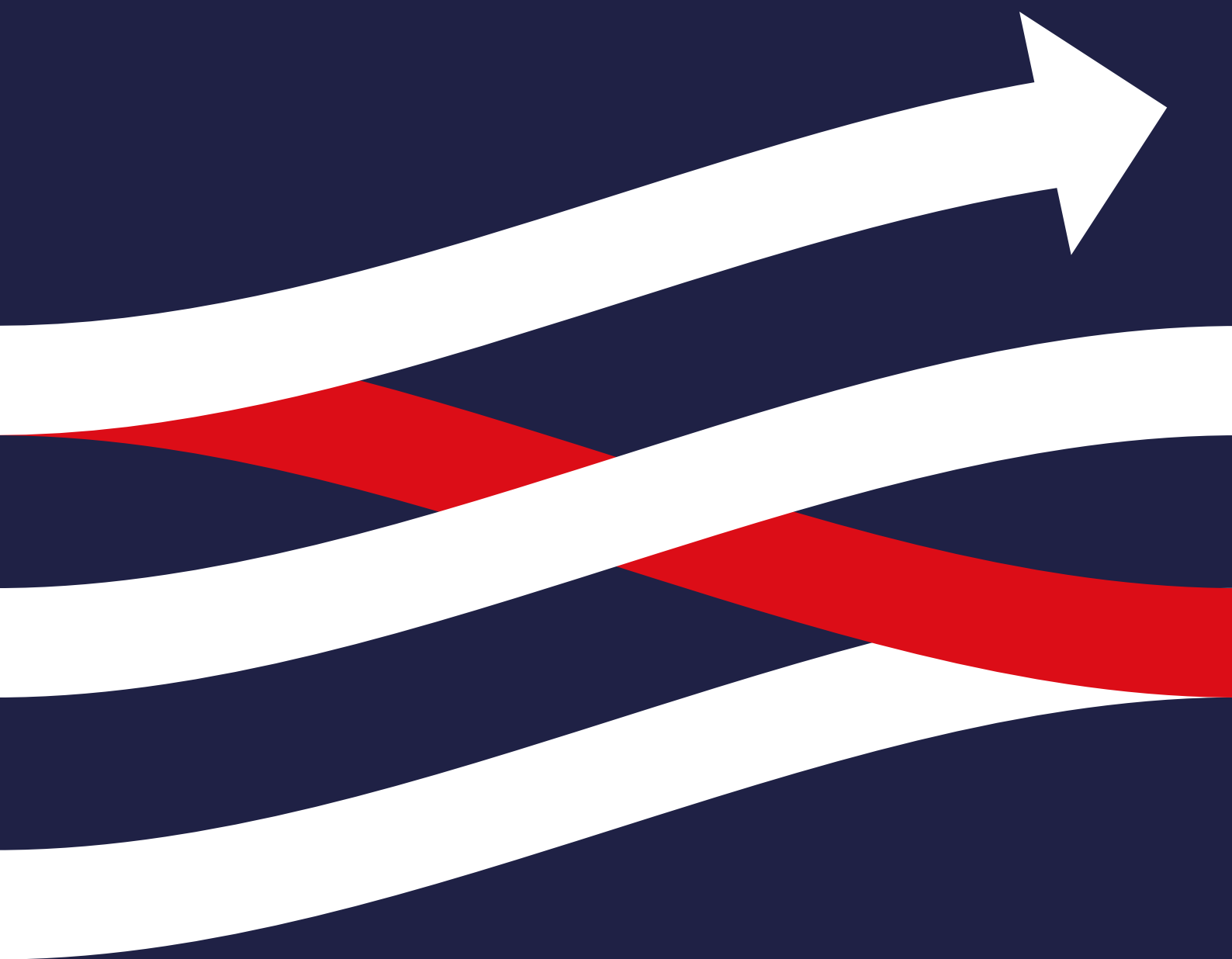


Rapport annuel

2025



Et tout devient possible !



Sommaire

Éditorial d'Abdallah Yacoub Wazni 4

Éditorial d'Henry Yoan Wazne 5

1 - Présentation 7

1a - Sofibanque : et tout devient possible ! 8

1b - 2025 : un nouveau chapitre pour la Sofibanque 9

2 - Gouvernance de la Sofibanque 11

2a - Conseil d'Administration 12

2b - Les comités spécialisés au service d'une gouvernance exemplaire 13

2c - Maîtriser les risques pour soutenir une croissance responsable 15

**3 - Notre approche :
un service sur mesure 18**

3a - Valeurs et ambitions : une vision guidée par le service et la confiance 20

3b - Banque de détail : au service des usages du quotidien 22

3c - Banque corporate : accompagner la croissance des entreprises 25

4- La Sofibanque en 2025 31

4b - Une banque en digitalisation accélérée 32

4c - Un modèle au cœur des territoires : le Grand Katanga 36

4d - Structurer les équipes pour accompagner la croissance 38

4e - L'engagement sociétal de la Sofibanque 41

5 - Annexes et Informations pratiques 44



Abdallah Yacoub Wazni

Président du Conseil d'administration
de La Sofibanque

« **La croissance n'a de valeur que si elle repose sur des bases solides, maîtrisées et durables.** »

L'année 2025 marque une étape structurante dans l'évolution de la Sofibanque. Après une phase de croissance soutenue, la banque franchit un cap et entre dans une nouvelle dynamique, fondée sur la consolidation de ses acquis et le renforcement de ses fondamentaux.

Cette trajectoire se reflète dans nos résultats. En 2025, le produit net bancaire progresse de 27 % pour atteindre 129,3 millions USD, tandis que le résultat net s'établit à 39 millions USD, en hausse de 33 %. Le total du bilan atteint 1,44 milliard USD, confirmant le changement d'échelle opéré par la banque.

Au-delà de ces performances, l'année a été marquée par des avancées structurantes. La Sofibanque a renforcé sa gouvernance, consolidé son dispositif de gestion des risques et poursuivi la structuration de son organisation, afin d'accompagner durablement le développement de ses activités.

Dans un environnement exigeant, nous avons maintenu une trajectoire équilibrée, conciliant croissance, maîtrise des risques

et exigence de conformité. Cette discipline constitue un élément central de notre modèle et un facteur clé de confiance pour l'ensemble de nos parties prenantes.

L'année 2025 a également confirmé notre capacité à accompagner des acteurs économiques de premier plan, tout en poursuivant le développement de notre présence sur le territoire, avec l'ouverture de nouvelles agences et le lancement de projets structurants, à l'image de notre futur siège.

Ces réalisations traduisent la solidité de notre modèle : une banque indépendante, ancrée en République Démocratique du Congo, capable de conjuguer proximité et exigence, tout en s'inscrivant dans une logique de développement maîtrisé.

Nous abordons les prochaines années avec ambition et responsabilité, déterminés à poursuivre notre trajectoire de croissance dans un cadre sécurisé et durable, au service de nos clients, de nos collaborateurs et de l'économie congolaise.



Henry Yoan Wazne

Administrateur Directeur
général de la Sofibanque

« Notre priorité reste inchangée : servir nos clients avec exigence, proximité et sur mesure. »

L'année 2025 a été une année de transformation pour la Sofibanque.

Dans un environnement exigeant au début de l'exercice, la banque a démontré sa capacité d'adaptation, sa résilience et sa solidité, avec une dynamique particulièrement positive au second semestre.

Cette année a été structurée autour de priorités claires : renforcer notre organisation, améliorer l'expérience client et accompagner la croissance de nos activités dans un cadre maîtrisé.

Nous avons poursuivi le développement de notre portefeuille clients, en particulier auprès d'acteurs de premier plan, tout en restant fidèles à notre approche : proposer des solutions sur mesure, adaptées aux besoins spécifiques de chaque client. Cette exigence se traduit concrètement dans nos activités, qu'il s'agisse de la banque de détail ou de la banque corporate.

La transformation digitale s'est accélérée, avec le déploiement de nouvelles solutions et l'amélioration continue de nos services.

Cette dynamique vise un objectif simple : rendre la banque plus accessible, plus efficace et plus proche des usages de nos clients.

En parallèle, un travail de fond a été engagé sur l'organisation interne, avec le renforcement de nos équipes, la structuration de la fonction ressources humaines et l'évolution de nos processus. Ces efforts sont essentiels pour accompagner notre développement et maintenir un haut niveau de qualité de service.

Enfin, notre ambition demeure inchangée : faire de la Sofibanque une banque de référence en matière de relation client et de qualité de service. Cette ambition guide chacune de nos actions et constitue le socle de notre développement.





01

Présentation de la Sofibanque

Sofibanque : *et tout devient possible !*

Fondée en 2010 à Kinshasa, la Sofibanque figure parmi les premières institutions bancaires de la République démocratique du Congo.

Elle se distingue comme un partenaire de confiance, engagé aux côtés de l'ensemble de ses clients. Qu'ils soient particuliers, entreprises ou communautés, la Sofibanque affiche la même ambition pour chacun d'entre eux : les accompagner vers la croissance et la prospérité.

Pour atteindre cet objectif, la Sofibanque propose des solutions innovantes et personnalisées, conçues pour concrétiser les projets de sa clientèle. Son modèle repose sur une offre complète de produits et de services, adaptée aux réalités locales, nationales et internationales, mais aussi sur un accompagnement de qualité. L'attention constante portée par ses conseillers permet d'ajuster ses services aux besoins spécifiques de chacun, assurant ainsi un haut niveau de satisfaction.

Cette exigence et cet engagement lui ont valu d'être récompensée par le prix « Forbes Bank Game Changer » en 2023.

2025 : un nouveau chapitre pour la Sofibanque

L'année 2025 marque une étape charnière pour la Sofibanque, celle de la structuration après une phase d'hyper-croissance soutenue. Trois dynamiques fortes illustrent cette évolution : la banque a franchi un cap significatif en changeant d'échelle ; elle renforce désormais ses fondations pour s'inscrire durablement dans le paysage bancaire ; elle prépare activement un nouveau cycle de développement, à la fois régional et digital.

Cette transformation s'appuie sur plusieurs réalisations concrètes. La Sofibanque a su attirer et fidéliser de grands clients de référence, tels que Glencore et Congo Equipement (Caterpillar), confirmant ainsi sa crédibilité et son positionnement stratégique. En parallèle, elle a accéléré sa digitalisation afin d'améliorer l'expérience client et d'optimiser ses opérations.

Sur le plan organisationnel, le recrutement d'un Directeur des Ressources Humaines constitue une étape clé pour accompagner la croissance et structurer les équipes. Le réseau d'agences a également connu une expansion significative avec l'ouverture de quatre nouvelles agences en 2025, portant le total à 22. Cette dynamique se poursuivra avec l'ouverture prévue d'au moins deux agences supplémentaires en 2026, notamment à Delvaux, avec pour ambition d'atteindre 30 agences dans les deux prochaines années.

Enfin, la Sofibanque a lancé les travaux de son nouveau siège, symbole de ses ambitions et de sa volonté de s'inscrire dans une trajectoire de croissance durable et structurée.

Les chiffres clés de 2025

Depuis son lancement en 2010, la Sofibanque enregistre une croissance soutenue dans l'ensemble de ses domaines d'activité. En 2025, cette dynamique se confirme avec une progression de 33 % du résultat net, illustrant le renforcement continu et la consolidation de ses performances.

Bilan total



Produit net bancaire



Résultat net



* Par rapport à 2024





02

Gouvernance de la Sofibanque

Conseil d'administration

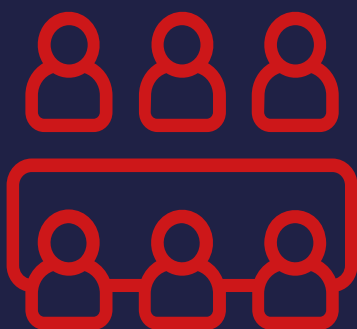
Organe souverain de gouvernance, le conseil d'administration de la Sofibanque est le garant de la vision stratégique et de la solidité institutionnelle de la banque. Il en définit les grandes orientations, supervise leur mise en œuvre et veille à ce que chaque décision serve durablement les intérêts de l'ensemble des parties prenantes. Instance collégiale par nature, il incarne la voix collective des actionnaires et exerce ses responsabilités avec rigueur, dans le respect de l'intérêt social de l'entreprise.

Au 31 décembre 2025, le Conseil d'administration de la Sofibanque se compose des membres suivants.



ABDALLAH YACOUB WAZNI

Président du Conseil d'administration de la Sofibanque.



JEAN-MODESTE KALAMBAY

Administrateur indépendant et Secrétaire du Conseil d'administration de la Sofibanque.

CLAUDE MURHONDEZI SHANGALUME

Administrateur non exécutif de la Sofibanque

HERVÉ OTSCHUDI OMANGA

Administrateur indépendant de la Sofibanque.

LISETTE BEWA MPOLA

Administrateur non exécutif de la Sofibanque.

ALEXANDER BAMANISA KENZI

Administrateur indépendant de la Sofibanque.

NADINE MAKINDU MBIMBA

Administrateur indépendant de la Sofibanque.



HENRY YOAN WAZNE

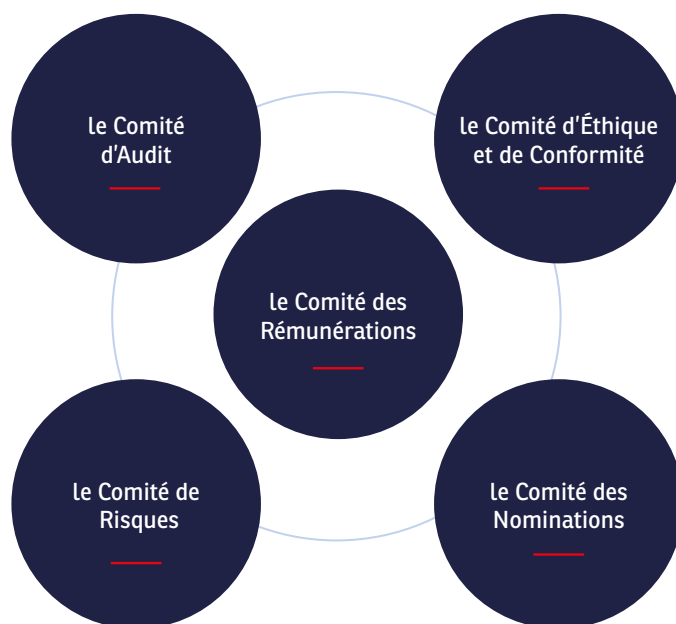
Administrateur Directeur général de la Sofibanque.

PASCAL PAY-PAY MULINDU

Administrateur non exécutif de la Sofibanque.

Les comités spécialisés au service d'une gouvernance exemplaire

Dans une démarche d'excellence en matière de gouvernance, le Conseil d'administration de la Sofibanque est tenu de mettre en place cinq comités spécialisés, chacun investi d'un rôle de surveillance et d'orientation dans son domaine :



Le Conseil d'administration définit par écrit le mandat et la composition de ces comités et veille à ce qu'ils interagissent efficacement et lui rendent compte régulièrement de leurs travaux. Composés exclusivement d'administrateurs non exécutifs, dont une majorité d'indépendants, ces comités constituent un dispositif structuré de contrôle et de suivi des politiques de la banque.

Afin de garantir un équilibre dans la répartition des responsabilités, un administrateur ne peut siéger simultanément dans plus de deux comités.

Chaque comité est présidé par l'un de ses membres, sans que cette fonction puisse être exercée par le Président du Conseil d'administration ni par le président d'un autre comité. En outre, les comités d'Audit, des Risques ainsi que d'Éthique et de Conformité sont présidés par des administrateurs indépendants.

Au 31 décembre 2025, la Sofibanque dispose des cinq comités spécialisés requis, mais leur composition reste à ajuster pour répondre pleinement aux exigences réglementaires, notamment en matière d'indépendance.

Le Conseil d'administration a ainsi engagé un renforcement du nombre d'administrateurs indépendants, afin d'assurer la conformité des comités et de consolider l'équilibre et l'efficacité de sa gouvernance.

Comité des Risques

Le Comité des Risques examine les stratégies de prise de risque couvrant l'ensemble des activités de la banque et toutes les catégories de risques. Il propose des politiques d'appétence au risque cohérentes avec le niveau de tolérance défini par la Sofibanque et en assure le suivi. Il est composé d'administrateurs disposant d'une expertise en gestion des risques, en finance, en audit ou dans des domaines connexes.

Comité d'Audit

Le Comité d'Audit est chargé de superviser le dispositif de contrôle interne, notamment la fonction de contrôle de troisième niveau. À travers ses travaux, il veille au bon fonctionnement des mécanismes de contrôle, contribuant ainsi au renforcement de la gouvernance, à la maîtrise des risques et au respect des exigences réglementaires.

Comité d'Éthique et de Conformité

Le Comité d'Éthique et de Conformité assiste le Conseil d'administration dans le suivi de la mise en œuvre du dispositif de conformité. Il veille à ce que les activités de la banque soient conduites dans le respect des lois et des règlements en vigueur, tout en contribuant à la préservation de la réputation de la Sofibanque et à la promotion d'une culture d'intégrité et de responsabilité.

Comité des Nominations

Le Comité des Nominations accompagne le Conseil d'administration dans la mise en place d'un processus structuré de sélection et de nomination des administrateurs, des dirigeants et des hauts cadres. Il évalue l'adéquation entre les exigences des fonctions à pourvoir et les profils des candidats, en tenant compte de leurs compétences, de leur expérience et de leur honorabilité.

Comité des Rémunérations

Le Comité des Rémunérations appuie le Conseil d'administration dans la définition d'une politique de rémunération globale alignée sur la culture de la banque, son appétence au risque, ses activités et ses performances. Il veille également à la bonne mise en œuvre de cette politique par les instances dirigeantes et les fonctions opérationnelles.

Le Comité de Direction

Le Comité de Direction prépare les décisions relevant du Conseil d'administration et met en œuvre la stratégie définie pour la conduite des activités de la Sofibanque, tout en lui en rendant compte régulièrement. Il veille à une répartition claire des responsabilités afin de garantir l'équilibre des pouvoirs, d'éviter toute concentration décisionnelle et d'assurer la continuité de la direction générale. Composé de mandataires sociaux désignés par le Conseil d'administration, il comprend, au 31 décembre 2025, trois membres : Henry Y. Wazne, Directeur Général, ainsi que Louis-Odilon Alaguillaume et Bobo Makunda Sefekese, Directeurs Généraux Adjointes. Le Comité de Direction se réunit au moins une fois par mois, ou plus fréquemment si nécessaire.

Comités Internes Opérationnels Permanents

Dans le cadre de la gestion courante et afin de garantir la collégialité des décisions dans les domaines clés, le Comité de Direction met en place des comités internes opérationnels permanents dédiés à la conduite des activités et à la maîtrise des risques. Au 31 décembre 2025, ces instances comprennent notamment le Comité de Crédit, le Comité des Créances, le Comité de Gestion des Risques, le Comité de Gestion des Actifs et Passifs (ALM), ainsi que le Comité de Coordination du Contrôle Interne. Ces comités contribuent à une gestion efficace, rigoureuse et cohérente des opérations de la banque.

Maîtriser les risques pour *soutenir une croissance responsable*

Dans un environnement économique et réglementaire en constante évolution, la gestion des risques constitue un levier stratégique essentiel pour assurer la stabilité, la résilience et la pérennité de la banque.

Dans la continuité des exercices précédents, elle vise à concilier développement des activités, maîtrise des expositions et protection des intérêts des parties prenantes, en particulier ceux de la clientèle.

L'exercice 2025 marque une étape importante dans le renforcement de ce dispositif, avec une orientation affirmée vers :

- une croissance saine et maîtrisée ;
- une sécurisation accrue des opérations et des systèmes ;
- une protection renforcée des avoirs et des données des clients ;
- un relèvement du niveau de conformité réglementaire et interne, notamment en matière de ressources humaines.

Le dispositif de gestion des risques repose sur un cadre structuré, articulé autour d'une politique de gestion des risques et d'une politique d'appétence au risque, qui encadrent les prises de décision et garantissent un alignement constant entre stratégie et niveau de risque acceptable.

Un cadre prudentiel solide en faveur de la performance

La solidité financière de la Sofibanque s'est renforcée en 2025, traduisant une gestion prudente et proactive des risques.

Les fonds propres réglementaires atteignent 191,1 millions USD, en progression significative par rapport à 2024 (145,4 millions USD), confirmant la capacité de la Banque à

accompagner sa croissance tout en absorbant d'éventuels chocs.

Dans ce contexte, les risques pondérés ont connu une augmentation soutenue pour atteindre 911,9 millions USD, soit une hausse de 36,1 % par rapport à 2024, reflétant le dynamisme de l'activité. Malgré cette évolution, la consommation des fonds propres demeure maîtrisée à 59,64 %, en deçà du seuil d'appétence fixé, illustrant une gestion équilibrée entre croissance et prudence.

La banque maintient par ailleurs des ratios prudentiels solides :

- Solvabilité globale de 20,96 %, largement supérieure au minimum réglementaire de 10 % (12,5 % en incluant le coussin de conservation) ;
- Solvabilité Tier 1 de 18,86 %, traduisant la solidité de sa structure financière.

Ces indicateurs confirment la capacité de la banque à soutenir son développement dans un cadre sécurisé, tout en préservant une marge de manœuvre significative face aux risques.

Une maîtrise renforcée des risques au cœur du modèle de gestion

Le dispositif de gestion des risques s'appuie sur une organisation robuste fondée sur les principes des trois lignes de défense, garantissant une répartition claire des responsabilités et une supervision indépendante.

La culture du risque a été consolidée en 2025 à travers :

- la mise à jour de la cartographie des risques opérationnels, validée au premier trimestre ;
- un suivi régulier par les comités spécialisés ;
- un renforcement du rôle de la Direction des Risques dans l'animation du dispositif.

Sécurité et protection des avoirs : *une priorité stratégique accentuée*

Renforcement du dispositif de sécurité et de cybersécurité

Face à l'évolution des menaces, notamment en matière de cybercriminalité, la banque a intensifié ses investissements en 2025 afin de renforcer la sécurité de ses infrastructures et de ses systèmes d'information. Les principales avancées concernent :

- l'alignement de l'infrastructure sur des standards internationaux tels que PCI DSS et ISO 27001 ;
- le déploiement de solutions avancées de détection et de prévention des intrusions ;
- le renforcement de la résilience des connexions via des mécanismes de basculement automatisé ;
- et la mise en place d'un site de secours distant de niveau Tier 3.

Ces dispositifs visent à garantir la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité des données, avec en ligne de mire l'objectif d'assurer une protection optimale des avoirs et des opérations de la clientèle.

Maîtrise accrue des risques opérationnels

Le risque opérationnel a fait l'objet d'une attention particulière en 2025, avec une meilleure capacité de mesure et de suivi. L'exigence en fonds propres associée à ce risque s'élève à 16,3 millions USD. Cela représente 8,51 % des fonds propres, contre 5,02 % en 2024, traduisant à la fois une montée en puissance de l'activité et un renforcement du dispositif d'identification des risques.

Les principaux facteurs de risque identifiés concernent :

- la fraude interne et externe ;
- les risques juridiques et fiscaux ;
- les risques liés à la cybercriminalité, appelés à croître dans les années à venir.

Dans ce contexte, la banque réaffirme une politique stricte de tolérance zéro vis-à-vis des comportements frauduleux ou contraires aux normes éthiques.



Résilience et continuité des activités

La banque a poursuivi le renforcement de son dispositif de continuité d'activité afin de garantir la disponibilité de ses services en toute circonstance. Le Plan de Continuité des Activités (PCA) et le Plan de Secours Informatique (PSI) permettent :

- d'anticiper les situations de crise ;
- d'en limiter les impacts ;
- d'assurer un retour rapide à un fonctionnement normal.

Ces dispositifs contribuent directement à la sécurisation des opérations et au maintien de la confiance des clients et partenaires.

Un cadre de conformité intensifié et une attention accrue aux ressources humaines

Renforcement du niveau de conformité réglementaire

En 2025, la banque a poursuivi ses efforts pour garantir un haut niveau de conformité, à travers :

- une veille réglementaire permanente ;
- une adaptation continue des procédures internes ;
- une diffusion renforcée des exigences réglementaires au sein des équipes.

Cette démarche proactive permet d'anticiper les évolutions du cadre réglementaire et d'assurer un alignement constant avec les exigences des autorités.

Renforcement du cadre RH et de la discipline interne

L'année 2025 est également marquée par une évolution structurante en matière de gestion des ressources humaines, avec :

- un relèvement du niveau de conformité légale et réglementaire des pratiques RH ;
- un renforcement du respect du règlement intérieur ;
- la mise en place d'une procédure disciplinaire formalisée.

Ces mesures visent à la fois à renforcer la rigueur organisationnelle, à prévenir les risques liés aux comportements individuels et à consolider une culture d'intégrité et de responsabilité au sein de la banque.

Développement de la culture risque et conformité

La Banque a intensifié ses actions de formation et de sensibilisation afin de renforcer les compétences des collaborateurs, avec un accent mis sur :

- la conformité réglementaire ;
- la lutte contre le blanchiment de capitaux ;
- la détection des opérations suspectes.

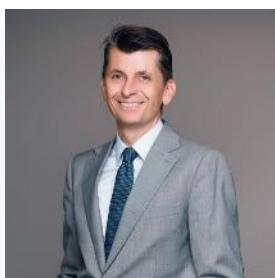
Cette dynamique contribue à diffuser une culture du risque partagée à tous les niveaux de l'organisation.

Une gestion des risques tournée vers l'avenir

À travers les évolutions engagées en 2025, la banque confirme sa volonté de faire de la gestion des risques :

- un facteur clé de sécurisation de ses activités ;
- un levier de confiance pour ses clients ;
- un pilier de sa croissance durable.

Dans un contexte de transformation du secteur bancaire, la banque entend poursuivre le renforcement de son dispositif afin d'anticiper les risques émergents, notamment technologiques et réglementaires, et d'accompagner son développement dans un cadre maîtrisé, sécurisé et conforme aux meilleures pratiques.



« Dans un environnement en constante évolution, notre priorité est de concilier une croissance saine et maîtrisée avec un haut niveau d'exigence en matière de gestion des risques. L'objectif est double : garantir durablement la solidité de la banque et, surtout, la protection des avoirs de nos clients, qui demeure au cœur de notre responsabilité. »

Louis-Odilon Ataguillaume,
Directeur Général Adjoint





03

Notre approche : un service sur mesure

Valeurs et ambitions : *une vision guidée par le service et la confiance*



Une banque de relation au service d'une croissance maîtrisée

La Sofibankue inscrit son développement dans un modèle clair et assumé : celui d'une banque de relation, fondée sur la proximité, la réactivité et la capacité à proposer des solutions sur mesure à ses clients.

Ce positionnement privilégie un esprit de service et une relation de confiance durable, en s'éloignant d'une logique de conquête commerciale agressive. La croissance de la banque repose ainsi sur la qualité des services rendus et sur la fidélité de sa clientèle, en cohérence avec ses valeurs fondatrices d'engagement et de réactivité.

La qualité de service comme moteur de développement

La Sofibankue fait le choix d'un développement fondé avant tout sur



la qualité de service. L'écoute active, la compréhension des besoins et la capacité à apporter des réponses rapides et adaptées permettent de construire une relation personnalisée avec chaque client. Cette approche favorise un déploiement naturel de l'activité, porté par la satisfaction et la confiance renouvelée de la clientèle.

La satisfaction client au cœur des priorités

La satisfaction client constitue la priorité centrale de la Sofibanque et guide l'ensemble de ses actions.

Cette exigence se traduit par une attention constante portée à la qualité de

l'expérience client, à la fiabilité des opérations et à la sécurité des services proposés. À travers cette démarche, la banque affirme sa volonté de devenir la référence en matière de qualité de service sur son marché.

Une croissance maîtrisée, fondée sur la proximité

La stratégie de la Sofibanque repose sur une croissance maîtrisée, conciliant développement des activités et maintien d'un haut niveau d'exigence.

La banque privilégie une expansion progressive, en s'appuyant sur sa proximité avec la clientèle et sur une connaissance approfondie

de ses besoins. Elle affirme ainsi un positionnement clair : la qualité de service prime sur la taille, dans une logique de développement durable et équilibré.

Une ambition fondée sur la confiance et la relation client

À travers son modèle, la Sofibanque poursuit une ambition structurante : s'imposer comme la banque de référence en matière de relation client, de qualité de service et de confiance.

Banque de détail : *au service des usages du quotidien*

Une offre complète, compétitive et en montée en gamme

En 2025, la Sofibanque poursuit le développement de son activité retail en s'appuyant sur une offre complète de produits de dépôt, de crédit et de paiement, conçue pour répondre aux besoins quotidiens de sa clientèle.

Cette offre combine compétitivité tarifaire et montée en gamme du service, avec pour objectif d'améliorer en continu l'expérience de la clientèle des particuliers, notamment en matière d'accessibilité, de rapidité et de fiabilité des opérations.

Un développement ciblé sur les salariés et les usages du quotidien

La banque a renforcé en 2025 son positionnement auprès des salariés des entreprises clientes, en développant des solutions adaptées à leurs besoins récurrents. Cette approche se traduit par : la simplification de l'accès au crédit, et la mise en place de solutions telles que lignes d'avances sur salaire, permettant de répondre à des besoins immédiats de financement.

Une digitalisation au service de l'expérience client

La transformation digitale constitue un levier central d'amélioration de l'expérience client retail. Le déploiement de nouvelles plateformes permet de faciliter l'accès aux services bancaires et de proposer des parcours plus simples et plus fluides, incluant notamment des fonctionnalités de transferts instantanés.

Cette évolution contribue à améliorer l'usage des services au quotidien et à élargir l'accès aux solutions bancaires.

Une activité portée par la dynamique des besoins clients

En 2025, l'activité retail s'inscrit dans une dynamique soutenue, portée par les besoins de financement et l'utilisation accrue des services bancaires.

Cela s'est traduit par une croissance du portefeuille des crédits octroyés aux particuliers et par un quasi-doublement du nombre de clients utilisant le service Internet banking ou titulaires de cartes de débit.

Une trajectoire orientée vers l'amélioration continue des services

La Sofibanque entend poursuivre le développement de son activité retail en enrichissant son offre, en poursuivant la digitalisation de ses services et en adaptant ses solutions aux évolutions des usages.

L'objectif est de renforcer l'expérience client, d'améliorer l'accès aux services bancaires et d'accompagner durablement le développement de l'activité.



Interview de Louis-Odilon Alaguillaume

Directeur Général Adjoint de la Sofibank, sur le contexte macroéconomique et bancaire en RDC



Comment caractérisez-vous l'année 2025 pour la Sofibank ?

L'année 2025 a été une année de challenge, mais aussi de résilience. Nous avons connu un début d'exercice marqué par une forte pression sur les dépôts et sur le crédit, dans un environnement exigeant. Progressivement, la dynamique s'est inversée, avec une reprise de l'activité en fin d'année, soutenue notamment par le gain de nouveaux clients d'envergure.

Cette séquence illustre la capacité de la banque à s'adapter rapidement, tout en maintenant le cap sur ses fondamentaux.

Quels ont été les faits marquants de l'année ?

2025 a été marquée par plusieurs avancées structurantes. Le développement de la relation avec des clients de premier plan, à l'image de Glencore, constitue un jalon important.

Ce partenariat illustre la capacité de la banque à proposer des solutions sur mesure, adaptées aux besoins spécifiques de ses clients et à leurs écosystèmes.

Parallèlement, la Sofibank a poursuivi sa transformation, avec une accélération de la digitalisation de ses services, le lancement de nouvelles plateformes et le développement de solutions innovantes. Le renforcement de l'organisation a également été un axe clé, notamment avec le recrutement d'un Directeur des Ressources Humaines, accompagnant la structuration de la banque dans un contexte de croissance.

Enfin, le développement des infrastructures s'est poursuivi, avec l'ouverture de nouvelles agences et le lancement des travaux du futur siège. Ces avancées traduisent une volonté claire : structurer la banque pour accompagner durablement sa croissance.

Dans quel contexte évolue aujourd'hui le secteur bancaire en RDC ?

Le secteur reste étroitement lié au contexte politique, qui influence directement les équilibres économiques. Par ailleurs, la dynamique des matières premières, en particulier le cuivre et l'or, joue un rôle déterminant dans l'activité.

Dans ce contexte, les banques doivent conjuguer agilité, prudence et capacité d'anticipation.

« Notre différenciation repose sur un principe simple : servir avant de conquérir. »

Louis-Odilon Alaguillaume,
Directeur Général Adjoint

Quelles sont vos priorités pour les prochaines années ?

Nos priorités sont claires : poursuivre la digitalisation, enrichir notre offre de produits et renforcer la structuration de nos ressources humaines.

Au-delà des projets, l'enjeu est d'élever encore notre niveau d'exigence en matière de qualité de service et de simplifier l'expérience client, notamment sur l'accès au crédit et les besoins de financement du quotidien.

Comment la Sofibanque se différencie-t-elle sur son marché ?

Notre différenciation repose sur un principe simple : servir avant de conquérir. Nous privilégions un esprit de service et une relation durable avec nos clients, plutôt qu'une approche commerciale agressive.

Cette proximité, associée à notre réactivité, nous permet d'apporter des solutions adaptées et de construire une relation de confiance sur le long terme.

Quelle est votre ambition pour la Sofibanque ?

Aujourd'hui, notre ambition n'est pas d'être la plus grande banque, mais d'être la mieux référencée en matière de qualité de service.

Nous poursuivons une trajectoire de croissance maîtrisée, en développant notre réseau en fonction des besoins réels de nos clients. Cette approche garantit un développement cohérent, fidèle à notre modèle.

Comment accompagnez-vous cette ambition en interne ?

Cette ambition repose sur un travail de fond. Nous poursuivons la mise à niveau de nos processus, le renforcement de notre organisation et le développement des compétences de nos équipes.

Nous nous inscrivons également dans une perspective d'ouverture du capital, tout en conservant les atouts de notre modèle familial, qui constitue un socle de stabilité, de continuité et de vision à long terme.

Banque corporate : *accompagner la croissance des entreprises*

Une approche fondée sur l'intégration des flux et le sur mesure

En 2025, la Sofibanque poursuit le développement de son activité corporate en s'appuyant sur une approche centrée sur l'intégration des flux financiers de ses clients et la mise en place de solutions adaptées à leurs cycles d'activité.

Grâce à la flexibilité de son infrastructure informatique core banking, la banque propose des solutions permettant une connexion directe avec les systèmes de ses clients, facilitant ainsi la gestion des paiements, des encaissements et des flux financiers.

Cette capacité d'intégration contribue à améliorer l'efficacité opérationnelle des entreprises.

Structurer les flux en fonction des cycles de paiement des clients

La Sofibanque accompagne ses clients corporate dans la structuration de leurs flux, en particulier dans des secteurs à forte intensité opérationnelle comme le secteur minier.

Cette approche repose sur la capacité de la banque à proposer des solutions adaptées aux cycles de paiement des entreprises, en tenant compte de leurs contraintes opérationnelles et financières. Elle permet notamment de :

- faciliter les paiements entre donneurs d'ordre et fournisseurs ;
- améliorer la gestion des délais de règlement ;
- apporter de la visibilité sur les flux financiers.

Accompagner les PME face aux enjeux d'accès au crédit

Dans cette dynamique, la banque accorde une attention particulière aux PME et aux fournisseurs des grandes entreprises, pour lesquels l'accès au financement constitue un enjeu majeur.

La Sofibanque développe ainsi des solutions permettant :

- l'ouverture de comptes pour les sous-traitants et fournisseurs ;
- la mise à disposition de solutions d'encaissement et de paiement ;
- l'accès à des dispositifs de crédit adaptés à leurs besoins et à leurs contraintes de trésorerie.

Cette approche contribue à capter les flux générés par les grands donneurs d'ordre, tout en accompagnant le développement des acteurs économiques locaux.

Une organisation adaptée aux besoins des entreprises

Le développement de l'activité corporate repose également sur une organisation flexible, conçue pour s'adapter aux besoins spécifiques des clients.

La banque peut ainsi ajuster son dispositif opérationnel en fonction des attentes des entreprises, notamment à travers :

- la mise en place de solutions dédiées ;
- l'adaptation des modalités d'intervention ;
- le cas échéant, l'ouverture de guichets ou de points de service à proximité des sites d'activité.

Une trajectoire orientée vers le développement des flux et des relations clients

La Sofibankue entend poursuivre le développement de son activité corporate en renforçant l'intégration des flux, en élargissant son offre de services et en accompagnant la croissance de ses clients dans leurs différents environnements opérationnels.

L'objectif est de consolider son positionnement auprès des entreprises en proposant des solutions adaptées à leurs besoins, tout en développant les relations avec leurs écosystèmes.



Interview d'Arnaud Moser



Directeur Régional Zone Grand Katanga, sur le développement des activités corporate dans le Grand Katanga autour des grands acteurs miniers

Pourquoi le Grand Katanga est-il une région stratégique pour la Sofibanque ?

Le Grand Katanga constitue le cœur économique de la République Démocratique du Congo. L'activité y est largement portée par l'industrie minière et les flux liés à l'exportation, ce qui en fait une région clé pour le développement des activités bancaires.

Pour la Sofibanque, cette région représente un axe de croissance majeur, avec une activité soutenue et des volumes opérationnels particulièrement importants.

Quels ont été les faits marquants de 2025 dans la région ?

L'année 2025 a été marquée par une montée en puissance de l'activité, notamment au second semestre. Le renforcement de la structuration des équipes, avec l'organisation des fonctions liées à la clientèle et aux opérations, a permis d'accompagner cette croissance.

Par ailleurs, le développement de nouvelles relations avec des acteurs économiques majeurs a contribué à renforcer la présence de la banque dans la région.

En quoi le deal Glencore illustre-t-il le positionnement de la Sofibanque ?

Ce type d'opération illustre pleinement notre capacité à concevoir des solutions adaptées aux besoins spécifiques de nos clients. Il s'agit d'une approche sur mesure, qui repose sur une compréhension fine des enjeux opérationnels et financiers des entreprises, mais aussi sur notre capacité à y répondre de manière structurée.

Qu'est-ce qui distingue la Sofibanque dans son accompagnement des entreprises du Grand Katanga ?

Notre différenciation repose sur la proximité avec nos clients et notre capacité de réaction. Nous privilégions une organisation dans laquelle les équipes sont directement impliquées auprès des entreprises, ce qui permet de raccourcir les délais de décision et d'apporter des réponses rapides et adaptées.

Cette organisation traduit une conviction forte : la Sofibanque s'organise pour son client, et non l'inverse.

« La Sofibanque s'organise pour son client, et non l'inverse. »

Arnaud Moser,
Directeur Régional Zone Grand Katanga

Quels sont les objectifs pour 2026 ?

L'objectif est de poursuivre cette dynamique en développant les solutions mises en place et en les étendant à d'autres acteurs du secteur, notamment dans le domaine minier.

Nous souhaitons également renforcer la digitalisation de nos services et continuer à accompagner nos clients dans l'évolution de leurs besoins, en lien avec le développement de leurs activités.









04

La Sofibanque en 2025

Une banque en digitalisation accélérée

La digitalisation comme pilier stratégique

La digitalisation constitue aujourd'hui un pilier structurant du développement de la Sofibanque. Dans un environnement marqué par l'évolution rapide des usages et des attentes des clients, elle s'impose comme un levier essentiel pour accompagner la transformation du modèle bancaire.

Au-delà de l'adoption de nouveaux outils, cette démarche traduit une ambition plus large : rapprocher la banque de ses clients, en rendant ses services plus accessibles, plus simples et plus adaptés aux réalités du marché. Elle contribue également à améliorer l'efficacité opérationnelle, en optimisant les processus internes et en réduisant les délais et les coûts de traitement.

La digitalisation joue par ailleurs un rôle clé dans le renforcement de l'inclusion financière. En facilitant l'accès aux services bancaires, notamment dans des zones où la présence physique est limitée, elle permet d'élargir la base de clientèle et de proposer des solutions adaptées à un plus grand nombre d'utilisateurs.

Dans ce contexte, la Sofibanque inscrit la transformation digitale au cœur de sa stratégie, en veillant à concilier innovation, performance et maîtrise des risques, notamment en matière de sécurité et de conformité.

Une stratégie digitale structurée autour de 4 axes

Axe 1 : Autonomisation des clients

La Banque renforce ses canaux digitaux afin de permettre aux clients d'accéder plus facilement à ses services, notamment via les solutions USSD, mobile et web, facilitant la réalisation des opérations au quotidien.

Axe 2 : Excellence opérationnelle

- outil AML (outils anti-blanchiment d'argent) ;
- gestion des alertes ;
- workflow management ;
- automatisation des parcours clients et du KYC (Know Your Customer).

Axe 3 : Intégration avec les clients Corporate

- host to host (permet d'échanger des données de manière sécurisée sans passer par des réseaux tiers) ;
- traitement automatisé des opérations ;
- bascule vers ISO 20022.

Axe 4 : Déploiement au-delà des agences

La Sofibanque met en place un modèle complémentaire au réseau d'agences, reposant sur un réseau d'agents et des partenariats avec des commerçants, afin d'élargir l'accès aux services bancaires.

Interview de Bobo Makunda Sefekese

Directeur Général Adjoint



En quoi la digitalisation est-elle devenue stratégique pour la Sofibanque ?

La digitalisation n'est plus une option : c'est un levier de transformation. Elle nous permet de rendre la banque plus accessible, d'améliorer notre efficacité et de proposer des services en phase avec les nouveaux usages.

Quelles sont les priorités de cette transformation ?

Notre approche est globale : elle vise à renforcer les canaux d'interaction avec nos clients, à automatiser nos processus internes et à améliorer l'intégration avec les systèmes de nos clients corporate. Elle repose également sur le développement de nouveaux modes de distribution, au-delà des agences.

Quels sont les principaux défis ?

Le principal défi consiste à trouver un équilibre entre accessibilité et sécurité. Il s'agit de faciliter l'usage des services digitaux tout en garantissant un haut niveau de protection des opérations et des données.

Quelles perspectives pour les prochaines années ?

Après une première phase centrée sur l'expérience client et l'automatisation, nous allons progressivement exploiter davantage les données, notamment à travers des outils d'analyse et d'intelligence artificielle, afin de proposer des services plus personnalisés et d'améliorer la prise de décision.

Accélération de la digitalisation en 2025

Une dynamique portée par un positionnement technologique différenciant

L'année 2025 marque une accélération significative de la transformation digitale de la Sofibank, dans un contexte d'alignement progressif avec les standards du marché et d'intensification de la concurrence. Cette dynamique repose sur un positionnement technologique différenciant, fondé sur une maîtrise renforcée de son système d'information.

Au cœur de cette stratégie, les applications et logiciels bancaires constituent un levier central. Leur flexibilité et leur gestion en interne permettent à la banque de développer rapidement des solutions adaptées et de multiplier les intégrations avec des partenaires externes, qu'il s'agisse de fintechs, d'opérateurs de mobile money ou d'entreprises. Cette capacité d'adaptation constitue un avantage compétitif structurant.

La technologie comme moteur de croissance

Dans ce contexte, la technologie s'impose comme un véritable moteur de croissance. Elle permet d'élargir l'offre de services, de capter de nouveaux flux et d'accompagner l'évolution des usages, notamment à travers le développement de solutions intégrées et l'automatisation des opérations.

L'année 2025 a notamment été marquée par le lancement de solutions innovantes, parmi lesquelles Visa Pay, pour laquelle la Sofibank a été la première banque à activer la fonctionnalité de virement instantané vers un wallet, confirmant ainsi son positionnement d'acteur pionnier sur son marché.

Une logique d'intégration et d'innovation continue

Au-delà de ce lancement, la dynamique d'innovation s'est traduite par la multiplication des solutions d'intégration et d'automatisation. La Banque développe notamment des dispositifs permettant de connecter directement les systèmes de ses clients Corporate à ses propres infrastructures, répondant à une demande croissante en matière d'automatisation des flux et de gestion des opérations.

Des solutions au service des usages

La Sofibank a poursuivi en 2025 le développement de solutions digitales visant à faciliter les opérations de ses clients et à automatiser les flux, en particulier pour les entreprises et les acteurs à fort volume de transactions.

- **ERP Suite** : une solution de connexion directe avec les systèmes comptables des entreprises, permettant d'automatiser les échanges de données et de fluidifier les opérations, avec une demande en forte croissance.
- **Airtel Money Autosweep** : un dispositif d'automatisation des transferts entre comptes bancaires et wallets, particulièrement adapté aux acteurs générant un volume élevé de transactions, et dont l'adoption progresse auprès des marchands.
- **M-Pesa (Vodacom B2B)** : une solution d'intégration avec les opérateurs de mobile money, dont les volumes connaissent une forte progression, traduisant l'essor des usages digitaux.
- **Bank to wallet / wallet to bank** : des solutions déjà opérationnelles avec certains partenaires, en cours d'extension avec de nouveaux opérateurs, permettant de renforcer l'interopérabilité et l'accès aux services.



Une organisation interne au service de la transformation

La transformation digitale s'appuie sur une équipe interne dédiée, composée de spécialistes expérimentés disposant d'une maîtrise approfondie du système d'information. Stable et engagée dans la durée, cette équipe garantit la capacité de la banque à développer ses solutions et à accompagner ses évolutions technologiques.

Des projets en cours pour accompagner les usages

Plusieurs projets sont en cours afin de prolonger cette dynamique, notamment l'extension des solutions de type bank-to-wallet et le développement de dispositifs d'automatisation des flux avec de nouveaux partenaires, tels qu'Orange et Vodacom.

En parallèle, la Sofibank poursuit le développement de ses interfaces digitales, en particulier à travers l'application mobile My Sofibank, dont une nouvelle version est en préparation afin d'améliorer l'expérience utilisateur et d'élargir les fonctionnalités proposées.

Une trajectoire digitale progressive et structurée

La transformation digitale de la Sofibank s'inscrit dans une trajectoire progressive, articulée autour de phases successives visant à renforcer les fondations technologiques tout en préparant le développement de nouveaux usages.

La première phase, engagée ces dernières années et poursuivie en 2025, est centrée sur l'amélioration de l'expérience client et l'automatisation des processus internes.

Elle vise à simplifier les parcours, à renforcer l'accessibilité des services et à optimiser le traitement des opérations, tout en améliorant la qualité et la fiabilité des dispositifs existants.

Dans la continuité de ces travaux, la Sofibank amorce une seconde phase, orientée vers l'exploitation des données et la création de services à plus forte valeur ajoutée. Cette évolution permettra de développer des solutions de personnalisation des services, d'améliorer les capacités d'aide à la décision et d'intégrer progressivement des modèles d'intelligence artificielle.

Ces outils auront vocation à renforcer notamment :

- la détection et la prévention de la fraude ;
- l'analyse des données clients et opérationnelles ;
- l'accompagnement des équipes dans leurs prises de décision.

Cette feuille de route traduit la volonté de la Sofibank de s'inscrire dans une dynamique d'innovation maîtrisée, en combinant amélioration continue des services et développement de nouvelles capacités technologiques.

Un modèle au cœur des territoires : *Le Grand Katanga*

Le Grand Katanga : moteur économique et laboratoire du modèle Sofibanque

Le Grand Katanga constitue l'un des principaux moteurs économiques de la République Démocratique du Congo. Portée par l'activité minière et les flux liés à l'exportation, la région concentre une part significative des opérations financières du pays, dans un environnement marqué par une forte intensité transactionnelle et des enjeux transfrontaliers.

Dans ce contexte, la Sofibanque y déploie un modèle spécifique, fondé sur une forte proximité avec ses clients et une capacité d'adaptation aux réalités locales. Ancrée à Lubumbashi, la banque s'appuie sur une organisation décentralisée, permettant de traiter des volumes d'opérations élevés tout en maintenant une grande réactivité.

« Nous finançons l'ensemble de l'écosystème : les sous-traitants, les prestataires, les acteurs logistiques, tous ceux qui gravitent autour de la mine. »

Henry Yoan Wazne,
Administrateur Directeur général de la Sofibanque

Avec une équipe de taille maîtrisée, la Sofibanque accompagne la montée en puissance de la région en poursuivant la structuration de ses activités, notamment à travers le renforcement des fonctions liées à la clientèle, à l'import-export et au traitement de la fiscalité.

Des recrutements sont également prévus afin de soutenir la croissance des volumes et d'accompagner le développement des activités.

Le fait marquant de 2025 : un modèle structurant autour de Glencore

L'année 2025 a été marquée par la mise en place d'un dispositif structurant avec Glencore, acteur majeur du secteur minier, illustrant la capacité de la Sofibanque à concevoir des solutions adaptées à des environnements complexes.

Dans ce cadre, la banque intervient en prenant en charge le règlement des prestataires de Glencore, en finançant leurs délais de paiement et en facilitant les flux entre le client et ses fournisseurs. Ce mécanisme permet d'optimiser la gestion des opérations tout en apportant une solution de financement adaptée, les intérêts étant supportés par le client.

Ce dispositif repose sur une logique d'écosystème : les fournisseurs, qu'il s'agisse de PME ou d'entreprises de plus grande taille – comme Congo Equipement – sont intégrés au modèle via l'ouverture de comptes auprès de la Sofibanque. La banque devient ainsi un acteur central dans la structuration des flux économiques liés à l'activité de Glencore.

Ce qui distingue la Sofibanque dans la région

Dans le Grand Katanga, la Sofibanque se distingue par une approche centrée sur l'adaptation aux besoins des clients et la réactivité opérationnelle. L'organisation mise en place permet une prise de décision rapide et une capacité à proposer des solutions hyper personnalisées, en lien étroit avec les réalités du terrain. Cette proximité constitue un facteur clé de différenciation dans un environnement où les attentes des entreprises sont élevées.

Cette approche se traduit concrètement par une organisation pensée autour des besoins des clients, permettant d'apporter des réponses adaptées et de s'inscrire dans une logique de partenariat durable.

De nouveaux objectifs de développement pour 2026

Dans la continuité de la dynamique engagée, la Sofibanque entend poursuivre le développement de ses activités dans le Grand Katanga en s'appuyant sur les acquis de 2025. Les priorités pour 2026 portent notamment sur :

- la duplication de modèles éprouvés auprès d'autres acteurs majeurs du secteur minier ;
- la poursuite de la digitalisation des services ;
- le renforcement de l'équipement des clients ;
- le développement de la base de clients ; entreprises et de leurs écosystèmes.

Au-delà de ces axes, la banque entend continuer à développer des solutions innovantes et personnalisées, afin d'accompagner l'évolution des besoins et de consolider son positionnement dans la région.



Structurer les équipes pour accompagner la croissance

En 2025, la Sofibanque poursuit la structuration de son organisation afin d'accompagner la montée en puissance de ses activités. Dans un contexte de développement soutenu et d'augmentation des volumes, la banque renforce ses fonctions internes, formalise ses processus et fait évoluer ses équipes pour gagner en efficacité et en cohérence.

Cette dynamique repose sur une professionnalisation progressive des fonctions clés, avec un objectif clair : doter la banque d'une organisation capable de soutenir durablement sa croissance tout en améliorant la qualité de service et la maîtrise des opérations.

Le Middle Office, un pilier de la transformation

Créé il y a deux ans, le Middle Office s'est progressivement imposé comme un élément central du dispositif organisationnel de la Sofibanque. Initialement composé de deux personnes, il compte aujourd'hui quatre collaborateurs et poursuit sa montée en puissance, avec un recrutement supplémentaire prévu.

Positionné à l'interface entre les équipes commerciales, la direction et les équipes opérationnelles, le middle office joue un rôle clé dans la coordination des activités. Il intervient notamment dans la gestion des dossiers clients, la segmentation des portefeuilles, le traitement des réclamations ou encore l'analyse de la performance commerciale.

Sa création répond à un besoin direct lié à la croissance de la banque et à l'afflux de nouveaux clients, nécessitant une organisation plus structurée et une meilleure fluidité dans le traitement des opérations. En 2025, plusieurs chantiers ont été engagés, parmi lesquels l'archivage des dossiers clients, la segmentation des clients ou encore l'amélioration de la prise en charge des demandes. Ces travaux ont permis de poser les bases d'une meilleure fiabilisation

des données et d'une gestion plus efficace des opérations.

À terme, le Middle Office a vocation à renforcer encore son rôle dans l'amélioration de l'expérience client, la fiabilisation des reportings et l'optimisation des processus internes.

Une fonction RH en cours de structuration

La montée en puissance de la Sofibanque s'accompagne d'une professionnalisation progressive de la fonction ressources humaines. L'année 2025 a ainsi été marquée par l'arrivée d'un Directeur des Ressources Humaines, Jephthe Ngamba Nawa, disposant d'une expérience significative dans des environnements bancaires structurés. Cette nomination constitue une étape clé dans le renforcement des capacités organisationnelles de la banque.

La fonction RH s'organise progressivement, avec une équipe dédiée appelée à se renforcer, et la révision des mise en place d'outils structurants tels que les organigrammes, les fiches de poste ou encore les dispositifs de formation.

« La structuration de la fonction Ressources Humaines répond à un enjeu central : accompagner la croissance de la Sofibanque en élevant nos standards, tant sur le plan réglementaire que dans nos pratiques internes. Au-delà de la mise en conformité, il s'agit de construire une organisation plus lisible, plus exigeante et plus performante, capable de soutenir durablement le développement de la banque. »

Nous avons engagé un travail de fond pour mieux structurer les parcours, renforcer la gestion des talents et installer une culture de responsabilité et d'excellence. L'objectif est clair : faire de la fonction RH un véritable levier de transformation, au service des équipes et de la performance globale de l'institution. »

Jephthe Ngamba Nawa -
Directeur des Ressources Humaines



Sofibanque 4.0 : une stratégie Ressources Humaines sur 5 ans

Dans le cadre de la structuration de sa fonction Ressources Humaines, la Sofibanque a défini une feuille de route à horizon cinq ans, visant à accompagner durablement la transformation de la banque et la montée en puissance de ses équipes. Cette stratégie, dénommée « Sofibanque 4.0 », repose sur huit piliers complémentaires :

- Attraction des talents ;
- Rémunération globale ;
- Apprentissage, formation et développement ;
- Gestion des talents, des carrières, de la performance et de la mobilité ;
- Planification RH fondée sur la donnée et la digitalisation ;
- Relations sociales et professionnelles ;
- Conformité, éthique et discipline ;
- Gouvernance Ressources Humaines.

Elle s'inscrit dans une vision globale articulée autour de quatre dimensions clés :

- Agilité pour accompagner les évolutions de la banque ;
- Expertise afin de renforcer les compétences internes ;
- Expérience collaborateur au cœur de l'attractivité et de la fidélisation ;
- Intégrité et excellence comme socle des pratiques RH.

De premiers résultats concrets en 2025

Les travaux engagés ont donné lieu à plusieurs avancées significatives au cours de l'exercice :

- la formalisation d'un plan de recrutement structuré ;
- la mise en place d'une grille salariale alignée sur les exigences réglementaires ;
- une amélioration des avantages sociaux ;
- le renforcement de la sensibilisation au règlement intérieur ;
- l'instauration d'un cadre disciplinaire structuré.

Ces évolutions traduisent la volonté de la banque de renforcer ses pratiques en matière de conformité, de gouvernance et de gestion des ressources humaines.

Une amélioration continue des avantages sociaux

La Sofibanque est apparentée à la Société Financière d'Assurance (SFA) Congo. Afin de prévenir tout risque de conflit d'intérêt ou de partialité, les relations financières entre les deux entités sont systématiquement examinées et validées par le Conseil d'administration.

Dans ce cadre, la banque a lancé en 2025 un appel d'offres pour la couverture médicale de ses employés et de leurs ayants droit. À l'issue de ce processus, la SFA a été retenue afin de négocier une prime préférentielle, permettant d'améliorer la prise en charge médicale des collaborateurs à travers un large réseau d'établissements de santé.

Former et faire monter en compétence les équipes

La Sofibanque poursuit ses efforts en matière de formation, avec pour objectif d'accompagner la montée en compétence de ses équipes dans un environnement en évolution. Les actions engagées portent notamment sur :

- le respect des formations réglementaires obligatoires ;
- la réalisation d'une analyse des écarts de compétences (Competence Gap Analysis) ;
- la mise en place de dispositifs de mentoring et de coaching ;
- le développement de projets structurants, tels que la future Sofi Academy ;
- un renforcement des formations sur les produits et les services.

Ces initiatives visent à renforcer l'expertise des équipes et à accompagner les évolutions des métiers bancaires.

Favoriser l'inclusion et la diversité

La Sofibanque s'inscrit dans une démarche d'ouverture et d'inclusion, en veillant notamment à promouvoir la diversité au sein de ses équipes.

À compétences égales, la banque encourage le recrutement de talents féminins et développe des partenariats avec des programmes dédiés, tels qu'Excellencia, afin de favoriser l'accès des femmes aux opportunités professionnelles.

Chiffres clés

308 salariées fin 2025

soit +12,41 % sur un an

5,4 %

Un turnover maîtrisé

32 % de femmes

68 % d'hommes

L'engagement sociétal de la Sofibanque



Une contribution active au développement économique et social

Acteur engagé au cœur de l'économie congolaise, la Sofibanque inscrit son action dans une démarche de responsabilité qui dépasse le seul cadre de ses activités bancaires. En accompagnant les entreprises, les investisseurs et l'ensemble des acteurs économiques, la banque contribue à la structuration des chaînes de valeur et au développement des territoires.

Dans un environnement en pleine transformation, la Sofibanque entend jouer pleinement son rôle d'intermédiaire financier local, en facilitant les flux, en soutenant les initiatives économiques et en accompagnant les dynamiques de croissance. Cette approche s'inscrit dans une vision pragmatique de la responsabilité sociétale, fondée sur l'impact concret et l'ancrage local.

Des engagements concrets auprès des acteurs locaux

En complément de son rôle économique, la Sofibanque poursuit ses partenariats avec des institutions et des organisations engagées dans les domaines social, éducatif et culturel :

- Jeunes au Soleil : la banque soutient les actions de l'association en faveur de la jeunesse, notamment à travers des initiatives visant l'éducation, l'insertion et l'accompagnement des jeunes en situation de vulnérabilité ;
- AMADE : la Sofibanque accompagne les programmes portés par l'association, dédiés à la protection de l'enfance et à l'amélioration des conditions de vie des enfants les plus fragiles ;
- Association Maman Sophie : la banque contribue aux actions sociales menées en faveur des populations vulnérables, en soutenant des initiatives locales d'aide et d'accompagnement ;
- Fondation Lona : la Sofibanque participe aux projets portés par la fondation, notamment dans les domaines de l'éducation, de la santé et de l'autonomisation des femmes et des jeunes ;
- Instituts français de Kinshasa et de Lubumbashi : la banque soutient les initiatives culturelles et éducatives mises en œuvre par ces institutions, contribuant ainsi à la promotion de la culture et au développement des échanges.



Investir dans l'éducation avec le programme Excellencia

La Sofibanque s'inscrit également dans une démarche de soutien à l'éducation et à la formation des jeunes talents, à travers son partenariat avec le programme Excellencia, porté par la fondation Lona.

Ce dispositif permet d'accompagner 70 étudiants, en leur offrant des opportunités de formation et de développement, contribuant ainsi à la constitution d'un vivier de compétences pour l'économie congolaise.

Cet engagement en faveur de la jeunesse traduit la volonté de la banque de s'inscrire dans une logique de long terme, en soutenant les générations futures et en participant activement au développement du capital humain du pays.

Une responsabilité interne fondée sur l'éthique et la gouvernance

La démarche de responsabilité de la Sofibanque s'appuie également sur un socle interne solide, fondé sur l'éthique, la conformité et la rigueur des pratiques.

En 2025, la banque a renforcé ses dispositifs en matière d'intégrité et de gouvernance, en promouvant une culture de responsabilité et de transparence. La diffusion du code d'éthique, la sensibilisation des équipes aux exigences réglementaires et la mise en place d'un cadre disciplinaire structuré participent à la consolidation de cet environnement.

Cette exigence interne constitue un pilier essentiel de la confiance accordée par les clients, les partenaires et l'ensemble des parties prenantes.





05

Annexes et informations pratiques

Nos agences

Liste non-exhaustive



KINSHASA

SIÈGE

4258, Avenue Kabasele Tshamala,
Commune de la Gombe

EGAL

1928, Avenue Kabambare,
Commune de Barumbu

MIDEMA KINSHASA

7e, Rue IVECO, Poids Lourds,
Commune de Limete

TOTAL POIDS LOURD

4200, Avenue Général Bobozo,
Q/Poids Lourd

AGENCE DE LIMETE

382, Avenue Ixoras, Commune de
Limete

TOTAL - RTNC

Avenue de la Libération (ex 24 Novembre),
Commune de la Gombe

HAUT KATANGA

AGENCE DE LUBUMBASHI

762, Chaussée Laurent Désiré Kabila,
Commune de Lubumbashi

AGENCE DE LIKASI

4375, Boulevard Kamanyola Commune de Likasi

KASUMBALESA

Guichet unique DGDA (Kasumbalesa Whisky)

KINKOLE

6645, Boulevard Lumumba, Q/Bahumbu II/
Kinkole, N'sele

AGENCE ROND POINT FORESCOM

1, Avenue de la Paix, Gombe

AGENCE VIP

Boulevard du 30 juin, Commune de la Gombe

AGENCE DE MINAFEET

1, Avenue de l'Indépendance,
Commune de la Gombe

AGENCE D'UTEX (EX TISSAKINI)

2366, Avenue Colonel Mondjiba

CMA - CGM KINSHASA

70, Avenue Batetela, Immeuble Tilapia,
Commune de la Gombe

AGENCE DELVAUX

Route de Matadi, croisement avenue Maternité
Commune de Ngaliema/Référence Collège Bobokoli

KASENGA

5, Avenue de la Douane Q / Mukuku,
Territoire de Kasenga

GUICHET MOKAMBO

Route de Sakania - 13, Route Mwenda
Q / Commercial

NORD KIVU

AGENCE DE GOMA

007, Boulevard Kanyamuhanga,
Q / Les Volcans, Commune de
Goma

LUALABA

AGENCE DE KOLWEZI

Avenue de la mine
centre-ville Likasi

HAUT UELE

AGENCE DE DOKO

Q / Lebrun, Watsa,
Commune de Durba

KONGO CENTRAL

AGENCE DE MATADI

20, Avenue Kinkanda, Q / Ville Basse

LUFU/FRONTIÈRE ANGOLA

Frontière de Lufu

AGENCE DE BOMA

53, Avenue Mobutu, Commune de Nzadi

CMA-MGT MATADI

6, Avenue de la Poste, Q/Ville Haute
Commune de Matadi Province de Kongo Central

AGENCE DE BUKAVU

14, Boulevard Lumumba, Q/Nyalukemba/
Commune d'Ibanda, Bukavu

AGENCE DE MOANDA

593, Avenue du Commerce, Q / Ocean

MGT MATADI

182, Avenue Mienze Kiaku, Cellule OEBK,
Q / Ville Haute, Commune de Matadi

MIDEMA MATADI

1112, Avenue Nkala-Nkala, Q / Ville Haute,
Commune de Matadi

OEBK

Pont Maréchal, Q/Kinkanda, Commune de
Matadi Province du Kongo Central

AGENCE DE LUFU

Poste de péage DGDA

