



**PIA**  
PLATEFORME INDUSTRIELLE ADAPTÉE  
— TOGO —

Une zone industrielle de pointe, au service de l'industrialisation togolaise



www.pia-togo.com

# LA NOUVELLE TRIBUNE

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

N° 373 du jeudi 06 février 2025 / Prix : 250 F CFA

DAS : P.2



proroge le délai de 15 jours

DÉCÈS DE GNASSINGBÉ EYADEMA

P.3

# 20 ans déjà !

- Des festivités commémoratives en présence de 5 Chefs d'Etat
- Huit personnalités décorées
- L'anecdote du chiffre 13



ACTUALITE

P.5

Yatt & Co et Label d'Or signent avec la SFI



INTERVIEW

P.4

Simon Tiemtoré : « Vista Bank est déjà actionnaire d'Oragroup »



Jusqu'au 30 MARS 2025



AVEC DJAMA, ON EST ENSEMBLE

snb.tg



L'Information !!!



## **AVIS AUX OPERATEURS ECONOMIQUES RELATIVE A LA PROROGATION DE DELAI DE DEPOT DES DECLARATIONS ANNUELLES DES SALAIRES SUR LA PLATEFORME DIMANA AU TITRE DE L'EXERCICE 2024**

**N° 002/2025/OTR/CG/CI**

Dans le cadre de l'optimisation de l'application de déclaration en ligne DIMANA, l'Office Togolais des Recettes (OTR) a déployé un nouveau module de Déclaration Annuelle des Salaires (DAS).

Alors que le délai butoir pour la soumission de la DAS au titre de l'exercice 2024 est fixé au 31 janvier 2025, conformément aux dispositions de l'article 28 du Livre des Procédures Fiscales (LPF), force est de constater que certains contribuables éprouvent encore des difficultés pour s'y conformer.

Afin de permettre aux contribuables de procéder à la Déclaration Annuelle des Salaires (DAS) au titre de l'exercice 2024 dans de meilleures conditions, le Commissaire Général porte à la connaissance des contribuables soumis à l'obligation de dépôt des DAS dans l'application DIMANA, qu'une prorogation exceptionnelle d'un délai de quinze (15) jours leur est accordée pour effectuer ladite déclaration.

Cette mesure exceptionnelle a pour effet la suspension des pénalités liées aux dépôts tardifs. Les pénalités seront appliquées à partir du lundi 17 février 2025.

Le commissaire Général compte sur le civisme de tous pour le respect de cette mesure exceptionnelle qui prend effet à partir de sa date de signature.

Fait à Lomé le 31 janvier 2025  
Le Commissaire des Douanes et Droits Indirects

*Signé*

**Kwawo A. K. ESSIEN**

## DÉCÈS DE GNASSINGBÉ EYADEMA

## 20 ans déjà !

Un colloque international en hommage au Général Gnassingbé Eyadema, Père de la nation togolaise, a été organisé lundi 03 février 2025 à Lomé, à l'occasion du 20ème anniversaire de son décès. Cet événement, placé sous le patronage du Président de la République, Faure Gnassingbé, a réuni des personnalités politiques, diplomatiques, des chercheurs et étudiants, pour réfléchir sur l'héritage de cet homme d'État qui a marqué l'histoire du Togo.

Yao KPOWODAN

Les travaux ont été ouverts par le ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Kanka-Malik Natchaba, en présence du Premier ministre, Victoire Tomégah-Dogbé. Le président du comité scientifique du colloque, Prof. Kadanga Kodjona, a souligné l'objectif de la rencontre qui est de répondre aux préoccupations des chercheurs, éetout en réfléchissant sur l'œuvre du Général Gnassingbé Eyadema et son engagement en faveur de la paix et du progrès économique, afin de permettre aux générations futures de s'approprier cet aspect de l'histoire commune du Togo.

Le colloque s'est articulé autour de deux principaux axes. Le premier, intitulé « Gnassingbé Eyadema et les enjeux de paix en Afrique », a été animé par Me Robert Dossou, ancien bâtonnier et ministre des Affaires étrangères du Bénin.

Le second axe, « Gnassingbé Eyadema : Du soldat à l'homme politique », a été modéré par Prof. Kokou Folly Hétchéli, enseignant chercheur à l'Université de Lomé. Des intervenants venus de différents pays comme le Bénin, le Burkina Faso, la République du Congo, le Tchad et la Côte d'Ivoire ont partagé leurs témoignages et analysé l'engagement du Général Eyadema à travers des sous-thèmes tels que « l'œuvre de paix de Gnassingbé Eyadema en Afrique » et « Gnassingbé Eyadema et ses pairs africains ».

Les travaux ont permis de revisiter les grandes étapes du parcours du Général Eyadema, qui, depuis son arrivée au pouvoir en 1967 jusqu'à son décès en 2005, a joué un rôle important dans le développement socioéconomique du Togo, la réconciliation nationale et la consolidation de la paix au niveau régional.



Selon Prof. Kadanga Kodjona, la politique de réconciliation initiée par le Général Eyadema a permis de restaurer la sérénité au sein de la société togolaise, tout en engageant le pays dans une politique de développement économique à travers la construction d'infrastructures majeures.

À l'échelle régionale, Gnassingbé Eyadema a été un acteur clé dans la création de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) en 1975, un projet qui a renforcé l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. De plus, sa diplomatie a été déterminante dans la résolution de nombreux conflits en Afrique, notamment la médiation dans les crises du Libéria, de la Sierra-Léone et de la Côte d'Ivoire où il a facilité la

signature des accords de paix qui ont mis fin aux violences.

Le ministre Kanka-Malik Natchaba a salué l'importance de cette rencontre, soulignant qu'elle contribuera à enrichir l'histoire du pays.

« Le Général Eyadema était un homme aux multiples facettes. Il était doté de qualités naturelles exceptionnelles, une force de la nature, reconnu pour son courage et sa droiture. Ses qualités lui permirent de mener une carrière militaire enviable, décrochant tout au long de celle-ci des félicitations et des reconnaissances. Son action politique à la tête du pays s'inscrira constamment dans l'optique d'une construction collective, d'un bien commun, le Togo », a-t-il déclaré.

La cérémonie a été marquée par la présence de nombreux

responsables des institutions de la République, des membres du gouvernement, des députés, du corps diplomatique, ainsi que des chercheurs et des étudiants, tous venus rendre hommage à l'héritage du Général Gnassingbé Eyadema.

Ce colloque a permis non seulement de rappeler les réalisations de cet homme d'État, mais aussi de faire la lumière sur sa vision stratégique de la paix et du développement en Afrique.

« Ce fut une belle occasion de rappeler les valeurs d'unité dans la diversité, de culture de la paix et d'engagement patriotique qui nous sont chères. Je félicite les intervenants pour avoir su mettre en exergue l'action exceptionnelle de l'illustre disparu sur le plan continental et sous-régional. Qu'il repose en parfaite paix ! », a déclaré Victoire Tomégah-Dogbé, Premier Ministre.

L'unité nationale, la solidarité et la paix sont décrites pour caractériser les actions du Général, tant sur le plan national que continental.

Les activités commémoratives du 20ème anniversaire du rappel à Dieu du Général Gnassingbé Eyadema, se sont poursuivies avec une veillée à son domicile à Pya (Kara).

## Gnassingbé Eyadema et l'anecdote du chiffre 13

Il est de notoriété publique que tous les rendez-vous du président Gnassingbé Eyadema commençait par 13. Contrairement à une croyance largement répandue, l'attachement du défunt président au chiffre 13 ne découle pas du coup d'État du 13 janvier 1963 qui l'a conduit au pouvoir. Le mystère qui entoure ce chiffre a été levé par Dr Wiyao Evalo, historien et ancien attaché de presse du président Eyadema. C'est au cours du colloque organisé le 03 février 2025 à Lomé, à l'occasion des vingt ans de disparition de l'un des dirigeants les plus marquants du Togo et du continent africain.

Parmi les nombreuses révélations faites au cours de cet événement, celle du Dr Wiyao Evalo, historien et ancien attaché de presse du président Eyadema, a particulièrement retenu l'attention. Contrairement à une croyance largement répandue, l'attachement du défunt président au chiffre 13 ne découle pas du coup d'État

du 13 janvier 1963, qui l'a conduit au pouvoir.

« Dans l'armée, le numéro matricule est l'identité du soldat. Le numéro matricule du président était 96213. C'est pourquoi il était attaché au chiffre 13, cela n'a rien à voir avec le 13 janvier », a précisé Dr Evalo devant un auditoire attentif.

Dr Evalo a partagé des récits



captivants sur le courage et la force physique de l'ancien président. L'une des anecdotes a particulièrement marqué l'auditoire : « Alors qu'il combattait en Algérie, l'unité d'Eyadema a été encerclée par les forces indépendantistes. Il a tout fait pour protéger ses hommes. Mais au moment où il se retirait, il a été saisi. Grâce à sa force, il a maîtrisé quatre

militaires algériens à lui seul. On le cherchait sans succès, jusqu'à ce que le pasteur Roux revienne sur ses pas et le retrouve accroupi sur ces quatre soldats... »

Un témoignage qui illustre la détermination et l'engagement d'Eyadema en tant que soldat et chef d'hommes.

Le ministre Malick Natchaba

des Enseignements supérieurs, dans son allocution d'ouverture, a salué l'héritage laissé par l'ancien président : « Nous lui serons toujours reconnaissants pour les desseins glorieux qu'il a formés pour le Togo et nous nous engageons à toujours préserver les acquis chèrement obtenus. » Ce colloque a ainsi permis de rendre un vibrant hommage à un homme dont l'influence a dépassé les frontières du Togo. Son engagement pour la stabilité en Afrique, son leadership et son attachement aux valeurs militaires ont fait de lui une figure incontournable du continent.

INTERVIEW DU CEO DE VISTA BANK

# Simon Tiemtoré : « Vista Bank est déjà actionnaire d'Oragroup »

Il s'est imposé comme l'une des nouvelles figures de proue du secteur bancaire africain. En quatre ans à peine, Simon Tiemtoré, d'acquisition en acquisition, a fait la couverture de la plupart des médias économiques africains. Alors que les grandes banques françaises, naguère omniprésentes, désertent le continent, cet homme d'affaires burkinabé accélère le pas pour combler le vide. Sa dernière percée ? L'ouverture d'une filiale en France, une étape clé pour Vista Bank, qui cible un réseau de 25 banques d'ici l'année prochaine. Ancien avocat d'affaires, passé par PwC et Morgan Stanley, Tiemtoré s'est fait un nom dans la finance africaine avec Vista Bank qui multiplie les acquisitions, soutenues par un allié de poids : Afreximbank. Mais aussi J.P. Morgan. Loin de se contenter de remplacer les géants sur le départ, il se revendique comme un bâtisseur panafricain, porté par une vision : réinventer la banque pour servir les Africains, les États africains et leurs économies. Dans un entretien exclusif avec l'agence Ecofin, Simon Tiemtoré revient sur ses ambitions, son pari sur le marché français — qu'il voit comme un pont entre l'Afrique et les marchés internationaux —, et les défis d'un continent en pleine mutation financière.

**Nous avons appris que Vista Bank s'implante en France. Pourquoi avoir choisi ce pays ? Cette décision répond-elle à un besoin spécifique du marché ou vise-t-elle à attirer des investisseurs européens ?**

L'entrée de Vista Bank sur le marché français s'inscrit dans une logique de développement stratégique. Nous avons choisi la France, car elle représente un marché financier mondial qui nous offre un accès privilégié à l'Europe et aux capitaux internationaux. Nos opérations couvrent principalement des pays francophones ayant des liens historiques et économiques forts avec la France. De plus, nous avons acquis des banques françaises opérant en Afrique, ce qui rend pertinent notre ancrage en France pour renforcer cette présence.

Cela nous permet également de promouvoir les échanges commerciaux entre l'Afrique et le reste du monde, tout en soutenant les initiatives intra-africaines, notamment avec des partenaires tels qu'Afreximbank.

Nous souhaitons également nous positionner comme une passerelle (gateway) pour connecter l'Afrique au monde, tout en développant une plateforme technologique avancée comme Vista Online pour faciliter les transactions. Quels services comptez-vous

**déployer dans votre filiale française ?**

Nos services se concentreront principalement sur la banque

de correspondance, le cash management, le clearing et le financement du commerce. Nous apporterons également des solutions de mobilisation de capitaux et de factoring (Affacturage, ndlr) pour nos Etats, entreprises et entrepreneurs. L'Afrique produit des matières premières destinées à l'exportation et importe également de nombreux produits et services. Vista Bank entend créer une plateforme globale qui connecte les Africains et leurs partenaires internationaux pour transacter plus facilement. Cela s'inscrit dans notre vision d'accompagner la transformation économique de nos Etats.

**Votre expansion intervient alors que de grandes banques internationales quittent l'Afrique. Pourquoi Vista choisit-elle de multiplier les acquisitions à ce moment précis ? Qu'ont-elles raté que vous avez vu ?**

Je ne dirais pas que ces banques ont raté quelque chose. Elles ont largement contribué au développement du secteur financier africain pendant des décennies. Cependant, pour des raisons stratégiques et réglementaires, elles ont choisi de quitter certains marchés émergents, y compris l'Afrique. Pour Vista Bank, cela représente une opportunité de reprendre ces banques bien gérées et de continuer à soutenir nos économies. La différence essentielle est que nous avons délocalisé nos pouvoirs de décision, en les adaptant aux réalités



locales. Cela nous permet de mieux accompagner les entrepreneurs et les États dans la mise en œuvre de leurs plans nationaux de développement.

Par ailleurs, avec le retrait de ces banques internationales, certains services essentiels comme

**renforcer cette crédibilité collective ? Par exemple, des projets communs ou des plateformes partagées pour atteindre cet objectif ?**

Je pense que vous avez très bien souligné que nous ne sommes pas la seule banque africaine à prendre l'initiative de nous implanter en France. Comme



la banque correspondante ou le treasury management disparaissent. En tant que banque panafricaine, nous avons le devoir de combler ce vide pour permettre à nos Etats, entreprises et PME de continuer à transacter avec le reste du monde. L'Afrique est un continent dynamique et plein d'opportunités. Vista Bank souhaite jouer un rôle central dans cette dynamique, en commençant par la France et en étendant ses activités à d'autres régions du monde.

**Votre stratégie est clairement réfléchie, mais au-delà de l'installation en France, il faudra construire une crédibilité solide, notamment vis-à-vis du regard porté par les pays occidentaux et les marchés développés. Étant donné qu'un tel défi ne peut être relevé seul, y a-t-il des initiatives ou collaborations entre les banques africaines qui s'implantent également en Europe, comme Zenith Bank ou Access Bank, pour**

vous l'avez mentionné, Zenith, UBA et Access Bank ont également fait ce choix stratégique pour accéder aux marchés européens et mondiaux. La raison en est simple : en tant que banque africaine, nous avons désormais la responsabilité d'éduquer nos clients, nos États et nos partenaires locaux, tout en leur offrant une plateforme capable de réduire les risques liés à leurs transactions. Sur le marché international, l'Afrique est souvent perçue comme risquée, principalement parce que nous ne sommes pas suffisamment connus.

Disposer d'une présence locale nous oblige à respecter les réglementations en vigueur, ce qui renforce la transparence et la confiance. Cela se reflète aussi dans nos filiales et auprès de notre clientèle, nous permettant ainsi d'offrir une plateforme qui crédibilise l'Afrique aux yeux du monde, réduit les risques perçus, et diminue

les coûts des transactions. C'est une initiative que nous encourageons vivement. Si les grandes banques européennes et mondiales se sont retirées d'Afrique, il nous revient, en tant que banques africaines, de nous positionner sur ces marchés pour maintenir cette connexion essentielle et contribuer à l'épanouissement économique de nos pays.

**Quelles seraient, selon vous, les principales difficultés que ces groupes, repris par des Africains et des investisseurs locaux, doivent surmonter pour s'imposer durablement dans l'écosystème financier et réellement soutenir les économies africaines ?**

Simon Tiemtoré : L'élément le plus important est le respect de la réglementation. Obtenir l'agrément du régulateur français est déjà un signal fort qui témoigne de l'engagement de Vista envers le respect des normes internationales. Nous appliquons ces standards non seulement dans nos filiales, mais également auprès de nos clients.

Nous évoluons dans un environnement très réglementé, donc le respect des règles est essentiel. Mais cela va au-delà : il s'agit aussi de promouvoir nos services, nos activités, auprès des entrepreneurs, des États, tout en accompagnant cela d'une démarche éducative. L'objectif est de leur permettre de comprendre les règles des marchés mondiaux, de s'y intégrer pleinement et de devenir des acteurs majeurs.

C'est ainsi que ces groupes peuvent se transformer en champions : non seulement locaux ou panafricains, mais également mondiaux. Disposer d'une présence hors d'Afrique offre l'opportunité de participer activement à l'écosystème global et de promouvoir l'excellence africaine sur la scène internationale.

**Votre expansion rapide sur le continent fait beaucoup parler. Certains observateurs jugent votre stratégie agressive. Comment assurez-vous la viabilité financière et opérationnelle de cette croissance ?**

Ce point de vue vient souvent d'une méconnaissance du marché des fusions et acquisitions, qui est au cœur de notre stratégie. Nous avons

( Suite à la page 6 )

## CRÉER DES CHAMPIONS LOCAUX

## Yatt &amp; Co et Label d'Or signent avec la SFI

La Société financière internationale (SFI), branche du Groupe de la Banque mondiale dédiée au secteur privé, a conclu en fin de semaine dernière, des accords d'assistance technique avec deux entreprises Yatt & Co-Togo et Label d'Or, respectivement spécialisées dans le secteur de l'énergie et l'agro-industrie. Par cet accord, l'institution entend soutenir leur croissance et faciliter leur accès au financement, indique-t-on.

Concrètement, l'institution va fournir à ces sociétés, un accompagnement technique sur mesure dans des domaines clés tels que la gestion financière et la conformité aux normes environnementales, sociales et de gouvernance (ESG). Elle va également intervenir dans la facilitation de financement visant à financer des projets de croissance des deux entreprises.

D'après Josiane Kwenda, représentante régionale de la SFI (IFC, International Finance Corporation en anglais, NDLR) pour la Côte d'Ivoire, le Bénin, la Guinée et le Togo, ces soutiens constituent également un appui à la structuration d'un tissu économique du pays qui affiche une résilience. Selon Togo First, l'initiative vise à créer des champions locaux et renforcer les capacités



des entreprises locales prometteuses en Afrique de l'Ouest, conformément aux nouveaux engagements de la SFI. Elle consiste à identifier et accompagner des entreprises à fort potentiel afin d'en faire des acteurs de référence sur le marché ouest-africain.

Les dirigeants des deux

entreprises concernées, Aliou Yattassaye pour Yatt & Co et Gustav Bakoundah pour Label d'Or, se sont réjouis de la conclusion de ces accords, fruit d'un long processus de préparation. Ils estiment que cette assistance technique leur permettra de renforcer leur compétitivité et d'asseoir leur expansion sur des bases

solides.

L'engagement de l'IFC au Togo ne se limite pas à ces initiatives. L'institution a déjà investi dans plusieurs secteurs, notamment la connectivité internet à travers des financements apportés à Axian pour le compte de Togocom, l'énergie avec ZENER, ou encore le transport avec Gozem. Par ailleurs, l'IFC a récemment annoncé son intention de développer des solutions pour améliorer l'accès au financement des très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) évoluant dans le secteur agricole, un défi majeur pour l'économie togolaise.

## COMMÉMORATION DES 20 ANS DE DISPARITION DE GNASSINGBÉ EYADEMA

## Huit personnalités décorées par Faure Gnassingbé

Le Chef de l'Etat, Faure Gnassingbé a présidé, ce mardi 04 février 2025, une cérémonie de décoration de huit personnalités. Cette initiative est intervenue dans le cadre de la commémoration du 20ème anniversaire du rappel à Dieu du Président Gnassingbé Eyadéma.

Yao KPOWODAN

Huit personnalités ont été honorées pour service rendu à la Nation togolaise dans divers secteurs. Barry Moussa Barqué, Grand Chancelier de l'Ordre du Mono a été élevé à la Dignité de Grand-Croix de l'Ordre du Mono. L'ancien ministre d'Etat a servi avec loyauté et dévouement aux côtés du Père de la Nation pendant toute sa carrière politique et professionnelle. Plusieurs fois ministre, il a

fait preuve d'attachement aux valeurs républicaines et est disponible en toutes circonstances. Tous ces efforts ont concouru à sa décoration à la dignité de Grand-Croix de l'ordre du Mono par le Président de la République.

Dans la même dynamique de reconnaissance nationale des mérites des citoyens, Cina Lawson, ministre de l'Economie Numérique et de



la Transformation Digitale, le Général de Brigade Dimini Allaharé, Chef d'Etat-Major Général des Forces Armées Togolaises (FAT) et le Général de Brigade, Kassawa Kolemagah, ont été faits

Commandeurs de l'Ordre du Mono.

En raison de leur contribution à la préservation des us et coutumes, au maintien de la cohésion sociale et au développement

communautaire et à la promotion des valeurs républicaines, quatre chefs traditionnels ont été également honorés. Il s'agit de Togbui Komlan Aziagbede Hossou IV, Togbui Dodji Dabida III, Yempabou Gourma et Adom Assima qui ont été faits Chevaliers de l'Ordre du Mono.

La cérémonie s'est déroulée en présence des présidents des institutions de la République, des membres du gouvernement, des députés à l'Assemblée nationale et plusieurs autres autorités politiques, administratives, militaires, religieuses et traditionnelles.



## COMMUNIQUE

Une nouvelle expérience Lounge & Bar voit le jour au Zind Naaba Hôtel Lomé - Casablanca Le 24 janvier 2025 - Le Zind Naaba Hôtel annonce l'ouverture le 14 février prochain du SUTERRA LOUNGE BAR, son nouvel espace qui mêle luxe, élégance et modernité pour vous accueillir en journée et en soirée. Le SUTERRA, situé au sous-sol de l'hôtel, redéfinit l'expérience nocturne à Lomé avec son ambiance underground chic, électrisante et son décor sophistiqué.

Pensée sur le thème "Luxury and Elegance" et un Dress code « **Chic et décontracté** », la soirée d'ouverture sera l'occasion d'en apprendre un peu plus sur les offres exclusives que propose le SUTERRA, comme le coworking en journée, les soirées privées, les soirées karaoké et les happy hours, les événements sur-mesure, ou encore le photomaton interactif pour immortaliser les souvenirs.

A partir 15 février 2025, le SUTERRA LOUNGE vous reçoit de Mercredi à Dimanche de 18h à 02h du matin.

Le SUTERRA Lounge Bar, un nouveau souffle pour les nuits de Lomé.

Pour en savoir plus, veuillez contactez les équipes au :

Tél.: +228 92 90 11 11

infoszindnaabatogo@hotelszindnaaba.com

INTERVIEW DU CEO DE VISTA BANK

( Suite de la page 4 )

# Simon Tiemtoré : « Vista Bank est déjà actionnaire d'Oragroup »

déjà démontré notre expertise dans ce domaine en reprenant avec succès les actifs de BNP Paribas et de Société Générale. Ces réalisations montrent notre capacité à opérer dans le secteur bancaire et financier avec professionnalisme et efficacité.

Notre stratégie ne se limite pas à une expansion pour l'expansion. Elle est pensée pour connecter les économies et les hubs régionaux entre l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique centrale, l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe, en préparation de la ZLECAF. Ce cadre continental exige des banques africaines fortes, capables de soutenir les plans de développement économique de nos États, mais aussi nos entrepreneurs, nos PME, nos jeunes et nos femmes.

Nous avons planifié notre déploiement dans 25 pays avec une vision claire : répondre aux besoins pressants laissés par les banques étrangères qui se retirent du continent. Il fallait que quelqu'un prenne le relais pour garantir la continuité des services financiers à nos États et entrepreneurs.

Cette expansion n'est ni agressive ni improvisée. Elle est réfléchie, mûrie, et en phase avec les opportunités et les besoins du continent. Vista ambitionne de se positionner comme un acteur clé, capable de soutenir les économies africaines, aussi bien individuellement que dans le cadre de projets régionaux comme la ZLECAF. Notre croissance est réfléchie et ancrée dans les réalités économiques du continent, avec l'ambition de soutenir les États, les entrepreneurs et les populations locales.

**Qui parle de banques parle de fonds propres, surtout face aux défis actuels du continent. Comment assurez-vous la solidité financière des entités que vous reprenez, notamment celles issues de BNP Paribas ou de Société Générale ? Comment les intégrez-vous dans votre stratégie ?**

Les banques que nous avons reprises auprès de BNP Paribas ou de Société Générale sont, sans exception, des institutions solides. Ces acquisitions s'inscrivent dans une continuité logique de l'histoire de Vista. À

nos débuts, avec First International Bank, nous avons travaillé sur des banques déficitaires que nous avons redressées. Nous les avons renforcées en capitaux, en ressources humaines et en fondamentaux, afin de leur donner une assise solide et de bâtir une stratégie de croissance qui s'est accélérée avec l'intégration de ces banques françaises.

Il est vrai que certaines opportunités peuvent concerner des banques qui ne sont pas conformes aux normes. Cependant, nous avons les compétences, les ressources et l'expérience nécessaires pour redresser ces établissements lorsque cela s'impose. Cela dit, nos acquisitions récentes concernent principalement des banques solides, bien gérées, avec des équipes compétentes, une liquidité satisfaisante et une clientèle de renom.

Ces acquisitions ont renforcé la crédibilité de Vista et sa capacité d'exécution à l'échelle globale, nous permettant ainsi de mieux répondre aux défis du secteur et de soutenir nos ambitions de croissance sur le continent africain.

**Et comment faites-vous pour vous doter des moyens de vos ambitions ? Comment Vista Bank finance-t-elle son expansion ?**

Nous finançons notre expansion grâce à nos ressources propres, notamment nos fonds propres, ainsi qu'au soutien de notre partenaire stratégique, la Banque africaine d'import et d'export, Afreximbank. De plus, nous collaborons désormais avec des institutions internationales telles que JP Morgan, qui nous font confiance pour mener à bien notre stratégie d'expansion dans les 25 pays identifiés.

Comme toute institution ou entreprise en croissance, nous utilisons deux leviers principaux : les fonds propres et la dette. Mais l'accès au marché des capitaux exige de la crédibilité, et nous l'avons prouvé. La confiance du régulateur français, qui nous a accordé une licence pour opérer, est un témoignage fort de cette crédibilité. Cela renforce encore davantage notre capacité à accéder à des ressources financières et à

asseoir notre position.

Et, au final, c'est l'Afrique qui bénéficiera de cette dynamique. Notre ambition est de construire un écosystème bancaire solide pour soutenir le développement économique du continent.

**Vous avez mentionné les banques que vous avez reprises et redressées. Oragroup semble être un élément clé de votre stratégie d'expansion, mais la banque fait actuellement face à certaines difficultés. Nous savons qu'un plan d'acquisition avait été initié, mais n'a pas abouti dans un premier temps, avant l'annonce d'un nouvel accord. Pouvez-vous nous en dire davantage ?**

Je préfère ne pas m'étendre sur cette transaction, comme vous l'avez justement souligné, étant donné la confidentialité qui entoure ces discussions. Ce que je peux vous dire, c'est que la transaction est toujours en cours. Nous sommes aujourd'hui déjà actionnaires d'Oragroup.

**Participez-vous donc au plan de sauvetage en cours ?**

Tout plan de sauvetage actuellement en cours chez Oragroup, et approuvé par les régulateurs, Vista y participera pleinement.

Aujourd'hui, le secteur bancaire évolue rapidement avec l'émergence de la fintech, de l'intelligence artificielle, des services mobiles et des nouvelles technologies.

**Quelles innovations un groupe comme Vista apporte-t-il pour rivaliser avec les acteurs en place et améliorer l'accès bancaire des populations rurales, ainsi que l'accès au financement ?**

Je ne considère pas cela comme une compétition, ni avec les fintechs, ni avec les autres banques. C'est plutôt une complémentarité. Sachez que ces fintechs et nos pairs dépendent souvent des banques pour leurs activités : qu'il s'agisse de l'onboarding, du clearing, des paiements ou du règlement, leurs moyens restent limités en raison des contraintes réglementaires. C'est donc en collaboration avec elles que nous travaillons. En tant que banque, nous investissons

également dans des moyens technologiques innovants pour digitaliser notre offre et améliorer nos services à la clientèle. Le marché africain est suffisamment vaste pour que chaque acteur puisse contribuer à sa manière. La véritable gagnante, c'est la clientèle, qui bénéficie des innovations apportées.

Le taux d'inclusion financière en Afrique reste très faible. Nous avons besoin de davantage d'acteurs pour offrir des solutions innovantes aux populations et aux États africains. Cela permettra de promouvoir l'inclusion financière et de répondre aux besoins de financement dans les différents secteurs économiques. Pour nous, il ne s'agit pas d'une compétition, mais bien d'une collaboration avec les fintechs et les autres banques. Toutes les institutions bancaires, y compris Vista, s'efforcent d'intégrer les nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle, pour automatiser et optimiser leurs services. Nous pensons qu'il y a de la place pour tous sur le marché financier africain, et c'est ensemble que nous pourrions accélérer l'inclusion et la transformation économiques du continent.

**Quels sont les futurs marchés que Vista envisage de conquérir en Afrique et au-delà de la France ?**

Plutôt que de parler de conquête, nous préférons parler de contribution. Il y a déjà des acteurs présents dans ces régions, et notre objectif est d'apporter des solutions concrètes et visibles pour contribuer à l'épanouissement financier de ces pays. Comme je l'ai mentionné, nous avons une liste de pays qui nous permettra d'atteindre notre objectif de présence dans 25 pays d'ici 2026. Nous ciblons particulièrement l'Afrique australe, l'Afrique de l'Est et l'Afrique centrale. Par exemple, nous sommes déjà implantés au Mozambique, ce qui nous donne un point d'entrée stratégique dans l'Afrique australe. Il est important pour nous de connecter cette région avec nos autres marchés, principalement situés en Afrique de l'Ouest.

La France joue également un rôle clé dans cette stratégie. Elle nous permet

de connecter nos États et nos opérations avec le reste du monde, renforçant ainsi nos ambitions globales. Nous avançons selon une stratégie réfléchie et sans précipitation, avec l'objectif à terme de devenir un acteur majeur et global sur le marché financier.

**Comment imaginez-vous Vista Group à l'horizon 2030 ?**

D'ici 2030, notre ambition est claire : devenir une banque panafricaine globale. Quand je parle de globale, cela signifie être présent sur le marché financier mondial tout en restant un acteur clé pour le développement de l'Afrique.

Nous sommes d'abord une banque africaine, une banque panafricaine. Notre marché primaire, ce sont les États africains, les particuliers, les entrepreneurs, hommes et femmes, qui façonnent l'avenir du continent. Notre mission est d'accompagner les plans nationaux de développement économique de nos pays et de soutenir les initiatives qui libèrent leur potentiel. Notre ADN reste profondément africain. C'est cette identité qui nous permettra de devenir un acteur majeur dans la mise en œuvre de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF). Notre rôle sera de fournir aux États africains les outils financiers nécessaires pour exploiter pleinement leurs potentialités. En 2030, nous aspirons à être une banque de référence sur la scène mondiale, mais toujours avec un focus central sur l'Afrique et son développement.

**Vous avez également investi dans le secteur des assurances, avec une filiale déjà présente au Burkina Faso. Quelle est la prochaine étape et quelle est la logique derrière cette orientation stratégique ?**

Notre vision repose sur la complémentarité des instruments financiers que nous offrons. L'idée est de développer un modèle intégré de banque-assurance. Cela signifie qu'idéalement, partout où il y aura une banque Vista, il y aura une compagnie d'assurance pour renforcer cette complémentarité. Cette stratégie vise à diversifier les produits proposés à nos clients,

INTERVIEW DU CEO DE VISTA BANK

( Suite de la page 4 )

# Simon Tiemtoré : « Vista Bank est déjà actionnaire d'Oragroup »

pour mieux les accompagner et mieux soutenir nos États. En intégrant les services bancaires et d'assurance, nous pouvons réduire les risques liés aux transactions, tout en offrant des services attractifs, tant en termes de coûts que d'exécution.

En somme, notre ambition est claire : partout où Vista est présent, nous voulons que nos clients et nos partenaires, qu'ils soient des particuliers, des entreprises ou des États, puissent bénéficier d'une gamme complète de services financiers, notamment l'assurance, pour répondre efficacement à leurs besoins.

**Quel message souhaiteriez-vous adresser à vos partenaires et collaborateurs concernant ces nouvelles étapes d'expansion et d'acquisition pour Vista ? Étant donné que ce type de transition peut parfois générer des frictions dans les entreprises rachetées, que diriez-vous pour rassurer les**

**parties prenantes ?**

Nous avons reçu un accueil très favorable, voire enthousiaste, de la part de tous nos partenaires. Qu'il s'agisse d'Afreximbank, de la SFI, de la BAD, des DFI ou encore des agences de développement, tous ont salué ces initiatives.

Des institutions comme JP Morgan et d'autres grandes banques mondiales avec lesquelles nous collaborons voient en nous un levier stratégique. Elles recherchent un partenaire ayant une expertise approfondie du marché africain pour faciliter les transactions et renforcer leur présence sur le continent.

Nos partenaires africains, qu'il s'agisse des États, des banques centrales ou de nos clients, partagent également cet enthousiasme. Ils apprécient la montée en puissance d'une banque africaine pleinement ancrée dans les réalités locales. Cela permet d'offrir des services essentiels au développement et à la

croissance de nos économies : banques correspondantes pour le commerce international, gestion de trésorerie, affacturage, conseil, mobilisation de ressources sur les marchés des capitaux, entre autres.

Nous sommes également très fiers de la confiance que nous a accordée la Banque de France en nous délivrant cette licence. Cela renforce notre détermination à améliorer l'accès de l'Afrique aux marchés internationaux et à promouvoir le commerce intra-africain pour une véritable transformation économique.

Il n'y a eu aucune friction notable dans nos acquisitions, et cette expansion a été perçue comme une excellente nouvelle par toutes les parties prenantes. Nous en sommes fiers et déterminés à poursuivre sur cette lancée pour contribuer à l'épanouissement financier du continent africain.

**On dit de Vista qu'elle est une banque avec un esprit ou un mindset américain, ce qui implique un leadership parfois inédit en Afrique. Cela peut déstabiliser certaines personnes, notamment en ce qui concerne la culture du changement. Quel message souhaitez-vous adresser à celles et ceux qui pourraient s'inquiéter ?**

Vista signifie innovation, regard tourné vers l'avenir. C'est le sens même du nom : regarder de l'avant et viser plus haut. Nous avons une vision claire, nous écoutons le marché, nous anticipons les tendances et nous nous positionnons stratégiquement pour mieux soutenir l'Afrique. Comme vous l'avez mentionné, notre approche peut parfois sembler difficile à suivre pour certains. Cependant, nous prenons le temps d'expliquer notre vision et notre stratégie. Jusqu'à présent, nous avons bénéficié du soutien de nos partenaires

et parties prenantes, ce qui nous permet de progresser vers nos objectifs.

Notre mission reste centrée sur l'accompagnement de nos États, de nos entrepreneurs, de nos PME, de nos jeunes et de nos femmes. Nous voulons promouvoir l'inclusion financière et stimuler le développement économique de nos pays.

Toute la stratégie de Vista est orientée vers l'Afrique et son développement. Notre ambition est de construire une économie africaine plus inclusive et résiliente, grâce à une approche innovante et proactive.

OLYMPISME

## Forum des Athlètes : Ce qu'il faut retenir

Le Comité National Olympique du Togo a abrité le vendredi 24 janvier 2025, le Forum des Athlètes. Une occasion pour les athlètes de se retrouver pour échanger sur les exigences du sport de haut niveau, se familiariser avec des outils d'aide à la performance, partager leurs expériences et bénéficier des conseils et orientations pour de meilleurs résultats sur l'Olympiade 2025-2028.

Nicolas EDORH



Cette rencontre a connu la participation de plusieurs athlètes et sportifs de renom dont le président de la Commission des Athlètes du CNO-TOGO, Agassa Kossi, le Médaillé Olympique Benjamin Boukpeti, le Représentant du Togo à la Commission des Athlètes de l'Association des Comités Nationaux Olympiques d'Afrique (ACNOA), Zone 3, Médard Kossi Nayo qui est spécialement rentré de Dakar (Sénégal) pour le Forum sur invitation du CNO-TOGO,

le Sélectionneur National des Eperviers du Togo, Nibombé Daré, l'international togolais Floyd Ayité, le triathlète Eloi Adjavon qui a participé aux Jeux Olympiques Paris 2024 et qui est revenu à Lomé pour la 2ème fois en quelques jours grâce au CNO-TOGO, les olympiennes Claire Ayivon (Jeux Olympiques Rio 2016 et Jeux Olympiques Tokyo 2020) et Akoko Komlanvi (Jeux Olympiques Paris 2024).

Des techniciens dont le Directeur Technique National de la Fédération Togolaise de Football, Dodzi François Eklu Siabi, et cinq (05) professeurs d'Education Physique et Sportive délégués par le Ministère de l'Enseignement Technique, de la Formation Professionnelle et de l'Apprentissage, ont également pris part aux travaux.

Les échanges ont essentiellement porté sur le Rôle de la Commission des Athlètes, la Présentation de la Plateforme Athlète365 du Comité International Olympique (CIO), le Dopage, l'utilisation de la Plateforme AMA ainsi que le partage d'expériences de participation aux Jeux Olympiques.

Des opportunités liées à l'Olympiade 2025-2028 pour les athlètes et leur entourage ont été également présentées, de même qu'une communication sur les Droits humains, la Protection des athlètes et la Prévention de la discrimination et le harcèlement dans le sport.

Le président du CNO-TOGO, Deladem Akpaki, s'est félicité de la présence massive des athlètes et techniciens

à ce Forum, preuve de leur disponibilité et leur engagement à renforcer leurs capacités et être davantage aguerris pour de meilleures performances. Même son de cloche du côté de la Vice-Présidente du CNO-TOGO, Peace Akpéné Adiho qui a joint sa voix à celle du Secrétaire Général, Téoundé Assenim à l'ouverture des travaux, pour encourager les athlètes dames en profitant de ces initiatives du CNO-TOGO pour apprendre encore plus, afin de s'affirmer davantage sur la scène sportive en titillant les sommets.

Le Forum des Athlètes a pris fin sur une bonne note, avec des ateliers participatifs qui ont permis aux athlètes de réfléchir sur des thèmes précis en lien avec l'amélioration

de leurs performances et la lecture et l'adoption des résolutions.



Récépissé No 0546/31/05/16/  
HAAC

Djidjilé - 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



SOCIÉTÉ NOUVELLE DE BOISSONS

# Jusqu'au 30 MARS 2025

**500F**  
**50CL**



[www.snb.tg](http://www.snb.tg)

AVEC **DJAMA**, ON EST **ENSEMBLE**

