API standardisées. Quarante-deux institutions poursuivent actuellement des tests en conditions réelles. La plateforme fonctionne. Le problème est ailleurs.

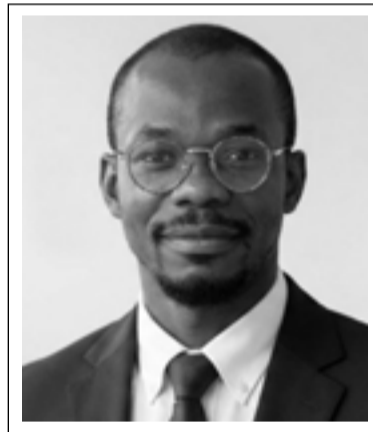
La structuration institutionnelle : le vrai blocage

Pour rejoindre le PI-SPI, une institution ne présente pas simplement un dossier de connexion. Elle démontre qu'elle a construit un socle. Un socle que beaucoup de

SFD n'ont pas encore. Ce socle repose sur trois piliers.

Le premier est le dispositif LBC/FT, documenté et opérationnel. Les Instructions BCEAO n°001, n°002 et n°003 de mars 2025, publiées dans le prolongement de la Décision CM/UMOA 2024, exigent des SFD un responsable conformité formellement désigné, des procédures KYC à jour, une déclaration systématique à la CENTIF de toute opération atteignant le seuil de cinq millions FCFA, et un reporting annuel sur le dispositif LBC/FT. Dans la majorité des SFD que j'accompagne en Côte d'Ivoire, ces procédures n'existent pas encore sous forme écrite opposable.

Le deuxième pilier est la gouvernance formalisée. Des statuts conformes au droit OHADA et aux exigences BCEAO, un Conseil d'administration aux attributions clairement définies, un Comité de Crédit dont les membres sont élus par l'Assemblée générale conformément au décret de 2011, une séparation documentée des fonctions. Ce n'est pas de la bureaucratie. C'est la preuve qu'une institution



est capable de gérer des flux financiers instantanés dans un écosystème interopérable.

Le troisième pilier est le reporting conforme à la Commission Bancaire de l'UMOA. Ratios prudentiels calculés et soumis régulièrement — solvabilité à 15 % minimum, PAR 30 inférieur à 5 %, ratio de liquidité, limitation des risques par contrepartie. Ce sont les données que le régulateur vérifie avant d'autoriser une institution à rejoindre une plateforme de paiement instantané. Un SFD qui ne produit pas ces états financiers conformes au Référentiel Comptable SFD ne peut pas franchir cette étape.

Ce que cela coûte de rester à quai

Rester hors du PI-SPI, ce n'est pas seulement rater une opportunité technologique. C'est une exclusion à trois niveaux qui s'auto-renforce. C'est d'abord l'exclusion des partenariats mobile money.

Le 9 avril 2026, MTN CI annonçait le lancement de MoMo Soutra, premier produit de « découvert » sur Mobile Money en Côte d'Ivoire, co-construit avec Bridge Microfinance. Cette innovation est directement adossée au PI-SPI. Les SFD non connectés sont structurellement exclus de ce type de partenariat, qui représente pourtant une voie d'expansion majeure vers des segments de clientèle jusqu'ici hors de portée.

C'est ensuite l'exclusion des ressources bancaires. Les banques partenaires conditionnent de plus en plus leurs lignes de refinancement et leurs accords de co-lending à la conformité réglementaire et à la connexion au PI-SPI.

C'est enfin l'exclusion de la clientèle diaspora. La note BCEAO n°001-03-2026 du 13 mars 2026 autorise désormais les ressortissants de l'UEMOA résidant à l'étranger à ouvrir des comptes en FCFA dans les mêmes conditions que les résidents. Ce marché ne sera captable que par des institutions connectées au PI-SPI, dotées d'un dispositif KYC conforme pour les non-résidents.

La deadline du 30 juin 2026 est inflexible. Après cette date, les institutions non connectées s'exposeront aux sanctions prévues par la Commission Bancaire de l'UMOA.

La fenêtre est encore ouverte

Ce retard n'est pas irréversible. Un SFD qui engage aujourd'hui sa mise en conformité peut encore rejoindre l'écosystème PI-SPI. Deux mois pour structurer le dispositif LBC/FT et la gouvernance. Un mois pour les tests de connexion. Un calendrier serré, mais tenable. Ce qui n'est plus, en revanche, c'est l'attentisme. Chaque mois sans structuration est un mois de retard supplémentaire sur un train qui accélère. Les onze SFD déjà connectés ont compris quelque chose que beaucoup tardent encore à intégrer : dans un écosystème interopérable, la conformité réglementaire n'est pas un coût. C'est un passeport.

L'interopérabilité ne s'obtient pas. Elle se mérite. Boris Blé est consultant SFD, spécialisé en agrément BCEAO, conformité LBC/FT et structuration financière en zone UEMOA. Basé à Abidjan, il intervient comme speaker-expert aux Microfinance Tech Days 2026 à Bamako.

Par Boris BLE,
Consultant SFD

(Sources : Liste officielle des participants PI-SPI, BCEAO, 2 avril 2026 ; Communiqué BCEAO sur le PI-SPI, 2 avril 2026 ; Note BCEAO n°001-03-2026, 13 mars 2026 ; Instructions BCEAO n°001, n°002, n°003, mars 2025)

CAP TOGO

« MyCAP » : plus de points, plus de cadeaux pour les clients

Fidèle à son engagement de proximité et de satisfaction client, CAP Togo franchit une étape décisive dans ses offres de services. Acteur majeur de la distribution des produits pétroliers au Togo, il révolutionne le secteur avec son nouveau programme ambitieux et inclusif de fidélité, baptisé : « MyCAP ».

Nicolas EDORH



auront désormais des cartes de fidélité qui leur permettront de faire plus de points, plus de litres et plus de cadeaux. Tous les achats qu'ils feront désormais dans nos stations leur permettront de cumuler des points, et, à des périodes données, d'être éligibles aux cadeaux qu'ils percevront au niveau de CAP Togo », a expliqué Aïda Bako-Saybou, cheffe de service commercial.

Le programme démarre à compter de ce jour du lancement. Pour y adhérer, les clients doivent s'enrôler au cours d'une période donnée. Cet enrôlement se fait à partir d'un minimum de 15 000 FCFA d'achat de carburants pour les voitures et 5 000 FCFA pour les motocyclistes. Après cette étape, le client est éligible au programme.

Avec le programme « MyCAP

», les clients disposant de la carte « e-cap Privilège », affichant une régularité exemplaire, auront un statut « Gold ». La carte « e-cap Business », dédiée aux entreprises partenaires ainsi qu'à leurs collaborateurs, se verra attribuer le statut « Silver ». Enfin, les clients actifs qui détiennent la carte « e-cap Standard » et qui auront atteint un seuil de consommation défini obtiendront le statut « Bronze ».

Pour ceux qui font leurs achats en espèces, ils bénéficieront d'une carte de fidélité cash (badge) leur permettant de continuer leurs achats dans n'importe quelle station CAP, afin de cumuler des points et de bénéficier des divers cadeaux mis en place par CAP Togo, notamment des remises sur achats via

carte e-cap et tickets, des réductions sur l'achat des huiles à moteur (lubrifiants) et bons d'achat valables dans tous les shops du réseau.

« Comme le dit le slogan : plus de litres, plus de points, plus de cadeaux. Que vous soyez utilisateur de la carte e-cap ou non, MyCAP vous ouvre désormais les portes d'un univers d'avantages et de récompenses. Nous sommes convaincus que MyCAP renforcera davantage les liens qui nous unissent et vous permettra de tirer le meilleur de votre fidélité », a lancé le Directeur général adjoint de CAP Togo, Adégnon Koudjo Bruno.

Il convient de préciser que, depuis 20 ans, CAP Togo s'efforce d'innover continuellement, afin d'offrir des services de qualité internationale, alliés à une hospitalité locale. Comptant 49 stations sur l'ensemble du territoire national, l'entreprise passe d'une simple transaction avec « MyCAP » à une véritable relation de partenariat avec ses clients.



Lors d'une conférence marquée par la présence des médias et des représentants de sociétés privées ainsi que publiques, les premiers responsables ont officiellement lancé le programme « MyCAP ». La cérémonie, présidée par le Directeur général adjoint de CAP Togo, Adégnon Koudjo Bruno, a permis de présenter les différents contours de ce nouveau programme au public.

Conçu pour valoriser chaque passage en station, « MyCAP » est un programme de

fidélité dédié à l'ensemble de la clientèle, qu'elle utilise les solutions de paiement électronique e-cap ou qu'elle règle en espèces.

« Ce programme vise à dire merci à nos clients e-cap et à tout ce monde qui passe dans nos stations pour acheter des carburants. Pour les clients e-cap, ce programme va passer par une catégorisation : nous aurons des cartes privilèges, des cartes business et nous conserverons toujours notre carte e-cap standard. Pour les clients qui font leurs achats en espèces dans nos stations, ils

LANCEMENT DE LA CAMPAGNE NATIONALE #MACARTEMALIBERTÉ

CBI Togo en promo sur ses cartes « Open » et « Challenge »

Dans le cadre de sa stratégie de modernisation des services bancaires et de promotion des moyens de paiement électroniques, Coris Bank International Togo (CBI) lance officiellement sa campagne nationale de promotion des cartes bancaires dénommée #MaCarteMaLiberté.

L'initiative s'inscrit dans une dynamique d'accompagnement des clients vers des usages bancaires plus simples, plus sécurisés et accessibles en permanence. Elle vise à renforcer l'équipement en cartes bancaires, en particulier auprès de la clientèle des particuliers, et à encourager l'adoption de solutions modernes de gestion des finances.

À travers cette campagne, CBI met en avant ses cartes « Open » et « Challenge », adaptées aux besoins spécifiques de sa clientèle. La carte « Open » est destinée aux titulaires de comptes épargne, tandis que la carte « Challenge » s'adresse aux détenteurs de comptes courants, avec des plafonds

de retrait plus élevés. Affiliées au réseau GIM-UEMOA, ces cartes permettent d'effectuer des retraits et des paiements en toute sécurité, 24 heures sur 24, aussi bien sur les guichets automatiques que sur les terminaux de paiement électronique.

Le message central de la campagne, « Ma carte, ma liberté », traduit la volonté de la banque de positionner la carte bancaire comme un prolongement naturel du compte, offrant autonomie, gain de temps et réduction de l'usage du cash.

À l'occasion de ce lancement, CBI Togo propose une offre promotionnelle exceptionnelle consistant en une réduction de 50%



sur les frais annuels de gestion des cartes. Ainsi, les clients peuvent acquérir ou renouveler leur carte au tarif préférentiel de 3 750 FCFA, au lieu de 7 500 FCFA, et ce jusqu'au 31 juillet 2026.

Déployée sur l'ensemble du territoire national, la campagne « Ma carte, ma liberté » s'appuiera sur un dispositif de communication multicanal incluant des spots radio, des supports visuels en agences, des actions de terrain, ainsi qu'une présence renforcée sur les plateformes digitales.

À travers cette initiative, CBI Togo réaffirme son

engagement à offrir à ses clients, des solutions bancaires innovantes, accessibles et adaptées à leurs besoins quotidiens, tout en contribuant à la promotion de l'inclusion financière et à la digitalisation des paiements au Togo.

Pour plus d'informations, les clients sont invités à se rendre dans l'application MyCoris Bank, ou à se rapprocher de l'agence CBI la plus proche ou à contacter le service client au



8283.

La première banque certifiée ISO 9001 : 2015 au Togo offre des produits et services

bancaires à toutes les couches de la population. La gamme élargie de ses produits et services ne cesse de séduire la clientèle. Elle offre différents comptes d'épargne accessibles à toutes les bourses ; des produits et services digitaux aussi innovants les uns que les autres ; des crédits à des taux compétitifs aux particuliers et aux PME-PMI ; une solution de Monnaie Electronique « Coris Money » et la finance participative à travers sa solution de « Finance Islamique ».

En 11 ans d'existence au Togo, Coris Bank International couvre la ville de Lomé avec 14 agences et l'intérieur du pays avec 05 agences.

UN POINT DE CONTACT, DES RÉPONSES RAPIDES, UNE MEILLEURE EXPÉRIENCE

Lomé Container Terminal redynamise l'expérience client

Lomé Container Terminal (LCT) engage une nouvelle étape dans la modernisation de ses opérations. Le 16 avril 2026, l'opérateur portuaire a officiellement relancé son dispositif de service clientèle. L'ambition est de replacer l'expérience utilisateur au cœur de la performance logistique au port de Lomé.

jusqu'à leur résolution, avec un retour systématique au client. Une réorganisation qui s'accompagne de la fusion de certains services, notamment ceux liés à l'appointment et à la facturation.



Cette initiative s'inscrit dans une dynamique plus large d'alignement sur les standards internationaux, notamment à travers la mise en œuvre de la norme ISO 9001. La démarche vise à structurer une organisation

prise de rendez-vous sont centralisés, mettant fin à la dispersion des interlocuteurs qui caractérisait jusqu'ici le fonctionnement du terminal.

« Nos clients, notamment les transitaires et les

Une réponse à la pression sur les infrastructures

Ce repositionnement intervient dans un contexte de forte croissance de l'activité portuaire. Selon



davantage orientée vers l'écoute, la réactivité et la satisfaction des usagers dans un environnement portuaire en pleine mutation.

Un « guichet unique » pour fluidifier les opérations

Au cœur de ce nouveau dispositif, la mise en place d'un point de contact unique destiné à simplifier les interactions entre Lomé Container Terminal et ses clients. Désormais, les services de facturation et de

chauffeurs, étaient souvent confrontés à une multiplicité d'interlocuteurs, avec des pertes de temps et un manque de visibilité dans le traitement de leurs demandes », explique Merveille Beguedou-Mawouna, Responsable du Service Clientèle.

Le nouveau système repose sur une centralisation des plaintes et réclamations, désormais analysées, orientées vers les services compétents, puis suivies

Edem Tengue, ministre délégué, chargé de l'Economie Maritime, le trafic au Port de Lomé a enregistré une hausse de 17 % en mars 2026.

Une progression qui met à l'épreuve les capacités logistiques et organisationnelles du port.

« Notre force ne doit pas seulement se mesurer au nombre de grues ou à la longueur des quais, mais à notre capacité à résoudre rapidement les problèmes des



clients », a-t-il insisté, saluant une initiative « qui tombe à pic ».

Dans un secteur où les flux sont par nature variables et soumis à des contraintes

portiques attendus d'ici un an. Des investissements destinés à accompagner la montée en puissance du terminal et à réduire les goulots d'étranglement dans la chaîne logistique.



multiple -saisonnalité, congestion, chaînes d'approvisionnement sous tension -, la capacité d'adaptation devient un facteur déterminant, d'après ce membre du gouvernement togolais.

Lomé Container Terminal logne les standards internationaux

Pour le Directeur Général de Lomé Container Terminal, Tim Vancampen, ce relancement dépasse le cadre d'une simple réforme administrative. Il s'agit d'un « choix de culture », aligné sur une volonté d'offrir des services portuaires de classe mondiale.

« La performance d'un terminal moderne ne se mesure pas uniquement à ses équipements ou à ses volumes, mais aussi à la qualité de l'expérience client », souligne-t-il. Dans cette optique, LCT renforce également sa collaboration avec MSC, acteur majeur du transport maritime mondial, afin d'harmoniser les services proposés.

En parallèle, l'opérateur poursuit un programme d'investissement d'environ 100 millions d'euros, incluant notamment le dragage du port et l'acquisition de nouveaux

Un enjeu stratégique pour le hub logistique togolais

Avec près de 90 % de ses activités orientées vers le transbordement, LCT joue un rôle clé dans le positionnement du Togo comme hub logistique régional. Mais les 10% restants de ses activités - liés à la consommation locale et au transit vers l'hinterland - concentrent une part significative des interactions avec les usagers, et donc des points de friction.

En réorganisant son service clientèle, le terminal entend précisément adresser ces zones de complexité, souvent sources de tensions pour les opérateurs économiques. Cette réforme traduit surtout une évolution plus profonde du port de Lomé qui, face à l'intensification des échanges et à la concurrence régionale, cherche à conjuguer performance technique et qualité de service.

Il s'agit là d'un virage stratégique, dans un secteur où l'expérience client devient progressivement un levier de compétitivité à part entière.



01BP 3952 Lomé-Togo/Quartier Avenou dans la rue en face de la STATION
TOTAL d'Avenou ; 23 Sotéjé, Rue de la Persévérance Tél : 90 27 72 77/ 90 27
01 46 E-mail : synphottogo2020@gmail.com

APPEL À CANDIDATURES

Pour le recrutement des consultants pour l'établissement d'une convention collective sectorielle pour la santé et d'une grille de rémunération salariale

1. Contexte et justification

Le Syndicat National des Praticiens Hospitaliers du Togo (SYNPHOT) se positionne aujourd'hui comme le plus grand syndicat de la santé au Togo.

Dans sa vocation d'œuvrer pour de meilleures conditions de vie et de travail des travailleurs du secteur de la santé, le SYNPHOT a lancé depuis un vaste chantier sur la rémunération au sein du secteur en 2021, à partir du Forum Citoyen et Universitaire sur la Santé pour apporter leur contribution la politique sanitaire du Togo.

Dans la suite de ce forum, un atelier s'est déroulé du 14 au 16 février 2023 à Kpalimé, dénommé « **Grande assise sur la rémunération en santé au TOGO** ». L'objectif était de mener des réflexions pour améliorer la rémunération des agents de la santé tant dans le domaine public que privé.

Les deux grandes décisions de cette assise ont été l'élaboration de la convention collective pour le secteur privé de la santé et le plaidoyer pour la loi sur la fonction publique hospitalière.

Pour mener les actions en vue de l'élaboration de la convention collective sectorielle pour la santé, le SYNPHOT lance un appel à candidatures pour le recrutement de deux consultant(e)s experts en la matière.

2. Description du poste

Intitulé des postes :

- 1- consultant(e) expert en ressources humaines ;
- 2- consultant(e) expert en élaboration grille salariale.

Type de contrat : Contrat de mission pour une durée de trois mois (mai à juillet 2026)



01BP 3952 Lomé-Togo/Quartier Avenou dans la rue en face de la STATION
TOTAL d'Avenou ; 23 Sotéjé, Rue de la Persévérance Tél : 90 27 72 77/ 90 27
01 46 E-mail : synphottogo2020@gmail.com

- Un support de présentation synthétique (PowerPoint) de la convention
- Un plan de plaidoyer pour la suite du processus selon la pratique en la matière

4. Profils recherchés

4.1. Formation & diplômes

4.1.1. Expert en ressources humaines

Diplôme de niveau Bac+5 (Master 2, DESS) en ressources humaines.

Expérience professionnelle

- Expérience avérée d'au moins 15 ans dans le domaine des ressources humaines ;
- Une expérience confirmée dans l'élaboration de convention collective ;
- Une connaissance avérée de la législation du travail et des lois sociales au Togo ;
- La connaissance de l'administration publique togolaise serait un atout majeur ;
- La connaissance du système de santé togolais et du secteur de la, fonction publique togolaise serait un atout majeur.

Compétences techniques

- Capacités rédactionnelles de haut niveau en français.

4.1.2. Expert en droit du travail et des lois sociales

Diplôme de niveau Bac+5 (Master 2, DESS) en droit du travail et des lois sociales.

Expérience professionnelle

- Expérience avérée d'au moins 15 ans dans le domaine en droit du travail et des lois sociales ;



01BP 3952 Lomé-Togo/Quartier Avenou dans la rue en face de la STATION
TOTAL d'Avenou ; 23 Sotéjé, Rue de la Persévérance Tél : 90 27 72 77/ 90 27
01 46 E-mail : synphottogo2020@gmail.com

Lieu d'affectation : Togo.

3. Missions, responsabilités et critères de succès

Placé(e) sous l'autorité du Bureau Exécutif National du SYNPHOT, les consultants auront pour mission d'élaborer, faire valider et proposer des actions de plaidoyer pour l'adoption d'une convention collective sectorielle du secteur non public de la santé au Togo assortie d'une grille salariale adaptée.

3.1. Missions et responsabilités clés

- **Élaborer un draft de la convention sectorielle de la santé** à la suite d'une étude nationale et un brainstorming sous régionale, soumettre ce draft au porteur du projet (SYNPHOT) et en obtenir une version prête à faire valider par toutes les parties prenantes.

- **Coorganiser avec le BEN SYNPHOT un atelier de pré-validation** du projet de convention en présence des acteurs de la santé des deux secteurs (public et privé). Mettre à disposition du BEN du SYNPHOT, au décours de cet atelier la première version du projet de convention collective de la santé au Togo, approuvée par tous les acteurs.
- **Proposer des actions de plaidoyer** pour une mise en œuvre de ladite convention et organiser de rencontres en ce sens. (*Approbation par le Ministre chargé du travail et enregistrement par le Président du tribunal de travail*)
- **Produire un Rapport de fin de mission et formuler des recommandations** : Rédiger les rapports de mission ; formuler des recommandations au BEN et à ses partenaires.

3.3. Livrables attendus

Au terme de sa mission, les consultants devront avoir produit et soumis au BEN les livrables suivants :

- Un rapport de cadrage méthodologique validé.
- Un projet de convention collective sectorielle
- Le rapport final de la mission.



01BP 3952 Lomé-Togo/Quartier Avenou dans la rue en face de la STATION
TOTAL d'Avenou ; 23 Sotéjé, Rue de la Persévérance Tél : 90 27 72 77/ 90 27
01 46 E-mail : synphottogo2020@gmail.com

- Une expérience confirmée dans l'élaboration de grille salariale ;
- Une expérience confirmée dans l'élaboration de convention collective ;
- Une connaissance avérée de la législation du travail et des lois sociales au Togo
- La connaissance de l'administration publique togolaise serait un atout majeur.

Compétences techniques

- Capacités rédactionnelles de haut niveau en français.

4.2. Qualités personnelles des consultants

- Rigueur intellectuelle.
- Grande autonomie, sens de l'organisation et de l'initiative.
- Intégrité morale et éthique professionnelle irréprochable.
- Excellentes capacités de communication et de vulgarisation de concepts complexes.
- Sens de la diplomatie et aisance relationnelle.
- Capacité à travailler en équipe.

5. Dépôt des candidatures et processus de sélection

Le dossier de candidature doit comporter les pièces suivantes :

- Une lettre de motivation détaillant votre compréhension de la mission, ainsi que la méthodologie envisagée (2 pages maximum) ;
- Une proposition financière ;
- Un Curriculum Vitae (CV) détaillé incluant au moins trois (3) références professionnelles ;
- Les copies certifiées conformes de vos diplômes et attestations de travail.

Le processus de sélection se déroulera en trois (3) étapes :

- 1- Une présélection sur la base de l'analyse des dossiers de candidature.
- 2- Un entretien final devant un jury composé de membres du Bureau Exécutif National.
- 3- La sélection finale des candidats les mieux disant.

Seuls les candidats retenus après l'analyse des dossiers seront contactés pour la suite du processus.

À compétences égales, les candidatures féminines sont vivement encouragées et recevront une attention particulière.

Date limite de réception des offres : **06 mai 2026 à 17h 00mn**
Adresse d'envoi : dépôt physique au **siège du SYNPHOT, MAISON DE LA SANTE**, sis à Avenou et la version électronique à **synphottogo2020@gmail.com**.

EMPLOYABILITÉ ET COMPÉTITIVITÉ

La CCI-Togo et l'Université de Lomé signent un partenariat stratégique

La Chambre de commerce et d'industrie du Togo (CCI-Togo) a signé une convention-cadre avec l'Université de Lomé le vendredi 17 avril 2026, dans le but de faciliter les échanges commerciaux internationaux, de renforcer la compétitivité des entreprises togolaises et de favoriser leur intégration dans les marchés mondiaux.

Cette convention, signée pour une période de cinq ans, permettra aux deux parties de mutualiser leurs actions multiformes afin de construire une économie fondée sur le savoir, l'innovation et la compétence. Elle mettra particulièrement l'accent sur l'adéquation formation-emploi, le développement du capital humain et la participation active du monde économique à la vie universitaire, dans la perspective de soutenir efficacement le secteur privé et de promouvoir un développement social, culturel et économique du pays.

Composé de 22 articles, l'accord défini, en son article 2, une dizaine de coopérations relatives notamment à la recherche, à la formation, au développement des compétences, au soutien de l'entrepreneuriat, à la mobilité, à la promotion de l'innovation et de la compétitivité, ainsi qu'à la formation en langues

étrangères. L'accord, en son article 3, permettra l'ouverture d'un centre de langues des affaires, afin de donner aux opérateurs économiques les compétences nécessaires dans certaines langues étrangères, notamment l'Anglais et le Chinois, avec une orientation spécifique vers les besoins du secteur du commerce.

En signant cette convention, la CCI-Togo a pensé à ses opérateurs économiques, en particulier à ceux qui font des affaires et rencontrent des difficultés sur le plan linguistique. Toutefois, grâce à l'article 3, ils pourront apprendre des langues étrangères telles que l'Anglais et le Chinois, à travers l'ouverture, dans les jours à venir, d'un centre de langues des affaires.

« Nous avons remarqué que nos opérateurs économiques voyagent, qu'ils font des affaires, mais parfois il y en a qui font difficilement des affaires en raison de la barrière



linguistique. Ils commercent, ils vont à Londres, mais ils ne savent pas parler Anglais. Ils vont en Chine et ils se débrouillent comme ils peuvent. Il y en a qui n'osent même pas franchir le cap à cause de cette barrière. Alors, nous nous sommes dit qu'il faudrait aider les opérateurs économiques à pouvoir développer leurs entreprises. Et la conséquence, c'est que l'économie du pays en profite », a souligné le président de la CCI-Togo, Dr. José Symenouh.

Parlant du centre de langues des affaires, il a précisé qu'il ne s'agit pas d'un centre académique où l'on vient parler de la grammaire anglaise ou chinoise, mais d'un centre axé sur la réalité et le quotidien des opérateurs

économiques, afin de faciliter leurs échanges commerciaux internationaux.

Pour atteindre cet objectif, il faut l'apport d'un spécialiste qui n'est autre que l'Université de Lomé. Avec ce protocole d'accord-cadre, l'Université de Lomé mettra son expertise aux côtés de la CCI-Togo pour la mise en place de ce centre de langues des affaires.

Dans la même dynamique, l'Université de Lomé entend également ouvrir une école de commerce qui formera nos étudiants et, peut-être, ceux qui sont déjà dans le professionnel, aux différentes techniques de négociation et à l'analyse des accords. L'objectif est de professionnaliser l'enseignement supérieur afin de garantir l'emploi

aux étudiants après leurs formations.

« Il faut que dorénavant l'Université soit à l'écoute du secteur de l'emploi, du secteur privé. Il faut que nous puissions adapter nos formations. Il faut qu'à l'écoute de ce secteur privé, les besoins soient exprimés et que nous puissions former en amont sur les différents aspects du domaine de l'emploi. Et je pense que le partenaire le plus approprié, c'est la Chambre de Commerce. La signature de cette convention n'est que le début d'une collaboration large et franche », a déclaré Professeur Kossivi Hounaké, président de l'Université de Lomé.

Il convient de souligner que, dans cet accord-cadre, les deux parties ont la possibilité de signer des conventions spécifiques. Un comité conjoint sera également chargé de suivre et d'évaluer toutes les activités que les deux institutions auront à mener dans le cadre de leur coopération.

ASSURANCE MALADIE UNIVERSELLE

Réflexion sur la protection sociale du journaliste

Une rencontre nationale consacrée à l'extension de l'Assurance Maladie Universelle (AMU) aux travailleurs non-salariés, en particulier, les professionnels des médias, a réuni vendredi 17 avril 2026 à Kara, une centaine de journalistes issus des cinq régions du Togo.

Yao KPOWODAN

Organisée par plusieurs faitières de la presse dont le Conseil National des Patrons de Presse, l'Union des Radios et Télévisions du Togo, le Patronat de la Presse Togolaise, l'Union des Journalistes Indépendants du Togo, le Syndicat des Journalistes Indépendants du Togo, l'Association Togolaise des Organes de Presse Privée en Ligne et l'Organisation Professionnelle de la Presse en Ligne, cette session s'est tenue en partenariat avec la Caisse Nationale de Sécurité Sociale et l'Institut National d'Assurance Maladie.

Cette initiative marque une avancée notable pour une profession longtemps en

marge des mécanismes de protection sociale. Elle vise non seulement à permettre aux journalistes d'accéder à l'AMU, mais aussi à faire deux des relais essentiels dans la sensibilisation des populations. Les travaux ont porté sur les modalités d'adhésion à l'AMU, l'accès aux prestations, ainsi que le rôle des médias dans la vulgarisation de cette réforme sociale. Les participants ont également réfléchi à la mise en place d'un cadre durable de collaboration entre les médias et les institutions en charge de l'AMU.

Germain Pouli, président du Conseil National des Patrons de Presse, a rappelé



les difficultés persistantes rencontrées par les journalistes, notamment ceux du secteur privé, souvent exclus des dispositifs de couverture sociale. « L'extension de l'AMU aux journalistes constitue une réponse concrète à des situations parfois dramatiques vécues par nos confrères », a-t-il déclaré.

Il a par ailleurs exprimé la reconnaissance des organisations de presse au Président du Conseil, Faure Essozimna Gnassingbé pour son appui, soulignant que la rencontre s'est tenue sous son haut parrainage.

La cérémonie d'ouverture a rassemblé plusieurs autorités administratives locales, qui ont salué l'initiative et insisté sur le rôle clé des médias dans la réussite des réformes sociales. Les organisations de presse ont également remercié leurs partenaires institutionnels, ainsi que le ministère de la Communication, la Haute Autorité de l'Audiovisuel et de la Communication et l'Observatoire Togolais des Médias pour leur accompagnement.

Au terme des échanges, les participants ont réaffirmé leur engagement à accompagner activement la mise en œuvre et la vulgarisation de l'AMU sur toute l'étendue du territoire. Une nouvelle session de formation est d'ailleurs annoncée à Lomé dans les prochains jours, afin d'élargir le cercle des professionnels formés.



Récépissé No 0546/31/05/16/
HAAC

Djidjolé - 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

#MaCarte MaLiberté

JUSQU'AU 31 JUILLET 2026

-50%
SUR LES
FRAIS



**DEMANDEZ VOTRE CARTE
OPEN OU CHALLENGE VIA
L'APPLICATION MYCORIS
BANK OU EN AGENCE
INFO : 8283**

La Banque Autrement

<https://coris.bank>

