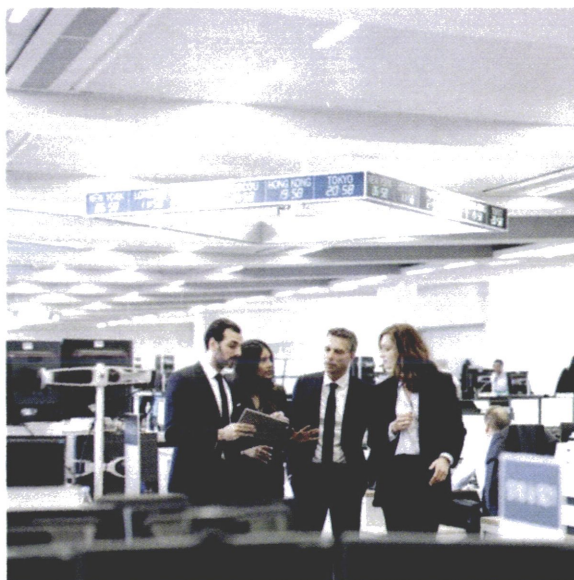




RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

EXERCICE 2017



SOMMAIRE

- I PROFIL DE L'UIB ET APERÇU DU GROUPE SG
- II CONJONCTURE ÉCONOMIQUE 2017
- III OÙ EN SOMMES-NOUS ?
- IV OÙ ALLONS-NOUS ?
- V ANNEXES

I - PROFIL DE L' UIB ET APERÇU DU GROUPE SG



PROFIL DE L'UIB

L'UIB est l'une des premières banques privées de Tunisie. Elle fait partie du Groupe Société Générale, l'un des premiers groupes bancaires internationaux. Créée le 9 décembre 1963, l'UIB a été privatisée en novembre 2002 avec le rachat d'une partie de son capital (52,34%) par le Groupe Société Générale.

UNE BANQUE UNIVERSELLE

Le modèle économique de l'UIB est celui d'une banque universelle, dont la vocation est d'offrir une gamme complète de services à tout type de clientèle : Particuliers, Professionnels, PME, Grandes Entreprises nationales et internationales, Institutionnels... Banque de référence en Tunisie, l'UIB continue de renforcer ses atouts en bénéficiant du support du Groupe Société Générale présent dans 76 pays. L'UIB est perçue aujourd'hui comme une banque locale adossée à un grand groupe international ayant une grande ambition pour le Maghreb.

UN GRAND RÉSEAU NATIONAL ET INTERNATIONAL

Le réseau de l'UIB compte actuellement 142 points de vente (y compris les centres d'affaires) répartis dans toute la Tunisie. La force de l'UIB est de faire partie d'un vaste réseau international de banques de détail et de bénéficier des synergies avec l'ensemble des filiales et des métiers du Groupe Société Générale.

APERCU DU GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

31 millions
de clients dans le monde

145 700*
collaborateurs de 122 nationalités

76 pays
Plus de 60 % des collaborateurs
hors France métropolitaine

4,5 Milliards €
résultat net part du groupe

24 milliards €
de produit net bancaire

NOTATION FINANCIÈRE

A Standard & Poor's

A Fitch

A (high) DBRS

A2 Moody's

A R&I

UN GRAND GROUPE BANCAIRE

UNE BANQUE UNIVERSELLE SOLIDE,
AU SERVICE DE SES CLIENTS ET DE L'ÉCONOMIE,
AUTOUR DE 3 PÔLES MÉTIERS COMPLÉMENTAIRES

Afin de conserver sa place de leader parmi les banques européennes et dans la perspective du Plan stratégique 2020 présenté le 28 novembre 2017, la Direction générale du groupe fait évoluer son organisation en vue de la rendre plus agile et plus proche des clients. Le Groupe est organisé en **17 Business Units (BU)** et **10 Service Units (SU)**, directement rattachées à la Direction générale.

NOTRE AMBITION

Être **LA banque relationnelle de référence** sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes.

NOS VALEURS

- Esprit d'équipe
- Innovation
- Responsabilité
- Engagement

*Hors le Personnel Intérimaire

UIB 2017-2020 : UNE CAPACITE UNIQUE D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES TUNISIENNES EN AFRIQUE

Réseau Afrique Société Générale : 18 pays, plus de 1000 agences au service de plus de 3 millions de clients dont 150 000 entreprises

Accès privilégié des clients UIB à ce réseau qui met à leur disposition sa connaissance fine du contexte économique et réglementaire en Afrique

Solutions complètes de financement des investissements et du cycle d'exploitation, de commerce international et de cash management

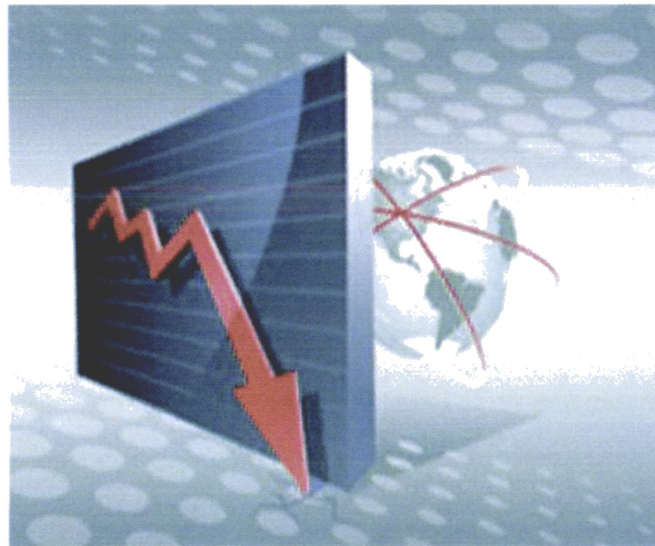
Création début 2017 d'un **Desk Afrique** au sein de l'UIB, interlocuteur unique, doté d'une **expertise reconnue** dans l'accompagnement de nos clients à l'international

Nombreux évènements B-to-B récents et à venir, à valeur ajoutée concrète : Tunis, Algérie, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Burkina Faso, Mauritanie..

Société Générale et UIB **Master Partners des rencontres Africa 2017**, évènement majeur qui a eu lieu les 5 et 6 octobre 2017 à Tunis

Partenariat gagnant-gagnant et confiance dans la compétitivité de nos opérateurs et leur capacité à se développer sur ces marchés

II. CONJONCTURE ÉCONOMIQUE 2017



CONJONCTURE ÉCONOMIQUE 2017

ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

- L'activité économique mondiale continue de s'affermir. Selon les estimations, la production mondiale a progressé de 3,7 % en 2017, soit 0,1 point de plus que prévu à l'automne dernier et ½ point de plus qu'en 2016. Cette accélération de la croissance est généralisée, avec des révisions à la hausse notables en Europe et en Asie. Les prévisions de croissance mondiale en 2018 et en 2019 ont été révisées à la hausse de 0,2 point, à 3,9 %, en raison d'une dynamique de croissance plus forte et des effets attendus des modifications de la politique fiscale américaine qui ont été approuvées récemment.
- S'agissant de la **situation de l'emploi**, elle a connu une amélioration au cours des derniers mois dans les principaux pays industrialisés. En effet, dans la Zone Euro, le taux de chômage s'est stabilisé au niveau de 8,7% au cours du mois de Décembre 2017 (le taux le plus faible enregistré dans la zone euro depuis Janvier 2009) contre 9,7% un an plus tôt. Aux Etats-Unis, ce taux a atteint 4,1% au terme du mois de Décembre 2017, enregistrant ainsi une baisse de l'ordre de 6 Bps par rapport à son niveau à la même période de 2016 (4,7%).
- Du côté de l'**inflation**, les niveaux de la hausse des prix ont poursuivi leur augmentation dans les principaux pays industrialisés. En effet, aux Etats-Unis, le taux d'inflation s'est situé à 2,1 % en Décembre 2017 vs 1,3% l'année précédente. Dans la Zone Euro, le taux d'inflation a atteint 1,4% dans l'ensemble de la zone contre un taux de 1,1% une année auparavant.
- Quant aux **marchés des changes internationaux**, ils ont connu, au cours de l'année 2017, une dépréciation du taux de change du dollar face aux autres principales devises, malgré le relèvement par la FED de son taux d'intérêt directeur. Ainsi, au terme du mois de Décembre, le taux de change de l'euro a atteint 1,2 dollar contre 1,06 dollar à l'année dernière.

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE 2017

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET BANCAIRE NATIONAL

- La croissance de l'activité économique nationale est de **1,9%** pour l'année 2017 vs **1%** en 2016
- En 2017, les **échanges commerciaux** de la Tunisie avec l'extérieur ont enregistré en volume (prix constant) une hausse à l'**export** de l'ordre de **+4,3%** et à l'**import** de **+2,6%**
- Le **déficit commercial** a atteint **- 15,6 milliards de dinars** en 2017 vs - 12,6 milliards de dinars en 2016 (soit +23,5%)
- L'**indice général des prix à la consommation** a enregistré une augmentation de **6.4%** (en g.a) en 2017 vs 2016
- Le **taux de chômage** est de **15,5%** en 2017
- Les **déséquilibres externes se sont accentués** (dégradation du solde de la balance des paiements avec comme corollaire le glissement du TND face à l'euro (-21,3% à fin Décembre 2017) et au dollar (-6,1%)
- Le **niveau des avoirs nets en devises** a atteint **90 jours d'importation** à fin Décembre 2017
- Le volume global de **refinancement** a atteint **11.5** milliards de dinars à fin décembre 2017
- Augmentation par la BCT de **son taux directeur** de 75 pb en 2 étapes en 2017 et ce, au cours du mois d'avril (+50 Bps) et de mai (+25 Bps) passant de 4,25% à **5%**
- Progression du **TMM** de **97 pb** sur l'année 2017 passant de **4,26%** à **5,23%** en Décembre 2017
- Progression du **TRE** de 50 pb à partir de Mai 2017 passant de 3,5% à **4%** (et 5% à partir de janvier 2018)
- La Tunisie a reçu en 2017, **2,24 milliards de dinars** d'**IDE**, soit davantage que les **1,99 milliards** engrangés au cours de la même période 2016. Ces flux ont été orientés principalement vers le secteur industriel (43,4%) et le secteur énergétique (36,1%).

III – OÙ EN SOMMES-NOUS ?

III – OÙ EN SOMMES-NOUS ?

SOMMAIRE

OÙ EN SOMMES-NOUS ?

1 - Les Temps Forts 2017

2- Chiffres clés et positionnement de l'UIB

3 - Activité, situation et résultats de l'UIB et des autres entités de son périmètre

4 - Ressources humaines

5- Synthèse des travaux des comités rattachés au Conseil d'Administration

LES TEMPS FORTS 2017

Evolutions de la gouvernance et de l'organisation

- Après dix ans de loyaux services accomplis à la tête de l'Union Internationale de Banques (UIB), qui ont valu à cette banque filiale du groupe Société Générale de se positionner aujourd'hui dans le peloton de tête des banques privées en Tunisie, M. Kamel Néji, Directeur général de cette institution financière, passe le témoin sans pour autant couper le cordon ombilical avec cette institution.

M. Mondher Ghazali, jusqu'alors Directeur général adjoint, prend la relève en devenant le nouveau Directeur général de l'UIB à partir du 10 Juillet 2017. M Kamel Néji ne quitte pas pour autant la banque. Il reste fidèle à l'UIB qu'il continuera à servir et à accompagner dans son développement et dont il animera désormais la bonne gouvernance en tant que Président du Conseil d'administration, en remplacement de M. Alexandre Maymat qui continuera à être un repère qui compte pour l'avenir de l'UIB, en sa qualité de Directeur délégué du métier 'Banque et Services Financiers Internationaux' et de Responsable de la Région Afrique au sein du Groupe Société Générale.

Un changement dans la continuité et un partage coordonné des rôles qui permettront à l'UIB de poursuivre avec sérénité son parcours ascendant, de continuer la mise en œuvre de ses projets et de consolider ses positions dans le paysage bancaire tunisien.



LES TEMPS FORTS 2017

Développement des relations avec les bailleurs de fonds internationaux

- Signature avec la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD), d'une ligne de **40 millions d'euros** (soit une contre-valeur de 119 millions de dinars) destinée au financement des PME en Juin 2017.
- Signature avec la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD), d'une ligne de financement du commerce extérieur d'un montant total de 10 millions de dollars (soit une contre-valeur de **24 millions de dinars**) en Septembre 2017.
- Signature avec l'Agence Française de Développement (AFD), d'une ligne de crédit SUNREF en Octobre 2017. Cette ligne de **15 millions d'euros** (soit une contre-valeur de 45 millions de dinars) est destinée au financement des investissements de maîtrise de l'énergie et de réduction de la pollution.
- Organisation en partenariat avec PROPARCO d'un programme de formation destiné aux PME et aux professionnels. La première journée a eu lieu à Bizerte, le 1^{er} novembre 2017 et la deuxième à Zarzis, le 23 novembre 2017.
- Mise en place de l'**Enrichissement Notification Platine** (alertes SMS) pour les clients détenteurs du PACK PLATINE à l'occasion de la fin de validité de la carte bancaire, la disponibilité de la carte bancaire en agence, l'anniversaire, le rejet d'un chèque versé, le rejet d'un chèque émis...
- Mise en place de l'**Enrichissement SMS KINZ** pour les clients disposant de comptes épargne avec un accès en temps réel à leur solde via le service SMS PULL
- Mise en place de l'**Elargissement du périmètre du CRC (Centre de Relations Clients)** offrant un ensemble de fonctionnalités selon l'authentification requise:
 - 1- Authentification Forte: Consultation du solde disponible et 5 derniers mouvements, modification des données clients et Activation/ Désactivation des cartes bancaires
 - 2- Authentification Faible: Simulateur Crédits / Epargne; Commande Devise/ chèque etc.
- Mise en place d'un **Outil octroi de crédit Retail (OCRE*) Particulier** qui est un outil de gestion et de pilotage de l'activité d'Octroi des Crédits (Prêt Personnel Ordinaire, Prêt Personnel Immobilier, Prêt pour le Personnel UIB).

Projets

- Mise en place d'une application mobile « **UIB MOBILE** » qui vient enrichir l'offre multicanale de la Banque
- Mise en place du service **SMS Pull** : demande du solde, des trois derniers mouvements et des cours des devises
- Mise en place d'un **Workflow Octroi Crédits Corporate**
- Mise en place des **Produits et Services suivants** : Refonte pack platine, Placement 1+1, Refonte pack pro et Crédit premier logement

*OCRE assure une gestion complète de l'octroi des crédits aux particuliers (montage, workflow, scoring, etc.) et remplace, entre autre, l'outil de scoring TRANSACT

LES TEMPS FORTS 2017

- Mise en place de l'**Assistant TRF**, portail web permettant l'acheminement automatique des ordres de transfert reçus de la part des clients, afin qu'ils soient traités par les différentes entités concernées.
Cet outil permet :
 - d'initier les ordres de transfert en rattachant les pièces justificatives requises
 - de filtrer les ordres selon plusieurs critères : blocage des ordres à destination de banques sanctionnées,...
 - de suivre l'état de traitement des demandes initiées
 - d'aiguiller la demande selon le niveau de contrôle requis (LAB, Règlementaire, etc.)
 - d'effectuer un dispatching automatique des ordres et ce pour les collaborateurs BO TRF,...
- Mise en place du **Workflows RH**, portail web permettant :
 - aux experts RH d'initier le dispatching des bulletins de paie après avoir clôturé la paie
 - aux salariés de faire plusieurs demandes administratives: changement du statut civil, changement des coordonnées, rajout d'une personne à charge, attestation, demande et validation de congés (par le N+1), ...
- Mise en place de la norme **IFRS 9**, projet réglementaire portant essentiellement sur le passage de la norme IAS 39 à la norme IFRS 9.2 introduisant ainsi de nouvelles règles de provisionnement, notamment la comptabilisation d'une perte attendue dès l'octroi du crédit.
- Création, au sein du centre monétique, de l'unité de contrôle et de monitoring chargée du suivi de l'activité et de la supervision des GAB et des TPE.
- Automatisation du Tableau de bord monétique fournissant chaque mois les indicateurs pertinents de suivi de l'activité monétique de l'UIB
- Automatisation des traitements du back office monétique : fiabilisation des processus d'intégration des fichiers de compensation et automatisation de la génération des écritures comptables y afférentes. Ce projet permet notamment de :
 - Minimiser le risque opérationnel
 - Eliminer les tâches sans valeurs ajoutées
 - Optimiser les temps des traitements
- Mise en place de l'**activité d'acquisition commerçant offshore** : projet consistant à développer un nouveau canal d'acceptation des paiements TPE et e-commerce destiné aux entreprises off shore et permettant d'accepter les paiements en Euro et en dollar.
- Lancement de la plateforme **Don By UIB** qui offre à tout porteur de carte, UIB ou autre, la possibilité de faire un don 24/24, 7j/7 au profit d'une association de son choix à travers une transaction e-commerce. Cette plateforme est une première dans le secteur bancaire tunisien et sur le réseau de la SG.
- Mise en place d'une application mobile **IBDE'3 BY UIB** destinée aux collaborateurs de la banque leurs permettant de partager leurs idées innovantes.

LES TEMPS FORTS 2017

Sécurité des Systèmes d'Information (SSI)

- Réalisation des mesures de sécurité planifiées dans le cadre du Schéma Directeur de Sécurité 2017, notamment :
 - Mise en place d'une solution de scan de vulnérabilités « Qualys »
 - Mise en place d'une solution de chiffrement de la messagerie « SMIME »
 - Mise en place d'une solution de File Integrity Monitoring (FIM) : afin de générer des alertes lors de changement des fichiers critiques– Scope PCI/DSS et le CBS Amplitude
 - Intégration des logs des services exposés sur Internet (Mobile et Internet Banking) sous SIEM (Security Information and Event Management), dans le but de détecter les anomalies qui pourraient indiquer une éventuelle fraude (exemple : nombre anormal de transactions).
- Mise en place d'un dispositif de sensibilisation des employés de la banque : un conseil SSI est diffusé hebdomadairement. Sur 2017, 46 conseils SSI ont été diffusés.
- Réalisation, par un prestataire certifié par l'Agence Nationale de Sécurité Informatique (ANSI), d'une mission de PenTest (Test d'intrusion) pour l'application Mobile Banking avant sa mise en production
- Réalisation, par un prestataire certifié par l'ANSI d'une mission d'audit réglementaire de sécurité du système d'information et de communication de la banque.

- Réalisation d'un scan trimestriel du SI Monétique par un prestataire de service en utilisant un outil ASV (Approved Scanning Vendors), conformément à la norme PCI/DSS.

Gestion du parc immobilier et du réseau

- Création et rénovation de 12 points de vente :
 - Ouverture de **5** nouvelles agences. (Menzeh V; Ain Zaghouane; Sousse Hached; Bizerte corniche; Les palmiers du lac 2)
 - Rénovation de **5** agences. (Misr; Dar châabane; Ennfidha; Ennasr; Sousse Sahloul)
 - Création de **2** centres d'affaires. (CA Megrine; CA Charguia)
- Sièges : Achèvement des travaux du siège Lafayette et réaménagement du siège les Berges du Lac.

Lutte anti-blanchiment et surveillance permanente

- Lancement du projet de remédiation du stock des dossiers KYC des clients ;
- Déploiement d'un workflow pour le filtrage des transferts émis vers des pays à risque LAB élevé;
- Mise à jour du corpus procédural relatif aux sanctions internationales ;
- Poursuite de la mise en place des indicateurs de risque au niveau des activités sensibles ;
- Montée en version du l'outil de profilage Siron AML ;
- Élaboration d'un manuel de la Supervision Managériale ;

LES TEMPS FORTS 2017

- Déploiement des contrôles comptables sur Narval au niveau des agences .
- Conduite d'un test grandeur nature PCA sur le site de repli.

Dispositif Commercial Entreprises

- Déploiement du Desk Afrique, dispositif ambitieux d'accompagnement des entreprises tunisiennes dans leur conquête des marchés africains, depuis la prospection de partenariats commerciaux ou industriels jusqu'à la concrétisation des opportunités développement et au financement de leurs activités depuis et à destination de l'Afrique.
- Organisation, avec la Société Générale Algérie (SGA), des journées « Business Days » les 9 et 10 mai 2017 à Alger, ouvertes aux clients chefs d'entreprises tunisiens et algériens et destinées à favoriser une véritable passerelle d'affaires entre les deux pays.
- Groupe SOCIETE GENERALE et l'UIB ont été Master Partenaires de la 2^{ème} édition des « Rencontres Africa » qui a eu lieu les 5 et 6 octobre 2017. Cet événement a été organisé sous le haut patronage du Ministère français de l'Europe et des Affaires étrangères, le Ministère français de l'Économie, en collaboration avec tous les acteurs économiques français à l'international et d'un grand nombre de partenaires. Pour garantir que cette manifestation soit une opération de rendez-vous d'affaires inédite, elle a été également parrainée localement par la Présidence tunisienne du Gouvernement, le Ministère des Affaires Étrangères, CCI de Tunis, FIPA, UTICA, CEPEX, TABC et CONNECT.

Risque

- Déclinaison du projet IFRS 9.2 sous ses différents aspects (méthodologie, paramètres de calcul de la provision, calculateur, process...)
- Revue du modèle statistique pour le scoring des crédits PPO (Prêt Particuliers Ordinaires)
- Revue /validation des politiques de crédit PPO, PPI (Prêt Particuliers Immobilier) & PRO (Professionnels).

Conventions et team building

- UIB- SG - Soirée clients octobre – 2017 en marge de la tenue à Tunis de la 2^{ème} édition des Rencontres Africa, sponsorisé par l'UIB et la Société Générale
- Convention BDD & convention Entreprise
- Communication financière en mai 2017 et présentation des réalisations de la banque et sa stratégie pour la période 2017-2020
- Lancement d'un grand projet Panafricain au niveau de toutes les filiales SG visant une stratégie de développement en Afrique et qui implique les talents de la banque dans l'imagination et l'innovation du métier en Afrique.
- Tournoi sportif organisé par les partenaires sociaux

LES TEMPS FORTS 2017 - DISTINCTIONS ET CERTIFICATIONS

Partenariats et Trophées

- Après l'obtention de la certification MSI 20000 en 2015 et suite à un audit achevé en **octobre 2017**, l'Organisme de Certification et Agence de Notation Maghreb Corporate assure que l'UIB est toujours en conformité avec les exigences de la certification octroyée. Cette certification sur la base des modèles d'analyse et du protocole d'évaluation de l'organisation MSI® sur le référentiel **MSI 20000®**, qui a nécessité plusieurs mois de travail, constitue une belle référence et permet à l'UIB de bénéficier d'une confiance accrue de ses clients et de gagner davantage en visibilité sur la place de Tunis.
- UIB-SGSS Tunisie a été désignée, pour la troisième année consécutive, par le magazine spécialisé de renommée mondiale «Global Custodian», comme le meilleur dépositaire en Tunisie. La banque a su relever le défi en hissant sa qualité de service au niveau des meilleurs standards internationaux, pour obtenir cette troisième distinction successive de meilleur fournisseur de services de sous-dépositaire en Tunisie en 2017, qui vient s'ajouter aux deux prix décernés par «Global Investor» et «Global Finance» au titre des années 2015 et 2016.
- L'UIB a été récompensée, par le magazine spécialisé de renommée mondiale «Global Finance» comme Meilleure Banque de Financement du Commerce International en Tunisie en 2018 sur la base des critères suivants : volume de transactions, périmètre global couvert, service client, tarification compétitive et technologies innovantes.
Dans un environnement complexe et en perpétuelle évolution pour le commerce international, ce prix récompense l'expertise développée par l'UIB en matière de conseil, de financement et de gestion des transactions pour accompagner les entreprises importatrices et exportatrices à l'international.



Global Custodian



LES TEMPS FORTS 2017 – TROPHEES

L'application UIB MOBILE élue BEST MOBILE APP aux Tunisia Digital Awards

L'application mobile « UIB MOBILE », de l'Union Internationale de Banques, a été élue, le 5 novembre 2017, BEST MOBILE APP aux Tunisia Digital Awards.

Le prix, qui couronne la meilleure application mobile, place UIB MOBILE au premier rang des applications de « mobile banking », pour la richesse des services qu'elle offre et la qualité de l'expérience utilisateurs qu'elle propose.



LES TEMPS FORTS 2017

Soirée clients du 5 oct. 2017 à la Résidence de l'Ambassadeur de France en marge de la tenue à Tunis de la 2^{ème} édition des Rencontres Africa, sponsorisée par l'UIB et la Société Générale.



LES TEMPS FORTS 2017

Lancement de **InnoLAB by UIB**, plateforme d'incubation des initiatives innovantes de l'UIB.

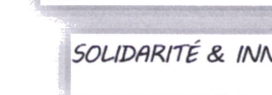
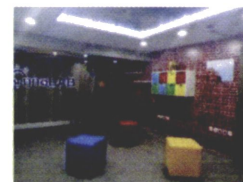
L'Union Internationale de Banques (UIB) a lancé le 26 septembre 2017 son laboratoire Innovation **InnoLAB by UIB** qui a pour vocation de stimuler et d'accélérer l'innovation en fédérant les nombreux collaborateurs créatifs de la banque, déjà très actifs et plusieurs fois primés pour leurs innovations, avec une forte ouverture sur l'écosystème tunisien de l'entrepreneuriat et des nouvelles technologies, et une synergie affirmée avec la communauté de l'innovation du Groupe Société Générale.



LES TEMPS FORTS 2017 – Responsabilité Sociale et Environnementale

Fondation Solidarité & Innovation

- Association Tunisienne des Villages d'Enfant SOS : renouvellement du partenariat quinquennal de 5 ans et livraison en mars 2018 du projet **Maison Digitale**.
- Lancement de l'application **Don by UIB** : une application innovante au service de la **solidarité** permettant de réaliser des dons en ligne sans formalités contraignantes pour les donateurs.
- Société Française d'Entraide et de Bienfaisance : participation à la cérémonie du 25 mars 2017.
- Lancement de **InnoLAB by UIB**, plateforme d'incubation des initiatives innovantes de l'UIB.
- Association Forum Tunisien du Savoir et du Développement Humain. Participation au Colloque International organisé par le forum.
- Association Un repas pour chaque tunisien : Prise en charge de 1 500 repas à l'occasion du mois de Ramadan.
- Association "1 ENFANT 1 ESPOIR" : Participation au Spectacle El Hadhra en faveur de l'association.
- Amicale des fonctionnaires des Prisons et de la Rééducation : Participation à la manifestation d'hommage pour honorer les fonctionnaires retraités des Prisons et de la Rééducation.



LES TEMPS FORTS 2017 – Responsabilité Sociale et Environnementale

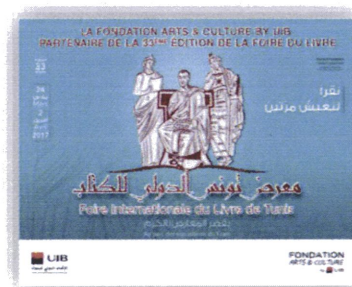
Fondation Arts et Culture by UIB

Angham - Chorale de l'UIB :

- Animation des soirées UIB (le 08 Mars pour la Journée Internationale de la Femme, le 05 octobre à la Résidence de l'Ambassadeur de France en marge de la tenue à Tunis de la 2^{ème} édition des Rencontres Africa,...)
- Enregistrement CD Angham Récital 2017
- Enregistrement de l'**Hymne** d'entreprise

Sponsoring et Mécénat

- Foire du Livre 2017
- Soirée culturelle animée par Lotfi Bouchnak
- Festival Ramadhaniyet l'Avenue
- Festival LAYELI AL ABDELEYA



ARTS ET CULTURE
by UIB

LES TEMPS FORTS 2017 – Responsabilité Sociale et Environnementale

Association Féminin by UIB

- Célébration de la Journée Internationale de la Femme - 08 mars 2017 – Tunis
- Organisation du Gala Talentueuses de Féminin by UIB « Challenge Femmes Artistes » - 18 novembre 2017 – Tunis



Féminin
by UIB

SOMMAIRE

III - OÙ EN SOMMES-NOUS ?

1 - Les Temps Forts 2017

2- Chiffres clés et positionnement de l'UIB

3 - Activité, situation et résultats de l'UIB et des autres entités de son périmètre

4 - Ressources humaines

5- Synthèse des travaux des comités rattachés au Conseil d'Administration

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Dépôts de la clientèle

- 4 122 MTND d'encours en 2017 soit un taux d'évolution de 12,6% vs 2016 (vs 10,9% pour les autres grandes banques privées)
- 5^{ème} banque privée en termes de dépôts à la clientèle
- +2 506 MTND de dépôts additionnels en 10 ans (+9,8% par an soit une moyenne en ligne avec celle des autres grandes banques privées)

Dépôts d'épargne

- 1 390 MTND d'encours en 2017 soit un taux d'évolution de 8% vs 2016 (vs 10,8% pour les autres grandes banques privées)
- 4^{ème} banque privée en termes de mobilisation d'épargne
- 34% du total des dépôts (vs 27% pour les autres banques privées)
- +824 MTND d'épargne additionnelle sur 10 ans (+9,40% par an vs 11,7% pour les autres grandes banques privées)

Crédits nets à la clientèle

- 4 938 MTND de crédits nets à la clientèle en 2017 soit un taux d'évolution de 19,6% vs 2016 (vs 13,8% pour les autres grandes banques privées)
- 4^{ème} banque privée en termes de crédits nets à la clientèle
- +3 622 MTND de crédits nets additionnels en 10 ans (+14,1% par an vs 11,8% pour les autres grandes banques privées)

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Ratio Crédits/Dépôts

- 454 MTND de Ressources spéciales en 2017 vs 32 MTND en 2007
- 107,9% : ratio Crédits/Dépôts en 2017 en tenant compte des emprunts et ressources spéciales

Marge d'intérêts

- 159,4 MTND de marge d'intérêt en 2017, soit une progression de +12,5% vs 17,6% pour les autres grandes banques privées,
- 3^{ème} banque privée en termes de marge d'intérêt (avec un écart de 1,5 MTND avec la deuxième banque)
- +125 MTND de marge d'intérêt additionnelle en 10 ans, soit le plus fort taux de croissance du secteur (+16,6%/an vs une moyenne de 9,6% pour les autres grandes banques privées)

Marge sur commissions

- 91,9 MTND de marge sur commissions et meilleure progression en 2017 (+13,5% vs 8,2% pour les autres grandes banques privées)
- 3^{ème} banque privée en termes de marge sur commissions
- 31,7% la part des commissions dans le PNB vs 23% pour les autres grandes banques privées
- 67 MTND de marge sur commissions additionnelle en 10 ans, soit le plus fort taux de croissance du secteur (+13,9%/an vs une moyenne de 11,6% pour les autres grandes banques privées)

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Produit Net Bancaire

- 290,1 MTND de PNB en 2017, soit une progression de +17,1% en ligne avec l'évolution moyenne des autres grandes banques privées.
- 4^{ème} banque privée en termes de PNB
- +222 MTND de PNB additionnel en 10 ans, soit le plus fort taux de croissance du secteur (+15,6% par an vs une moyenne de 11,1% pour les autres grandes banques privées)

Charges Générales d'exploitation (hors amortissements)

- 27,6 MTND de charges générales d'exploitation (hors amortissements) en 2017 soit, une progression de +14,8% (en ligne avec celle des autres grandes banques privées)
- +11 MTND de charges additionnelles en 10 ans, soit la meilleure maîtrise observée au niveau du secteur (+5,2%/an vs une moyenne de 8,7% pour les autres grandes banques privées)
- Coefficient d'exploitation (y compris l'amortissement) de 46,6%, soit l'évolution la plus remarquable du secteur entre 2007 et 2017 (-57,3 pts de pourcentage)

Résultat Brut d'Exploitation

- 155 MTND de RBE en 2017, soit une progression de +21,4% vs 22,5% pour les autres grandes banques privées.
- +157,7 MTND de RBE additionnel en 10 ans, soit le plus fort taux de croissance au niveau des grandes banques privées

Benchmark réalisé à partir des indicateurs d'activité relatifs aux 7 plus grandes banques privées

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Résultat d'exploitation

- 138,6 MTND de résultat d'exploitation en 2017 vs 114,1 MTND en 2016, soit une croissance de 21,5%

Résultat avant impôt

- 138,8 MTND de résultat avant impôt en 2017 vs 113,7 MTND en 2016, soit une croissance de 22,1%

Résultat Net (Bénéfice après impôt)

- 90,1 MTND de résultat net après impôt (48,7 MTND d'impôt sur les bénéfices dont 6,1 MTND sous forme de contribution exceptionnelle -Loi de finances 2018) soit une évolution de 18,8% par rapport à 2016

Capitaux Propres

- 172,8 MTND de capital composé de 32 560 000 actions et 2 000 000 certificats d'investissement d'une valeur nominale de 5 DT libérés en totalité
- 441 MTND de capitaux propres vs 371,6 MTND en 2016

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Capitalisation boursière (au 31 Décembre 2017)

- 780,7 MTND de capitalisation boursière
- 4^{ème} capitalisation boursière du secteur bancaire en 2017
- Une capitalisation boursière multipliée par 6,5 sur 10 ans (780,7 MTND vs 118,7 MTND en juin 2008)

Dépôts/Employé

- 2 932 KTND de dépôts par employé en 2017 vs 2 724.2 KTND en 2016, soit une croissance de 7,6%

Crédits/Employé

- 3 512.4 KTND de crédits par employé vs 3 073.4 KTND en 2016, soit une croissance de 14,3%

PNB/Employé

- 206.3 KTND de PNB par employé vs 184,3 KTND en 2016, soit une croissance de 11,9%

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Commissions/Frais de Personnel

- Les commissions couvrent **93,7%** des Frais de personnel en 2017 vs 92,4% en 2016

PNB / Nbre d'agences

- **2 043 KTND** de PNB par agence vs 1 835 KTND en 2016, soit une croissance de **11,3%**

RBE / Nbre d'agences

- Un RBE moyen de **1 092 KTND** par agence vs 946 KTND en 2016, soit une croissance de **15,4%**

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Taux d'actifs classés**

- Les actifs classés sont de **468 MTND*** au 31/12/2017 (vs 461 MTND au 31/12/2016), correspondant à **8,1%** des engagements de la banque au 31/12/2017 (vs 9.4% en 2016 et 45% en 2007)

Taux de couverture des actifs classés**

- Au vu des provisions constituées pour risques de contrepartie au titre des actifs classés d'un montant de **263 MTND** au 31/12/2017 et des engagements en défaut nets des agios réservés totalisant **373 MTND**, le taux de couverture des actifs classés par les provisions est de **71%** (le taux de couverture par les provisions et agios réservés est de **77%**).

Ratio de solvabilité

Compte tenu :

- du contrat **de prêt subordonné à durée indéterminée**, conclu avec la SG en 2008 et **approuvé par l'assemblée générale extraordinaire du 9 août 2008**, d'un montant de **40 millions de dinars**, s'inscrivant dans le cadre du respect par la banque des règles prudentielles applicables en Tunisie, telles que prévues notamment par la circulaire de la BCT n°99-04 du 19 Mars 1999; ce prêt étant remboursable en une ou plusieurs fois et au plus tôt à compter du 12 Novembre 2013, à l'initiative de l'UIB et après accord préalable du Gouverneur de la Banque Centrale de Tunisie et rémunéré au taux moyen annuel de l'appel d'offres de la Banque Centrale de Tunisie,

*462 MTND compte tenu d'une opération de recouvrement en cours

** Source : Situation des engagements arrêtée au 31/12/2017

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

- du contrat de prêt subordonné à durée déterminée, conclu avec la SG en 2008 et approuvé par l'assemblée générale extraordinaire du 9 août 2008, d'un montant de 40 millions de dinars, s'inscrivant dans le cadre du respect par la banque des règles prudentielles applicables en Tunisie, telles que prévues notamment par la circulaire de la BCT n°99-04 du 19 Mars 1999; ce prêt étant conclu pour une durée de 10 ans et rémunéré au taux moyen annuel de l'appel d'offres de la Banque Centrale de Tunisie,
- du contrat de prêt obligataire subordonné émis en juin 2015 et approuvé par l'assemblée générale extraordinaire du 4 juin 2015, d'un montant de 50 millions de dinars, s'inscrivant dans le cadre du respect par la banque des règles prudentielles applicables en Tunisie, telles que prévues notamment par la circulaire de la BCT n°99-04 du 19 Mars 1999; ce prêt étant conclu pour une durée allant de 5 à 7 ans (selon la catégorie).
- du contrat de prêt obligataire subordonné émis en décembre 2016 et approuvé par l'assemblée générale extraordinaire du 4 juin 2016, d'un montant maximum de 75 millions de dinars (dont 45.7 millions de dinars ont été souscrits au 31 décembre 2016), s'inscrivant dans le cadre du respect par la banque des règles prudentielles applicables en Tunisie, telles que prévues notamment par la circulaire de la BCT n°99-04 du 19 Mars 1999; ce prêt étant conclu pour une durée allant de 5 à 7 ans (selon la catégorie).

CHIFFRES CLÉS ET POSITIONNEMENT DE L'UIB

Ratio de solvabilité* (suite)

- et des règles d'éligibilité prévues par l'article 5 (nouveau) de la circulaire BCT 91-24 concernant les fractions à retenir des prêts subordonnés cités ci-haut (138,7 MTND à fin 2017)

Les fonds propres nets de l'UIB sont de 575 719 KTND (y compris les fonds propres complémentaires).

En tenant compte des risques encourus totalisant 5 170 411 KTND à fin 2017 (dont 417 566 KTND au titre du risque opérationnel**), le ratio de solvabilité est de 11,13%. Le ratio Tier one étant de 8,08%.

*Tenant compte d'une distribution d'un dividende estimé à 13% de la valeur nominale de l'action

**Circulaire BCT 2016-03

SOMMAIRE

III - OÙ EN SOMMES-NOUS ?

1 - Les Temps Forts 2017

2- Chiffres clés et positionnement de l'UIB

3 - Activité, situation et résultats de l'UIB et des autres entités de son périmètre

4 - Ressources humaines

5- Synthèse des travaux des comités rattachés au Conseil d'Administration

SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L' UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de
consolidation de l'UIB

Le titre en bourse

ACTIVITÉ au 31/12/2017

DES INDICATEURS BIEN ORIENTÉS

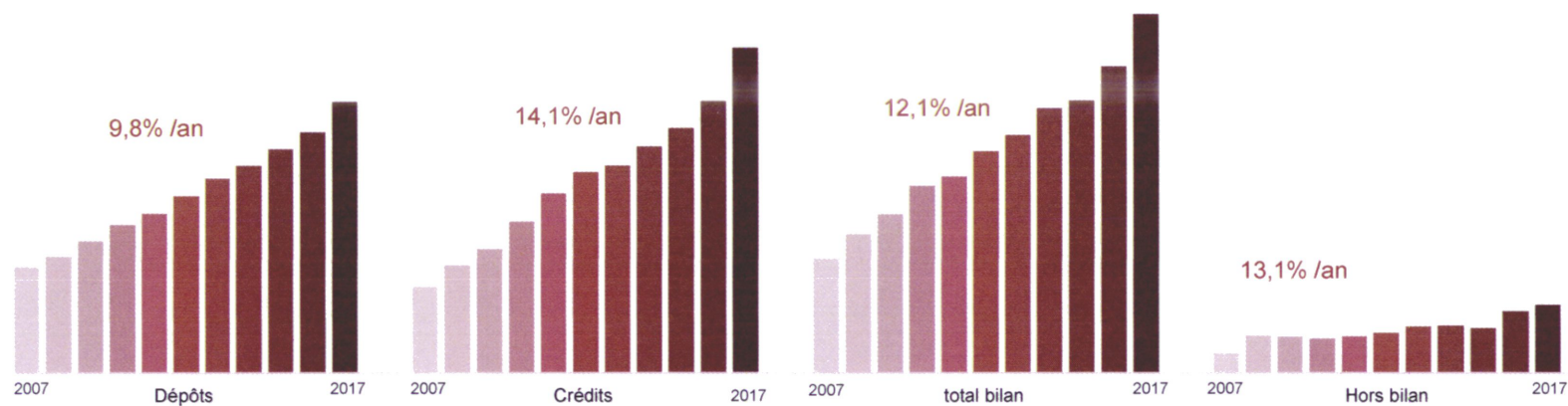
- ❑ Augmentation de l'encours des dépôts de la clientèle de **12,6%** (3 661 MTND à **4 122 MTND**)
- ❑ Accroissement de l'encours net des crédits à la clientèle de **19,6%** (4 131MTND à **4 938 MTND**)
- ❑ Progression du total bilan de **17%** (4 661MTND à **5 451 MTND**)

ACTIVITÉ au 31/12/2017

DES INDICATEURS BIEN ORIENTÉS

Des indicateurs bien orientés et qui ont été multipliés au cours de la période 2007-2017 :

- Dépôts x 2,5 fois
- Crédits x 3,8 fois
- Bilan x 3,1 fois
- Hors bilan x 3,4 fois

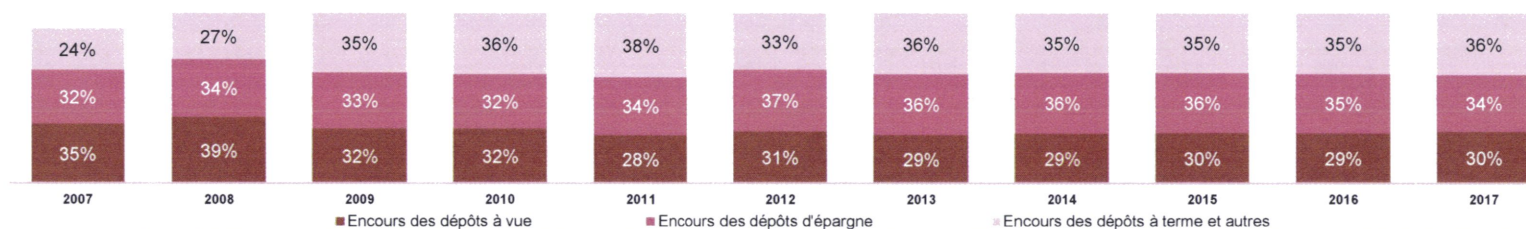


ACTIVITÉ au 31/12/2017

DÉPÔTS DE LA CLIENTÈLE

L'UIB poursuit la consolidation de sa base de dépôts à vue

chiffres en KTND	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Δ 17/16	TCAM 17/07
Encours des dépôts à vue	620 038	689 735	644 827	722 922	688 294	822 537	844 741	923 654	1 010 059	1 078 398	1 250 257	15,9%	7,3%
Encours des dépôts d'épargne	566 170	606 296	666 185	726 632	821 742	982 580	1 055 849	1 128 079	1 209 007	1 287 815	1 390 229	8,0%	9,4%
Encours des dépôts à terme et autres	431 055	478 861	695 140	801 228	912 550	885 334	1 055 855	1 099 147	1 183 196	1 295 126	1 481 859	14,4%	13,1%
Total Ressources clientèle	1 617 263	1 774 892	2 006 152	2 250 782	2 422 586	2 690 451	2 956 445	3 150 880	3 402 262	3 661 340	4 122 346	12,6%	9,8%



ACTIVITÉ au 31/12/2017

RESSOURCES : STRUCTURE PAR AGENT ÉCONOMIQUE

Le marché Retail fournit **76%** des ressources collectées

	En MTND			
Dépôts* collectés par catégorie d'agent	2016	2017	Δ 17/16	structure 2017
PARTICULIERS	2 484	2 741	10,3%	68,3%
PRO/TPE/ASS	224	293	30,8%	7,3%
S/TOTAL Retail	2 708	3 034	12,0%	75,6%
PME	131	145	11,0%	3,6%
EMERGING LEADERS	222	279	25,7%	7,0%
ETATIQUE	141	123	-12,6%	3,1%
Entreprises de Taille Intermédiaires (ETI)	95	83	-12,9%	2,1%
Grandes Entreprises PRIVEES	85	118	39,2%	3,0%
MULTINATIONALES	188	231	22,7%	5,8%
S/TOTAL Non Retail	862	979	13,6%	24,4%
Total	3 570	4 013	12,4%	100%

*Chiffres hors autres sommes dues et dettes rattachées.

ACTIVITÉ au 31/12/2017

DÉPÔTS DES INSTITUTIONNELS ET DES ÉTABLISSEMENTS LOCAUX OPÉRANT DANS LE SECTEUR PUBLIC

Les Institutionnels et les établissements locaux opérant dans le secteur public ont assuré **3,1%** du total des dépôts de la Banque à fin décembre 2017 vs 3.9% en 2016 ; une part en ligne avec la politique de l'UIB en matière de limitation de son exposition aux risques de volatilité et de concentration des dépôts.

Nature de dépôts	En MTND	
	2016	2017
Dépôts à vue rendement Optimum	82	96
Dépôts à vue en dinars	9	9
Dépôts à vue en devise	30	18
Certificats de dépôts	20	-
Comptes à terme et bons de caisse	-	-
Total	141	123

ACTIVITÉ au 31/12/2017

EMPRUNTS ET RESSOURCES SPÉCIALES

L'encours des emprunts et ressources spéciales ont progressé de 38% pour atteindre **454,7 MTND** en 2017 vs **329,4 MTND** en 2016. L'additionnel de 125,3 MTND est expliqué par l'encaissement du complément de l'emprunt obligataire subordonné d'un montant de 29,3 MTND clôturé en février 2017 pour 75 MTND, la contraction d'un emprunt auprès de la BERD de 40 MEUR (montant en CV de 117,4 MTND) en date du 31 Décembre 2017 destiné au financement des PME, des remboursements d'emprunts obligataires de 26,7 MTND et la baisse de 0,5 MTND des ressources spéciales et enfin l'augmentation de l'encours des dettes rattachées de 5 MTND.

Désignation	2016	EN MTND
		2017
Ressources spéciales	19,9	19,3
Emprunts Obligataires	222,4	225,0
Emprunt en Devises	-	118,2
Emprunts Subordonnés	80	80
Dette rattachées	7,2	12,2
Total	329,4	454,7

ACTIVITÉ au 31/12/2017

RATIO CRÉDITS/DÉPÔTS

Le ratio crédits / dépôts est de **119.8%** à fin 2017 vs 112.8% en 2016. Ce ratio est de **107.9%** en tenant compte des emprunts et ressources spéciales.

EN MTND	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Δ17/16	TCAM 07/17
Encours net des dépôts	1 617	1 775	2 006	2 250	2 423	2 690	2 956	3 151	3 402	3 661	4 122	12,6%	9,8%
Encours net des crédits	1 316	1 641	1 884	2 299	2 727	3 052	3 151	3 442	3 725	4 131	4 938	19,6%	14,1%
Ratio Crédits/ Dépôts	81,4%	92,5%	93,9%	102,2%	112,5%	113,5%	106,6%	109,2%	109,5%	112,8%	119,8%		

SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L'UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de consolidation de l'UIB

Le titre en bourse

SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L'UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de consolidation de l'UIB

Le titre en bourse

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FAITS MARQUANTS 2017

Stratégie Multi - Marchés

BANQUE DE DÉTAIL, SERVICES FINANCIERS
ET BANCASSURANCE

BANQUE DE FINANCEMENT
ET D'INVESTISSEMENT



**Marché des
particuliers**



**Marché des
Professionnels**



**Marché
PME**

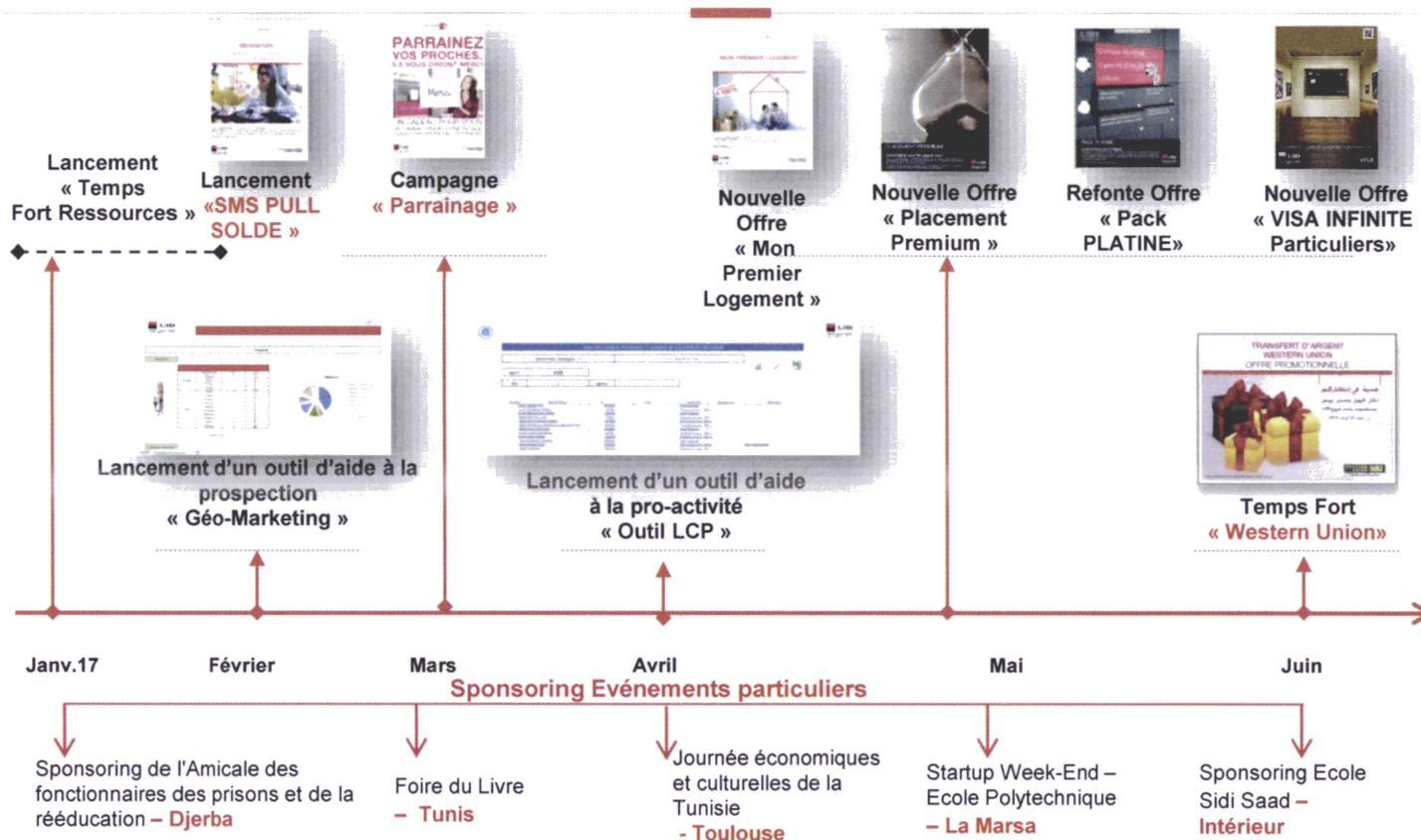


**Marché
Grandes Entreprises**

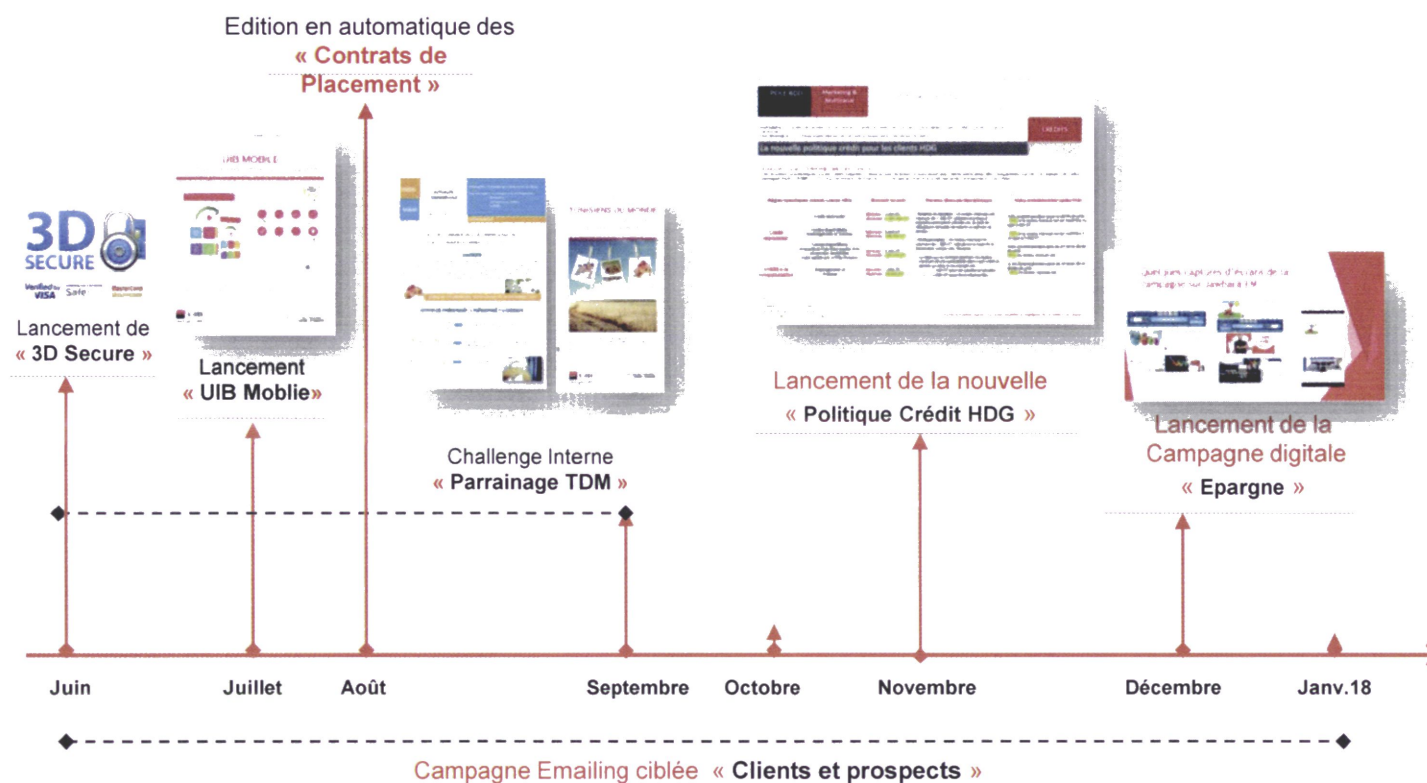
Nous mettons notre stratégie de croissance durable au service du **financement** de l'économie et des **projets** de nos clients.

Nous offrons une large palette de conseils et solutions financières sur mesure aux particuliers, professionnels, entreprises, et investisseurs institutionnels...en nous appuyant sur **deux pôles métiers complémentaires**.

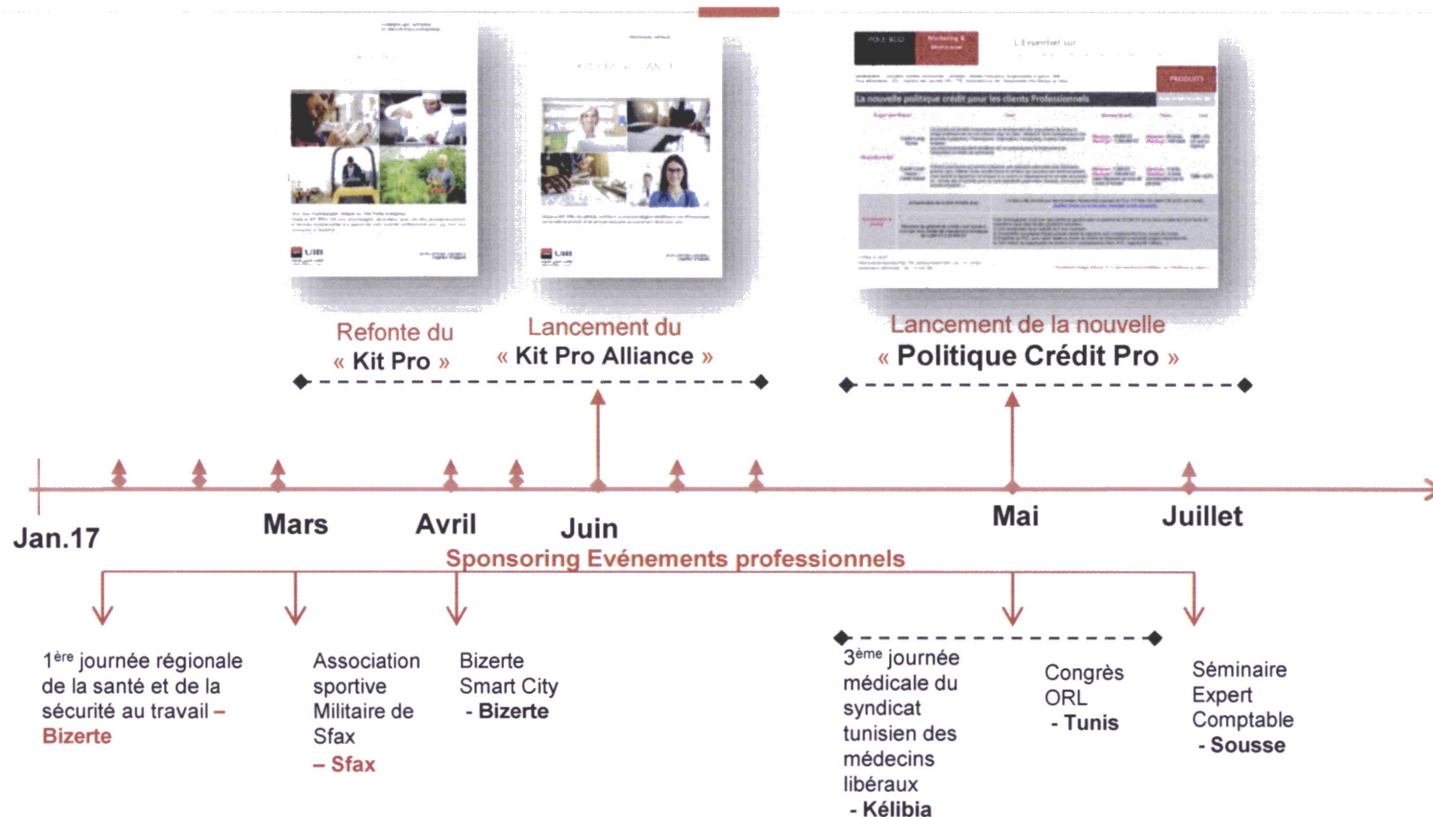
FAITS MARQUANTS S1- 2017 – MARCHÉS DES PARTICULIERS (Events/ Produits & Services)



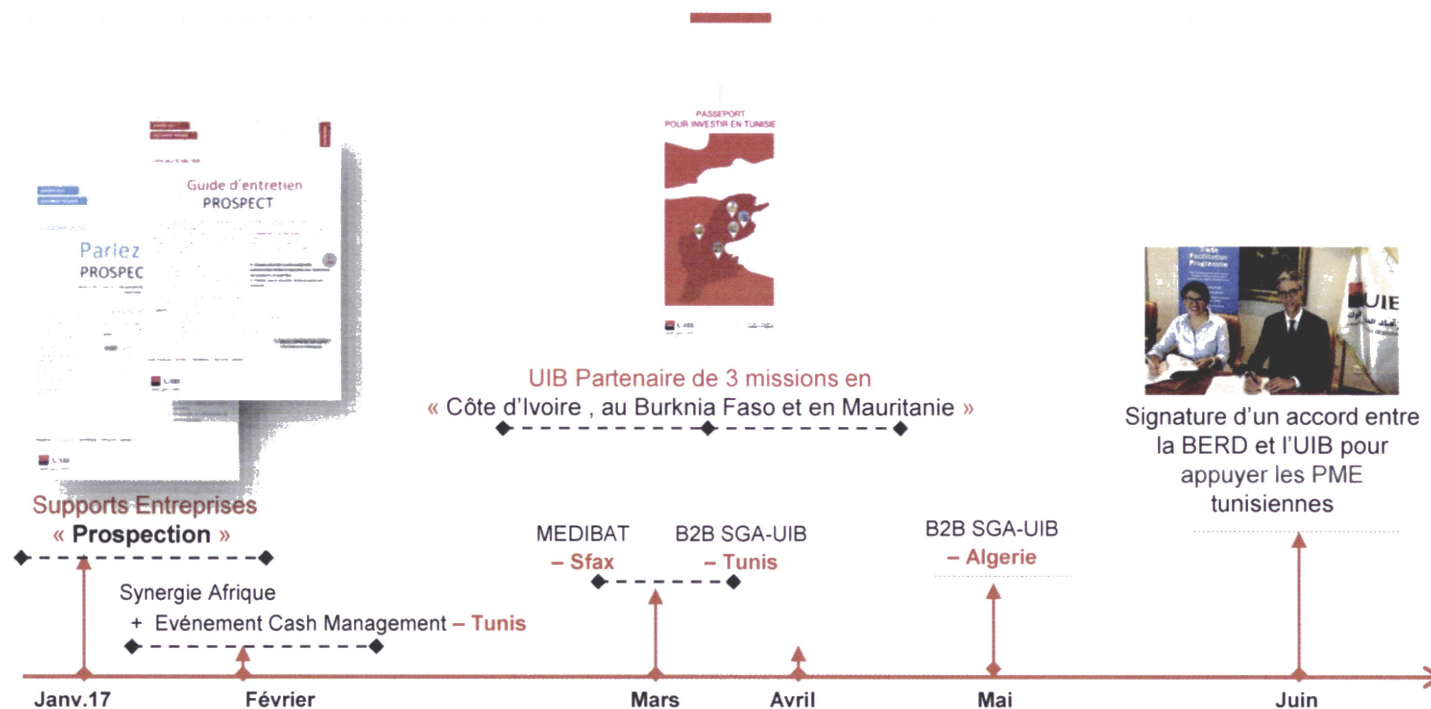
FAITS MARQUANTS S2- 2017 – MARCHÉS DES PARTICULIERS (Events/ Produits & Services)



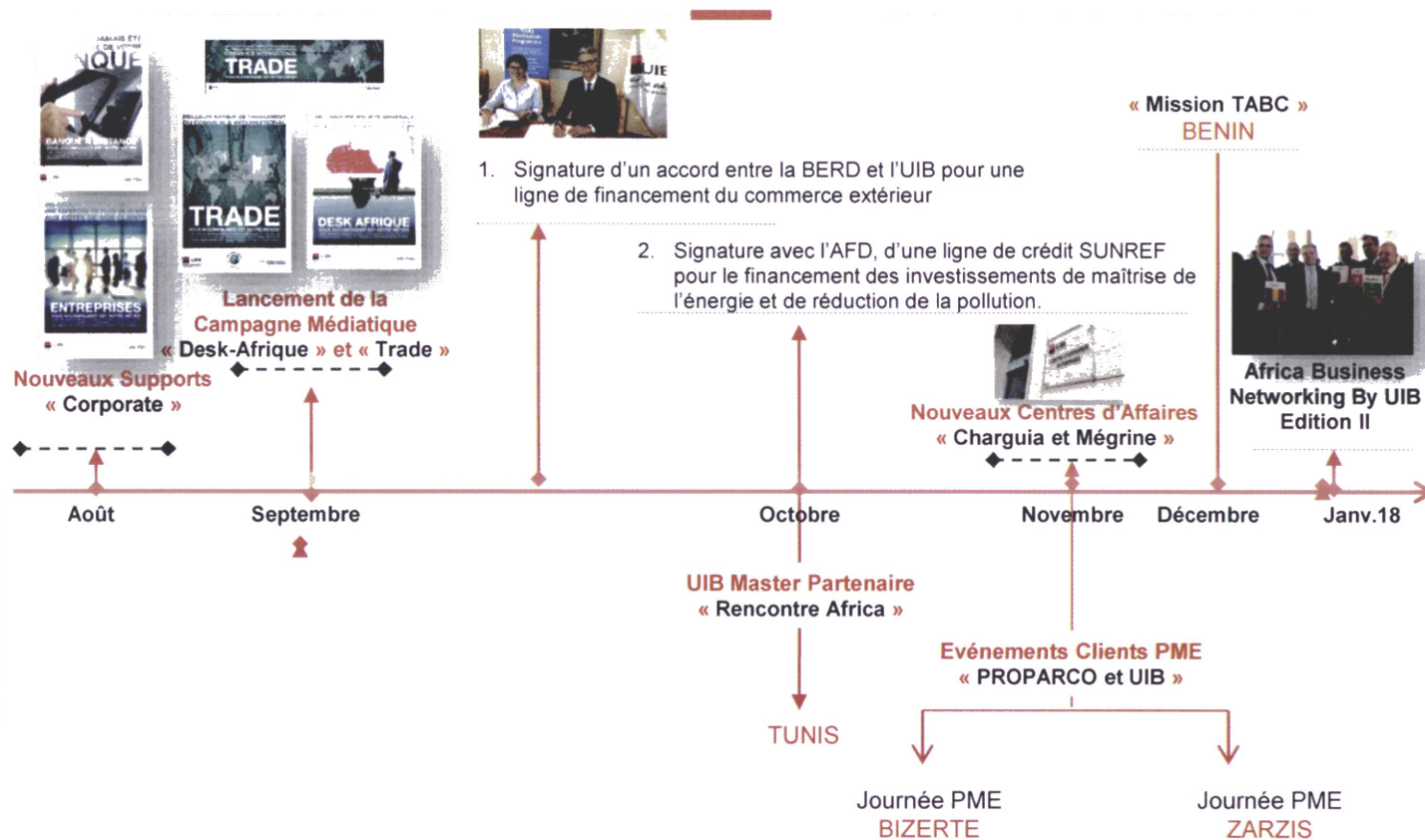
FAITS MARQUANTS - 2017 – MARCHÉS DES PROFESSIONNELS (Events/ Produits & Services)



FAITS MARQUANTS S1- 2017 – MARCHÉS DES ENTREPRISES (Events/ Produits & Services)



FAITS MARQUANTS S2- 2017 – Marchés des Entreprises (Events/ Produits & Services)



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL STRATEGIE 2017 - 2020

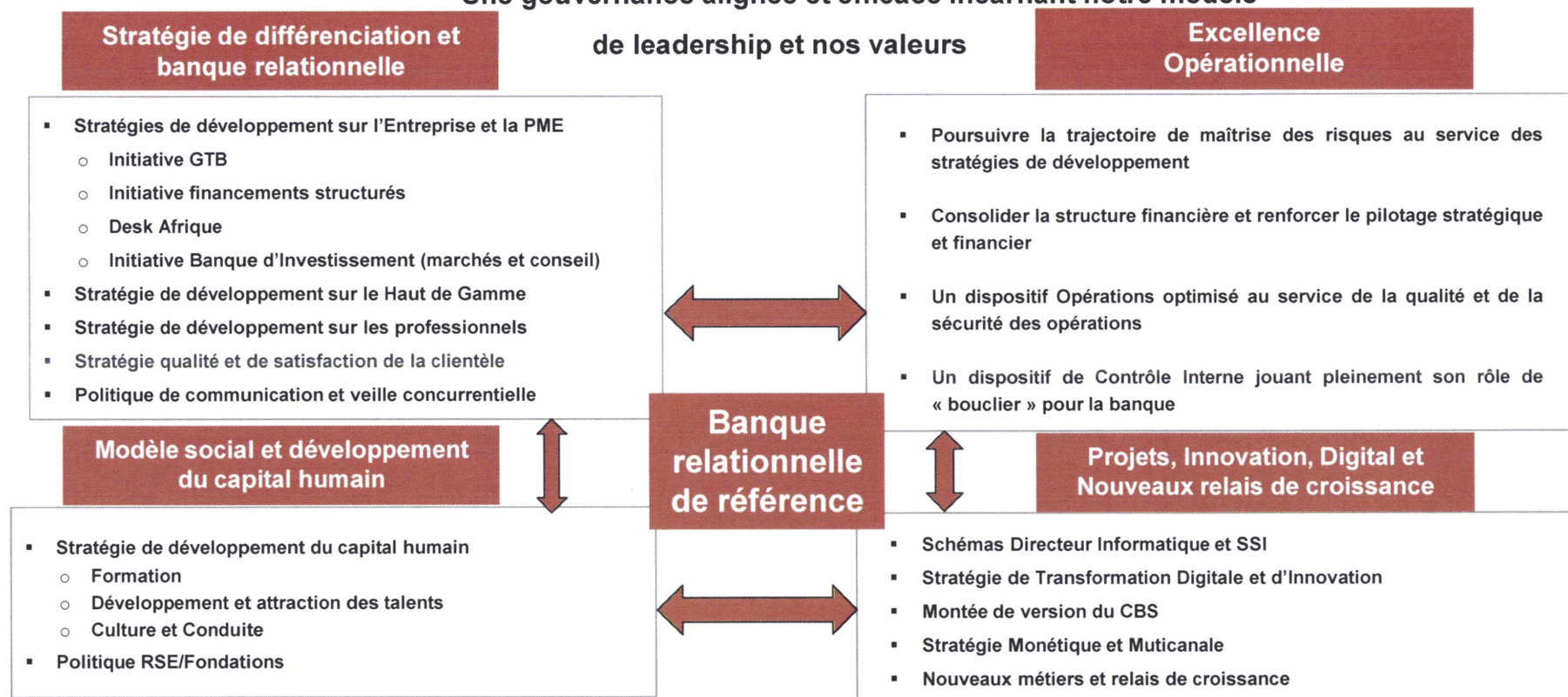
2017 -2020 : STRATÉGIE DE DIFFERENCIATION ET DE NOUVELLES AMBITIONS AU SERVICE DE L'ECONOMIE

Enjeux stratégiques 2017-2020

- Etre une **banque relationnelle de référence** en Tunisie, reconnue pour son expertise et l'engagement de ses collaborateurs, faisant bénéficier ses clients et l'économie de l'envergure internationale et des innovations du Groupe Société Générale
- **Optimiser** en permanence notre modèle opérationnel en termes de qualité, d'efficacité, de maîtrise des risques et d'innovation à la faveur de l'engagement de nos collaborateurs et des opportunités offertes par les mutations technologiques.
- Poursuivre l'adaptation de notre business model avec une stratégie de conquête sur les marchés de **l'Entreprise** et de la clientèle **Haut de Gamme**, tout en renforçant notre leadership sur le marché des **Particuliers**.
- Poursuivre le **développement de notre capital humain** en cultivant nos talents, en affirmant l'exemplarité de nos valeurs managériales et en renforçant encore davantage l'attractivité de notre « Marque Employeur »
- Partager et diffuser une image de l'UIB conforme à ce que nous sommes : une **banque responsable, chaleureuse, ouverte** sur son environnement et qui ambitionne de continuer son ascension dans le palmarès des banques tunisiennes

2017 -2020 : ACCÉLÉRATION DE LA TRAJECTOIRE DE CROISSANCE RENTABLE ET POURSUITE DE LA TRANSFORMATION DANS LE CADRE DE LA STRATÉGIE DE DIFFÉRENCIATION

Une gouvernance alignée et efficace incarnant notre modèle



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL STRATEGIE 2017 – 2020

OBJECTIFS ET ACTIONS 2018

MARCHE RETAIL

MARCHE DES PARTICULIERS – STRATEGIE 2017-2020

Objectifs

- Renforcer notre position de première banque des particuliers et plus particulièrement sur les agents de la fonction publique au cœur de notre stratégie, et devenir la banque relationnelle de référence de la place en axant notre modèle sur l'innovation et la satisfaction clientèle.
- Développer le fonds de commerce par l'intensification de la **conquête externe** en proposant des produits novateurs et adaptés aux besoins de la clientèle et en priorisant la digitalisation de l'expérience client.

Leviers

- Intensifier le développement de notre fonds de commerce tout en maîtrisant l'attrition, en axant l'effort sur la proactivité et les facteurs de fidélisation
- Mettre en place des partenariats avec les principaux employeurs de public et du privé au travers de conventions Social et Employés (payroll) offrant des conditions avantageuses à la clientèle et permettant d'attirer de nouveaux clients
- Renforcer la culture des ressources à travers la montée en gamme vers le HAUT DE GAMME et le développement de l'épargne systématique sur le segment GRAND PUBLIC
- Digitaliser les parcours clients clés (ouverture de compte, demande de produits...) via le développement du multicanal
- Renforcer la connaissance client au travers de la conformité (mise en place d'un projet de connaissance client KYC) qui permettra de renforcer la personnalisation de l'offre client.

Avancement de la stratégie

Evolution du FDC

- Priorisation de la mise en place et de l'animation des conventions employeur
- Sponsoring d'événements à destination du grand public (écoles, journées économiques et culturelles...)

Fidélisation et rentabilisation de la Clientèle

- Lancement de l'application mobile, du SMS PULL avec comme enjeux principaux la consolidation de la relation client et l'amélioration de la satisfaction client
- Développement d'un outil de proactivité semi-automatisé : Liste des Clients Prioritaires (LCP)
- Lancement d'une nouvelle offre de crédit immobilier en phase avec le programme national d'encouragement à l'acquisition du Premier Logement
- Action de remédiation de la conformité des dossiers clients au travers de la connaissance client

Poursuite de la dynamique des crédits

- Révision des politiques de crédit avec une adaptation spécifique aux différentes populations cibles (Public / Privé et Client/ Prospect)
- Déploiement d'un workflow OCRE, outil d'octroi des crédits pour les Particuliers permettant d'optimiser le processus d'octroi et de réduire les délais.

MARCHE DES PARTICULIERS - OBJECTIFS ET ACTIONS 2018

Objectifs

- **Crédits Productifs en TND** : Réaliser un additionnel 2018 de **240 MTND**
- **Dépôts** : Réaliser un additionnel de **300 MTND**
- **Attrition** : Atteindre un taux d'attrition inférieur à **10% en 2018**
- **Production de comptes à vue** : Objectif de 53 000 ouvertures
- **Croissance du nombre de clients actifs (ou du fonds de commerce)** : Réaliser un objectif de croissance de **+4,7%** pour atteindre un stock de plus de **377 000 clients en 2018**
- **Optimisation de la rentabilité en intégrant dans le pilotage du réseau le développement du PNB par agence**
- **Développement du capital humain avec la mise en place d'objectifs de qualité managériale à destination des managers du réseau**

Actions 2018

- Systématisation de l'épargne à travers une proactivité accrue grâce à l'outil LCP, le lancement d'une offre packagée de banque au quotidien incluant un compte épargne avec virement permanent et l'intégration d'un nouvel indicateur prioritaire au niveau de la performance commerciale : Stock de virements permanents actifs
- Mise en place d'une offre digitale grand public orientée pour la clientèle « jeunes et jeunes actifs » comportant un compte, une carte et une application mobile (UIB mobile)
- Développement d'une plateforme web d'entrée en relation à distance
- Actions de lutte contre l'attrition qui passe par une meilleure connaissance client et une adaptation de l'offre en temps réel à ses besoins
- Consolidation du Projet Omnicanal avec évolution de l'offre Internet Banking UIBNet vers une nouvelle plateforme web commune avec l'application mobile
- Diversification des canaux d'approche avec développement de nouvelles fonctionnalités pour l'application UIBMobile (Demande d'ouverture de compte à distance, Gestion de budget, Virement multiple, Paiements de factures, Transfert Cardless, nouvelles notifications...)
- Renforcement de la présence de l'UIB sur les réseaux sociaux et automatisation des campagnes Marketing Multicanal.
- Implémentation d'un dispositif de CRM (Customer Relationship Manager), à même de nous fournir une vision de dossier client 360°
- Mise en place d'un plan d'action sur l'amélioration de la Qualité de Service et redressement du NPS (Net Promoter Score), mesure de la satisfaction client.

MARCHE DES PARTICULIERS HAUT DE GAMME – STRATEGIE 2017-2020

Objectifs

- Devenir un acteur majeur sur le segment de clientèle Haut de Gamme (HDG)
- Adopter une démarche commerciale à même de dépasser 13% de parts de clients HdG dans le fonds de commerce en activant les deux canaux de développement complémentaires : la conquête externe (2 400 clients en 2018) et la montée en gamme interne (3 000 clients en 2018)

Leviers

- Profiter des opportunités liées à notre réseau étendu, avec des implantations favorables en termes de potentiel HDG, et une forte culture Retail avec une offre produits complète
- Consolider la compréhension fine et la réponse aux besoins spécifiques de cette clientèle Premium en termes d'accueil, de qualité de service et de produits différenciants

Avancements de la stratégie

Stratégie commerciale dédiée et outils de suivi spécifiques

- Déploiement d'une structure dédiée : 5 Animateurs Financiers, 1 Coordinateur marché et 1 Ingénieur patrimonial couvrant
- Renforcement du déploiement des CC HDG avec espace dédié au niveau des centres d'affaires et des agences à fort potentiel et *Réorganisation des portefeuilles des CC HDG* pour dégager le temps commercial.
- Mise en place d'un **tableau de bord HDG** et d'un **outil de proactivité LCP** (clientèle déposante...) avec une **animation des ventes** hebdomadaires, coaching et réunion bimestrielle HDG
- Démarche de prospection interne et externe intensive via des supports de prospection, des partenariats, etc.)
- Définition de Processus de traitements spécifiques adéquats pour ce type de clientèle afin d'assurer une optimisation de la qualité de la prestation
- Constitution d'une approche axée sur les moments clés des besoins clients : Bilan famille, Bilan fiscalité, Bilan retraite, Bilan crédit et Bilan épargne avec la mise en place de simulateurs adaptés et accompagnement par l'ingénieur en gestion patrimoniale

Synergie inter-marchés :

- **Synergie HDG/PRO** (gestion des doubles relations) et **HDG/ Entreprises** (sujets structurants : transmission d'entreprise ou ouverture du capital, fiscalité, succession, constitution du patrimoine)

Offre de produits et de services spécifiques

- Mise en place d'une **politique de crédit PPI et PPO spécifique au segment HDG** et d'une offre commerciale HDG (Carte INFINITE, refonte du Pack PLATINE, Placement PREMIUM...)
- Signature de conventions Social et Employés avec une offre consacrée à la clientèle HDG

MARCHE DES PARTICULIERS HAUT DE GAMME - OBJECTIFS ET ACTIONS 2018

Objectifs 2018

- **Conquête** : Objectif de 2 400 Entrées en relation sur 2018
- **Crédits Productifs en TND** : Réaliser un additionnel 2018 de **25,5 MTND**
- **Dépôts** : Réaliser un additionnel de **189 MTND**
- **Croissance du nombre de clients actifs (ou du fonds de commerce)** : Réaliser un objectif de croissance de 5 400 clients actifs supplémentaires
- **Optimisation de la rentabilité en mettant à disposition des Directions de développement commercial des simulateurs de PNB sur les placements**

Actions 2018

- Déploiement de nouveaux produits d'assurance vie, tels que la gestion patrimoniale ou encore Cap' Epargne Platine
- Systématisation, pour la catégorie des salariés HDG, de l'ouverture d'un compte épargne au moment de la création du compte dépôt
- Consolidation des synergies avec le marché des PRO, la GE et la filiale d'intermédiation en bourse UIB Finance
- Multiplication de la réalisation des bilans patrimoniaux avec l'ingénieur patrimonial de la banque
- Développement du rôle de prescripteurs au niveau de la clientèle HdG qui est la plus à même de recommander la banque à des prospects HdG
- Animation commerciale spécifique sur les conventions Social et Employés spécifiques HdG (38 conventions pour 12 300 clients potentiellement HdG)
- Actions de lutte contre l'attrition qui passe par une meilleure connaissance client et une adaptation de l'offre en temps réel à ses besoins

MARCHE DES PROFESSIONNELS – STRATEGIE 2017-2020

Objectifs

- Redynamiser le marché des professionnels dans le cadre de la stratégie de croissance définie sur l'exercice 2017, stratégie qui a commencé à porter ses fruits sur le T4 2017, cette stratégie doit permettre à l'UIB d'atteindre la cible d'un portefeuille de clients actifs de 23 500, des engagements sur le marché PRO/TPE de 207 MTND et des dépôts de l'ordre de 386 MTND en 2019
- Mise en place d'une démarche de conquête dynamique et ciblée vers les segments de clientèle « cœurs de cible »

Leviers

- Assurer l'alignement de l'ensemble de la banque avec la volonté d'accélérer le développement sur le marché PRO/TPE & Associations.
- Développer la culture de proactivité sur le portefeuille des clients existants au niveau des conseillers de clientèle
- Renforcer l'offre produit et mettre à jour la politique crédit afin de pouvoir disposer d'une gamme de produit répondant aux besoins de cette catégorie de clientèle
- Multiplier les actions de prospections en ciblant en priorité les segments de clientèle « cœurs de cible » et en renforçant d'avantage le suivi dans la concrétisation des actions engagées
- Fournir à la force de vente un niveau de formation et de culture risque et commerciale leur permettant de développer leur expertise afin d'être à même d'accompagner les clients au quotidien
- Renforcer la connaissance client au travers de la conformité (mise en place d'un projet de connaissance client KYC) qui permettra de renforcer la personnalisation de l'offre client.

Avancement de la Stratégie

Evolution du FDC

- Réalisation d'action de prospection spécifique PRO/TPE (opération coup de poing, participation à des forums professionnels...)
- Renforcement de la culture de synergie Hdg / PRO/TPE
- Mise en place d'un outil de geomarketing par agence avec une base actualisée de prospects
- Création de postes de conseillers PRO sur les agences à potentiel

Fidélisation et rentabilisation de la Clientèle

- Lancement de l'application mobile, du SMS PULL avec comme enjeux principaux la consolidation de la relation client et l'amélioration de la satisfaction client
- Développement d'un outil de proactivité semi-automatisé : Liste des Clients Prioritaires (LCP)
- Refonte du kit PRO et lancement du kit PRO Alliance afin de répondre plus spécifiquement aux besoins de la clientèle en termes de banque au quotidien
- Action de remédiation de la conformité des dossiers clients au travers de la connaissance client

Poursuite de la dynamique des crédits

- Révision des politiques de crédit avec la mise en place de nouveaux produits à la fois sur le court et long termes

MARCHE DES PROFESSIONNELLS - OBJECTIFS ET ACTIONS 2018

Objectifs

- **Crédits Productifs** : Réaliser un additionnel 2018 de **+35 MTND**
- **Dépôts** : Réaliser un additionnel de **90 MTND**
- **Croissance des clients actifs (ou du fonds de commerce)** : Réaliser un objectif de croissance de **+20%** pour atteindre un stock de **16 048 clients en 2018 (+2675 clients)**
- **Attrition** : Atteindre un taux d'attrition de **10% en 2018** (vs 13,6% en 2017) soit une réduction de **- 3,6 points**
- **Production de clients (Entrées en relation)** : Objectif de **4200 Clients (vs 2512 Entrées en relation en 2017)**

Actions

- Déploiement de nouveaux produits d'assurance, tels que l'assurance multirisques ou encore l'assurance homme clé
- Multiplication des RDV de prospection sur la clientèle « cœurs de cible » via le CRC (2 000 RDV) et organisation d'opérations de prospection « coup de poing » de porte à porte (20) - Suivi des actions de prospection dans le cadre d'un comité dédié au niveau de chaque secteur
- Déploiement de l'outil workflow OCRE pour l'octroi de crédits à destination des professionnels permettant d'optimiser le processus d'octroi et de réduire les délais.
- Réalisation d'actions de formations à destination des clients et des prospects en partenariat avec PROPARCO portant sur des thématiques financières (Loi de finance, obligations sociales et fiscales...)
- Consolidation de l'approche par double relation (Vie Privée – Vie Professionnelle) avec pour objectif de passer de 50% à 80% de clients disposant de la double relation
- Renforcement et un développement des compétences du dispositif d'exploitation dédié (CC PRO et RA) – Systématisation de l'intégration d'un conseiller de clientèle dédié aux professionnels au delà d'un portefeuille clients spécifique par agence
- Actions de lutte contre l'attrition qui passe par une meilleure connaissance client et une adaptation de l'offre en temps réel à ses besoins

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL STRATEGIE 2017 – 2020

OBJECTIFS ET ACTIONS 2018

MARCHE CORPORATE

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL CORPORATE : STRATEGIE 2017-2020

Fidéliser : stratégie Global Transaction Banking (GTB), desk Afrique, ...

Développer le cross sellings : d'activités (Trade, change, ..)

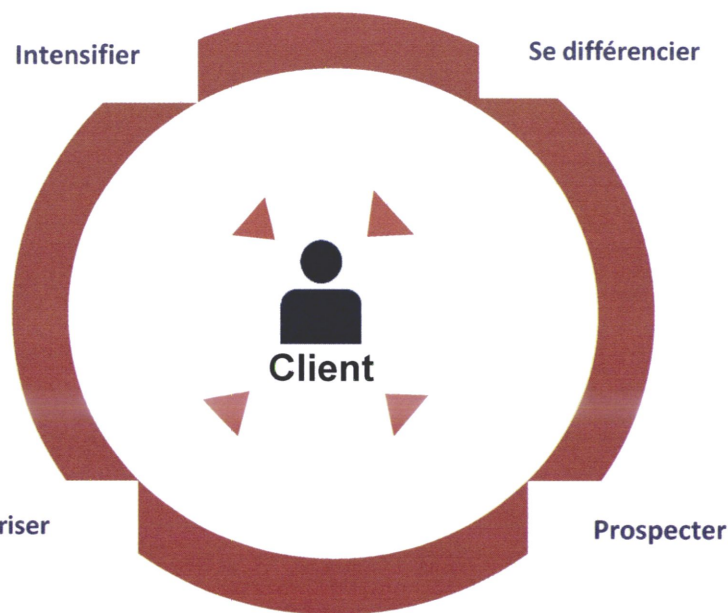
Financer nos ambitions de développement : accroître nos flux et nos dépôts

Dégager une rentabilité durable en surperformant le niveau d'accroissement de nos encours

Revues des engagements

Suivi des irréguliers

Affiner notre connaissance client : KYC, conformité, etc ..



Améliorer l'efficacité opérationnelle : adaptation du dispositif commercial aux exigences Clients.

Etoffer notre gamme de services à la clientèle : offre GTB notamment

Développer notre approche BFI : intensification des synergies avec la plateforme des financements structurés, commercialisation des stratégies de couvertures, financements exports.

Synergies Afrique : en lien avec la création du desk Afrique

Développer notre fonds de commerce pour soutenir notre dynamique de croissance.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL CORPORATE : STRATEGIE 2017-2020

- **Equilibrer à horizon 2019 la part des encours du Retail et du Non Retail** (part du non retail de 46,6% en 2017 vs 41% en 2016). Une évolution de 958 MTND des engagements Corporate sur 2 ans (+62% par rapport à fin 2015).
- **Développer significativement les flux** (+25% en moyenne / an) en s'appuyant notamment sur le dispositif GTB (création du poste de responsable GTB et densification de l'organisation existante).
- **Développer notre fonds de commerce sur l'ensemble des segments de marché** avec un objectif de plus de 300 Entrées en relation / an.
- **Développer la rentabilité des relations** au travers d'une adaptation dynamique des conditions à la clientèle Corporate et des initiatives de diversification des revenus en multipliant les synergies avec la banque de détail et avec les autres filiales/activités du groupe (Financements structurés, Export et matières premières...).
- **Adapter et remplacer notre dispositif commercial** (réseau, ressources humaines, process d'octroi, ...)

AXES DE COMPETITIVITE

Tarification

- ✓ adapter les commissions sur opérations pour les mettre en adéquation avec les services rendus et le niveau des flux.
- ✓ Procéder à une révision dynamique du pricing clients selon une approche flux, PNB vs engagements
- ✓ Accroître notre positionnement sur les segments de clientèle rentables

Core Business

- ✓ Poursuivre le renforcement de notre image de banque d'entreprises
- ✓ Collecte dynamique de dépôts, notamment à vue
- ✓ Accroître le PNB généré par l'activité GTB (revenus de commissions récurrents)

Coût Net du Risque

- ✓ Maitriser le CNR à 56 bps en moyenne
- ✓ Renforcer notre suivi des engagements et de nos irréguliers
- ✓ Assurer la conformité et la sécurité des opérations

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL CORPORATE : STRATEGIE 2017-2020

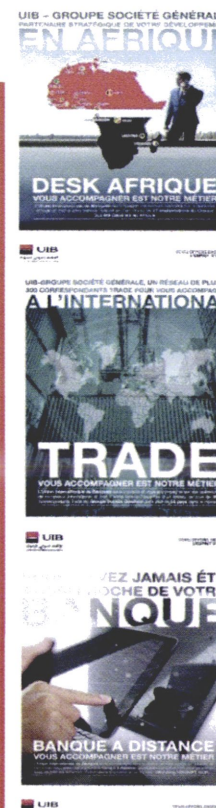
NOS AXES DIFFERENCIANTS

• RENFORCEMENT DE NOS INITIATIVES VERS L'AFRIQUE :

- **Création du desk Afrique** au T2 2017 en vue de renforcer l'accompagnement à l'international de nos clients;
- + de 70 RDVs réalisés en B2B (depuis mi 2016) avec nos collègues sur le continent;
- Plusieurs missions économiques organisées par l'Etat Tunisien (UIB Partenaire de 3 missions en 2017 en Côte d'Ivoire , au Burkina Faso et en Mauritanie) ou en collaboration avec les organisations patronales (CIV , Bénin, ..) / 5 événements clients : B2B Africa Business Network I (juillet 2016), 2 événements UIB SGA (S1 2017), Rencontres Africa (octobre 2017), B2B Africa Business Network II (janvier 2018).
- Une newsletter par mailing tous les 15 jours avec un focus pays et filiale AFMO.
- + de 40 comptes ouverts auprès de nos filiales;
- Plus de 30 dossiers d'opérateurs économiques Tunisiens (recommandation et mise en contact par UIB dans le cadre de la synergie inter-filiales Africaines du groupe SG) sont validés ou en cours.

- **Renforcement de notre dispositif BFI et Intensification des opérations de financements structurés** : renforcer notre positionnement et notre expertise sur cette activité, dynamisation des offres de financement export, renforcement des **activités de marché et de conseil**, intensification des relations de proximité avec le Ministère des finances et la BCT pour conseiller le gouvernement sur sa stratégie d'émission et de couverture et dynamisation de l'offre de couverture des matières premières en lien avec le groupe.

- **Renforcer le lien cash management avec nos Clients (élément de conquête pour les Prospects) et drainer les flux créditeurs et dématérialiser massivement nos opérations et gagner en qualité :**
- Densifier notre organisation GTB, développer nos flux Trade et leur contribution au PNB, Consolider et développer l'offre transactionnelle : UIB banking, UIB swift, SIOR (dématérialisation des transferts, réhaussement de la qualité, ...), étoffer et promouvoir nos offres en matière de Banque de flux, lancements de projets : service affacturage notamment (projet en cours avec SGA).



MARCHE DES PME - STRATEGIE 2017-2020

Objectifs

- **Doublment en 3 ans du portefeuille d'engagements** du marché PME à 200 MTND
- **Croissance du fonds de commerce actif de 20% par an**
- **Cible de 80% de clients effectuant plus de 1 MTND** de mouvements avec la banque
- Développement de la culture de la PME dans le réseau commercial

Leviers

- **Développement de dispositifs adaptés au financement des PME** (lignes spécialisées type ARIZ/AFD, déjà en place) et du cross-selling (Trade, Cash Management)
- Mise en place puis extension d'un **dispositif spécifique et professionnalisé de couverture des PME** – les Centres d'affaires – avec 4 unités opérationnelles (Tunis, Sfax et Nabeul) et deux nouvelles ouvertures à Charguia et Mégrine au T4 2017
- **Unification de l'ensemble du dispositif de gestion et d'animation du marché PME** au sein du Pôle Entreprise et BFI

Avancement de la stratégie

- 5 centres d'affaires créés
- Rattachement hiérarchique des Centres d'affaires et dispositif agences Entreprises au Pôle Entreprises & BFI
- Création de postes d'Assistant Commercial Entreprise.
- Fiabilisation de la segmentation clients.
- Mise en place de tableaux de bord d'activité commerciale;
- Suivi des indicateurs PNB/client, PNB par marché et par chargé de clientèle
- Développement des synergies avec le réseau de banque de détail

MARCHE DES PME - OBJECTIFS ET ENJEUX 2018

Objectifs 2018

- Croissance des encours de dépôts en TND de **30 MTND** et des Dépôts en Devises de **10 MTND**
- Croissance des encours de crédits en TND de **45 MTND** et des Crédits en Devises de **5 MTND**
- Croissance des EPS de **10 MTND**
- 150 entrées en relations nouvelles
- Additionnel de **140 clients** actifs en 2018

Enjeux

- Renforcer le positionnement de l'UIB sur le marché des PME par un développement ciblé sur les sociétés à fort potentiel de croissance.
- Accompagner la PME dans sa stratégie de développement pour faciliter son passage en ETI puis GE

Actions 2018

- Migration de la majorité de la clientèle PME vers notre dispositif CA (guichets dédiés) et chargés d'affaires dédiés à la clientèle PME ;
- Conquête clients : 150 nouvelles entrées en relations ;
- Poursuite de la réactivation des comptes inactifs ;
- Evénements commerciaux à thèmes : Trade, cash management, desk Afrique, etc ...
- Accompagnement des PME sur le volet formation (organisation de journées de formation dédiées aux PME, co sponsorisées avec PROPARCO, en présence de nos experts métiers et d'intervenants externes) ; plus de 15 journées prévues en 2 ans sur tout le territoire
- Maîtrise des irréguliers
- Recours aux dispositifs de contre garanties en lien avec une approche à la fois de développement et de maîtrise de nos risques.

MARCHE DES GRANDES ENTREPRISES - STRATEGIE 2017-2020

Objectifs

- Equilibrer à horizon 2020 la part des encours du *retail* et du *non retail* (50% de part non retail VS 41% en 2016) et **atteindre dès fin 2018 un total d'engagements de 3 000 MTND** sur le marché Entreprise (vs 1 800 MTND à fin 2016 et 536 MTND à fin 2007)
- **Développer la rentabilité des relations** en portant à 80% la proportion des clients effectuant plus de 5 MTND de mouvements avec la banque

Leviers

- stratégie de conquête clients résolument tournée vers la prospection
- Développement des flux **Trade et Cash management** et renforcement des synergies avec les **activités de marché** et avec l'activité *Retail*
- Structuration de la démarche en termes de **Financements structurés** et de **Banque d'investissement** pour délivrer des solutions à forte valeur ajoutée
- **Renforcement de la structure managériale** et de l'effectif commercial et effort de formation substantiel sur les aspects techniques et comportementaux

Avancement de la stratégie

- **Elaboration de la stratégie GTB**
 - Renforcement de l'accompagnement et de la prospection à l'international avec la participation aux missions d'hommes d'affaires organisées par l'UTICA, le CEPEX, les CCI à l'étranger.
 - Développement des synergies entre les marchés Clientèle des particuliers - Clientèle Commerciale et création d'un comité mensuel de suivi.
 - Lancement de l'activité de financements structurés et des études relatives aux offres d'affacturage, et de leasing
 - Développement des cartes B2B
 - Amélioration de l'offre banque à distance de l'entreprise (IBE) pour la mettre aux meilleurs standards du marché, plus largement de l'offre cashmanagement.
 - Etude des alternatives en matière d'offre à distance en matière de *trade*
 - Amélioration des délais et étudier la faisabilité d'une décentralisation des domiciliation des titres TTN
 - Mise en œuvre l'escompte des effets à distance et la télécollecte des chèques, ainsi que l'offre de prélèvement.
 - Renforcement des effectifs du Pôle EBF de + 38 ETP sur 2 ans, avec une ouverture croissante vers des profils expérimentés externes
 - Formation des équipes commerciales : Cap Afrique, Trade...

MARCHE DES GRANDES ENTREPRISES - OBJECTIFS ET ENJEUX 2018

Objectifs 2018

- Poursuite du rééquilibrage du business model vers le marché de l'entreprise
- Croissance des encours de dépôts en TND de **110 MTND** et des dépôts en Devises de **60 MTND**
- Croissance des encours de crédits en TND de **261 MTND** et des crédits en Devises de **65 MTND**
- Croissance des EPS de **110 MTND**
- Additionnel de **140 clients actifs** en stock en 2018
- **175 entrées** en relations nouvelles
- Amélioration sensible de la rentabilité clients (notamment sur le volet commissions).

Enjeux

- Optimisation de notre dispositif commercial et poursuite de la stratégie de développement soutenue pour l'entreprise

Actions 2018

- Développement des flux Trade (en capitalisation sur notre prix de meilleure Banque tunisienne 2018 sur le Trade décernée par Global Finance) ;
- Accompagnement dynamique des entreprises tunisiennes en Afrique (dispositif desk Afrique au sein de l'UIB appuyé par des synergies étroites vers notre réseau Société Générale en Afrique) ;
- Développement de la digitalisation des flux (Approche GTB avec nos outils Ebanking notamment) ;
- Réduire nos délais d'octroi de crédit ;
- Optimiser notre qualité de services et améliorer nos indicateurs de satisfaction clients ;
- Evénements commerciaux à thèmes : Trade, cash management, desk Afrique, etc ...
- Financement énergies renouvelables (accès au dispositif SUNREF – accord signé avec l'AFD).
- Poursuite du développement du volet BFI

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

QUALITÉ ET SATISFACTION CLIENT : 2017 - 2020

STRATÉGIE QUALITÉ ET DE SATISFACTION CLIENT 2017-2020

Actions

- Déploiement du Workflow « la Voix du client » pour la gestion des réclamations externes et regroupement de l'ensemble des canaux et équipes de traitement des réclamations clients
- Traitement et suivi des réclamations clients adressées au DG, au médiateur, au régulateur et à tout autre organisme externe
- Mise en place d'un tableau de bord mensuel pour le suivi des réclamations externes
- Elaboration d'un support de formation qualité et intégration du module qualité dans le programmes de formation
- Réalisation d'enquêtes « Appels mystères »
- Visites de la totalité des agences et établissement de plans d'actions par agence
- Définition des premiers indicateurs Qualité avec la collaboration des responsables de Pôles, et Directions ainsi que la DSI
- Mise en place d'un comité qualité et satisfaction client hebdomadaire
- Travail en synergie avec la direction du marketing sur les recommandations du rapport CXM (Customer Experience Monitoring)

Actions / Développement de l'offre produit :

- Développement de nouveaux produits (Marché HG/ Marché Pro/Marché Particuliers)
- Effort significatif de formation en Jan/fév. 2017: plus de 150 collaborateurs en Agences formés lors d'un parcours métier avec l'objectif d'une meilleure compréhension et appropriation de l'offre commerciale
- Organisation de 4 conventions métiers « Chargés d'accueil et de services à la clientèle », « Conseillers clientèle de Particuliers », « Conseillers clientèle de Professionnels », « Conseillers de clientèle HDG » et « Conseillers de clientèle »
- Amélioration du process de gestion et de communication des conventions Social et Employés
- Amélioration des process Crédits avec OCRE Nov-Déc 2017 et refonte de la politique Crédits des marchés HG et Pro et Particuliers.

STRATÉGIE QUALITÉ ET DE SATISFACTION CLIENT 2017-2020

Actions / Amélioration du disposition commercial et multicanal :

- Déploiement progressif de GAB internes dans les agences à grande affluence aux guichets et déploiement des Espaces « Libre Service »
- Déploiement progressif des écrans d'affichage dynamiques en agences
- Déploiement dans 10 agences de bornes de mesure et de suivi instantané de la satisfaction client
- Extension du périmètre d'activité du CRC, via l'authentification forte, pour des informations en temps réel
- Extension des horaires du CRC : Horaires élargis jusqu'à 20h en semaine et le samedi jusqu'à 15h
- Transfert automatique et prise en charge au CRC des appels perdus des conseillers HG et PRO et RA
- Mise en production du SMS Pull : informations sur le solde en temps réel (comptes à vue et épargne)
- Lancement de l'application Mobile UIBMOBILE

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

COMMUNICATION ET VEILLE CONCURRENTIELLE : 2017-2020

COMMUNICATION ET VEILLE CONCURRENTIELLE : 2017-2020

Politique de communication

Communication institutionnelle

- Site institutionnel : 32 000 sessions et 80 000 pages vues par mois (soit 2,56 pages par session), 18 000 d'utilisateurs dont près de 43% d'utilisateurs récurrents et un taux de rebond de 57%.
- Communiqués de presse : 22 en 2017 (vs 9 en 2016)

Communication Marketing

- **Publicité** : conception des supports de communication produits en agence (affiches, dépliants, film vinyle, etc.) ou dans les médias (Affiche urbaine, encarts presse, spots radio ou TV, marketing digital, etc.)
- **Marketing direct** (SMS, e-mailing, messages sur relevés de compte, articles publicitaires, etc.)
- **Mise en place d'opérations d'animation commerciale dans le réseau** (ex. manifestations professionnelles, opération de création de trafic en agence, Organisation de jeu concours,...)

Communication interne : Message au réseau à chaque lancement de produit, Fiches produit didactiques, modes opératoires, formations des conseillers, etc.,

Veille concurrentielle

- Des benchmarks des offres, produits, canaux et tarifs des banques confrères, à l'occasion du lancement de nouveaux produits ou de la définition d'une stratégie sur un marché.
- Des études de qualité, de satisfaction et de recommandation annuelle qui nous permet de mesurer notre positionnement global par rapport à la concurrence.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

TRANSFORMATION DIGITALE, INNOVATION ET NOUVEAUX RELAIS DE CROISSANCE 2017-2020

TRANSFORMATION DIGITALE ET D'INNOVATION ET NOUVEAUX RELAIS DE CROISSANCE 2017-2020

Le Digital Externe

Optimisation de l'expérience client :

1. Dispositif multicanal fiable assurant diverses fonctionnalités de consultation et transactionnelles, avec une utilisation généralisée de la part des clients.
2. Optimisation de la connaissance client et approche centrée client via le datamining
3. Communication sociale et interactive via les nouveaux canaux et les réseaux sociaux

Le Digital Central

Transformation du Business Model :

1. Optimisation de l'équipement du réseau d'agences (GAB, ELS, Affichage dynamique, dématérialisation des échanges, etc.)
2. Développement des services numériques (applications mobiles, e-agence, ...)
3. Génération de nouvelles sources de revenu via une approche plus personnalisée à même d'inciter le client à l'équipement et à l'utilisation des canaux à distance
4. Automatisation et workflows : optimisation opérationnelle

Le Digital Interne

Modifications des modes de fonctionnement en interne

1. Partage de l'information et interactivité (Réseau social d'entreprise, agilité en termes d'accès à l'information et de partage de ressources, d'idées et de bonnes pratiques, outils collaboratifs ...)
2. De nouveaux équipements orientés à la mobilité (Laptops, smartphones, tablettes, outils tiers de partage ou d'organisation, etc.)
3. Démarche d'innovation digitale structurée, volontariste et collaborative

Nouveaux Relais de croissance

1. Banque 100% en ligne et entrées en relation à distance
2. Mobile Money (paiement mobile et e-wallet)
3. Mobilité bancaire

SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L'UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de consolidation de l'UIB

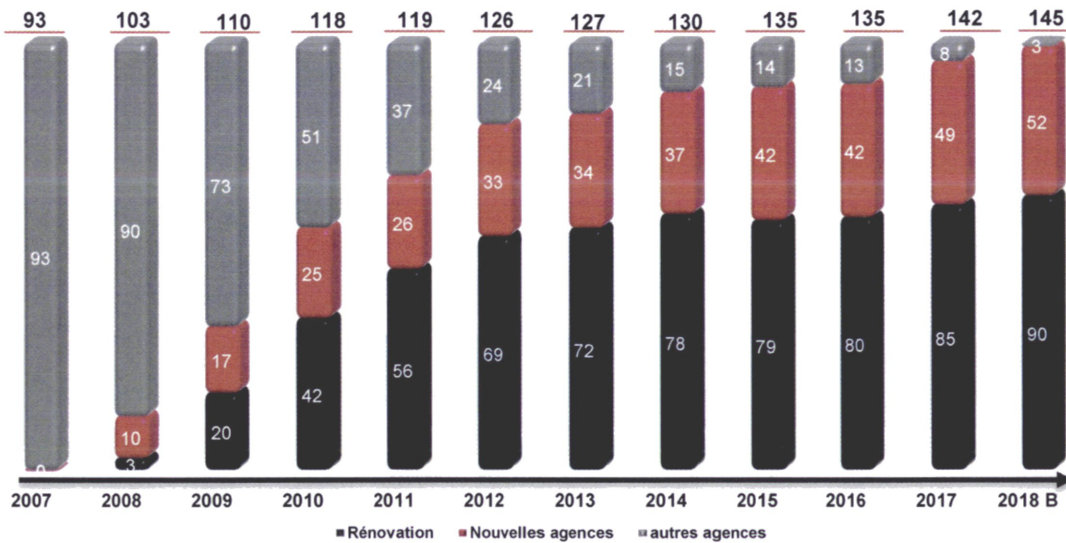
Le titre en bourse



EVOLUTION DU RÉSEAU

UNE STRATÉGIE D'EXTENSION ET DE MODERNISATION DU RÉSEAU

Un réseau modernisé et en croissance de **+53%** depuis 2007
avec 7 nouvelles ouvertures sur 2017 permettant d'atteindre un réseau
de **142 agences** en Décembre 2017 (Dont 2 Centres d'affaires)



RÉSEAU UIB OUVERTURES / RÉNOVATIONS 2017



SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L'UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

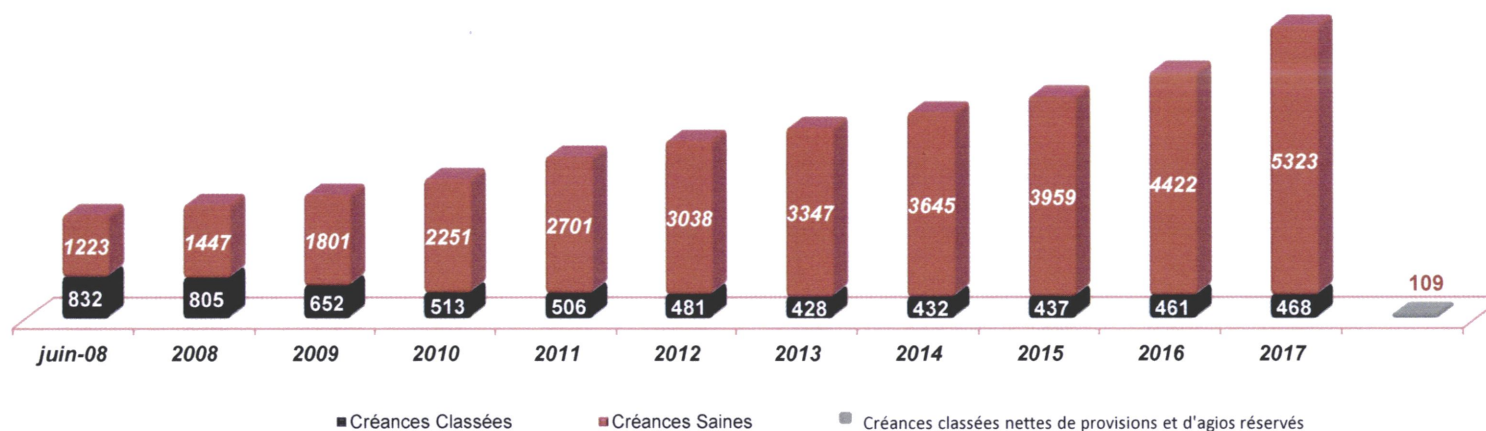
Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de consolidation de l'UIB

Le titre en bourse

SITUATION DU PORTEFEUILLE AU 31/12/2017

STRUCTURE DU PORTEFEUILLE

Les engagements sains (yc **les engagements hors bilan**) sont passés de 1 223 MTND en juin 2008 à **5 323 MTND** en 2017 soit un taux de croissance annuel moyen de **15,7%**



Source : Situation des engagements arrêtée au 31/12/2017

SITUATION DU PORTEFEUILLE AU 31/12/2017

STRUCTURE DU PORTEFEUILLE PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

L'agriculture, le tourisme et la promotion immobilière représentent **2%** des engagements globaux de la banque (yc les engagements hors bilan)

EN MTND	Sains	Douteux	Total	Structure en %
I-Clientèle	5 304	468	5 773	100%
1-Professionnels	2 599	349	2 948	51%
Agriculture	84	6	90	2%
Industrie	1 306	207	1 513	26%
<i>Industrie manufacturière</i>	1 157	165	1 322	23%
<i>BTP</i>	68	39	108	2%
<i>Autres industries</i>	80	3	83	1%
Promotion Immobilière	4	18	22	0%
Tourisme	24	25	50	1%
Commerce	698	55	753	13%
Transport et communication	148	5	153	3%
Autres services	336	32	368	6%
2-Particuliers	2 705	119	2 824	49%
<i>Logement</i>	876	29	904	16%
<i>Consommation</i>	1 741	60	1 801	31%
<i>Autres</i>	88	30	118	2%
II-Etablissements bancaires et financiers	18	0	18	0%
Total Général	5 323	468	5 791	100%

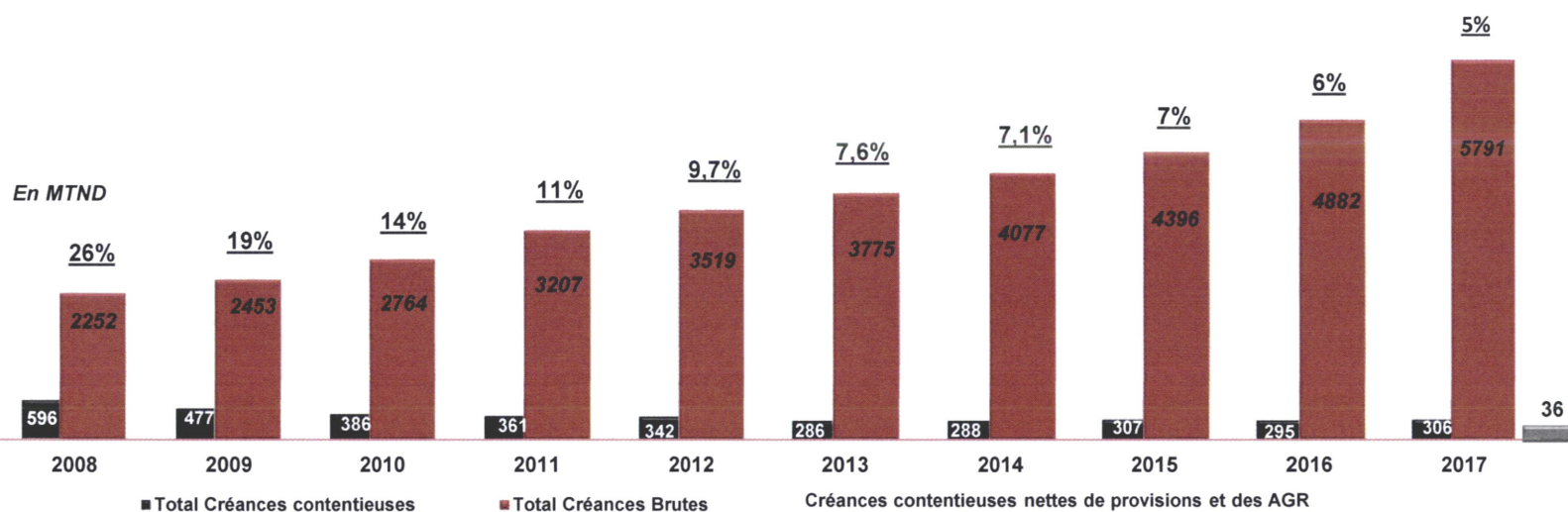
Source : Situation des engagements arrêtée au 31/12/2017

SITUATION DU PORTEFEUILLE AU 31/12/2017

STRUCTURE DU PORTEFEUILLE CONTENTIEUX

Les engagements en contentieux nets de provisions et d'agios réservés totalisent un montant de **36 MTND** vs **260 MTND** à fin 2007

Les engagements en contentieux (bruts) sont passés de **596 MTND** en 2008 (**26%** des engagements globaux) à **306 MTND** à fin 2017 (**5%** des engagements globaux).

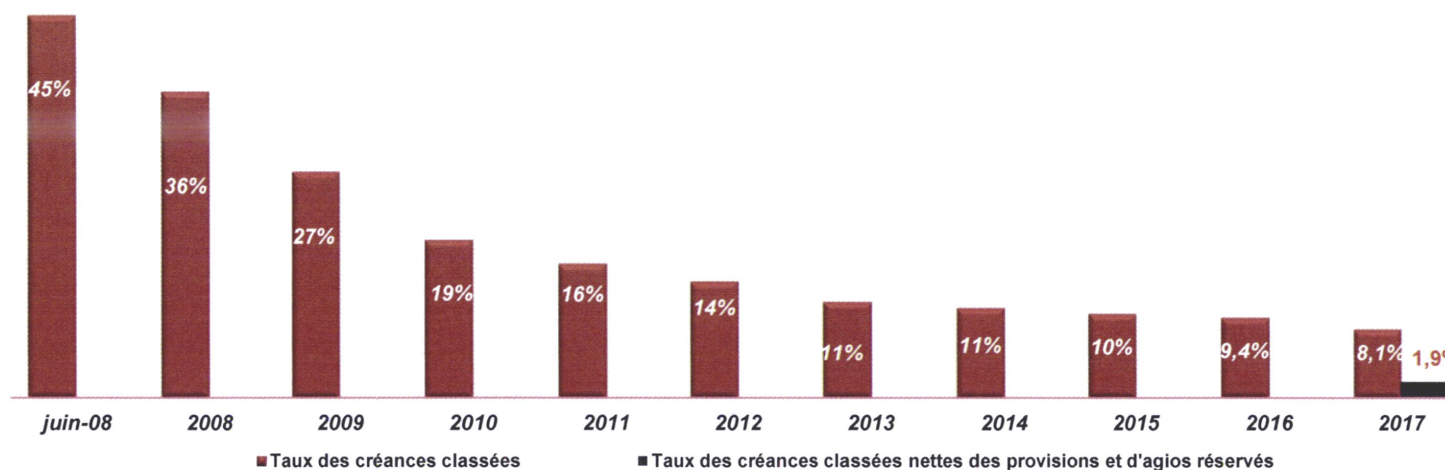


Source : Situation des engagements arrêtée au 31/12/2017

SITUATION DU PORTEFEUILLE AU 31/12/2017

TAUX DES CRÉANCES CLASSÉES

Le taux des créances classées (yc les engagements hors bilan) est passé de 45% en 2007 à 8.1% en 2017 grâce à un traitement dynamique (recouvrement, cessions...)

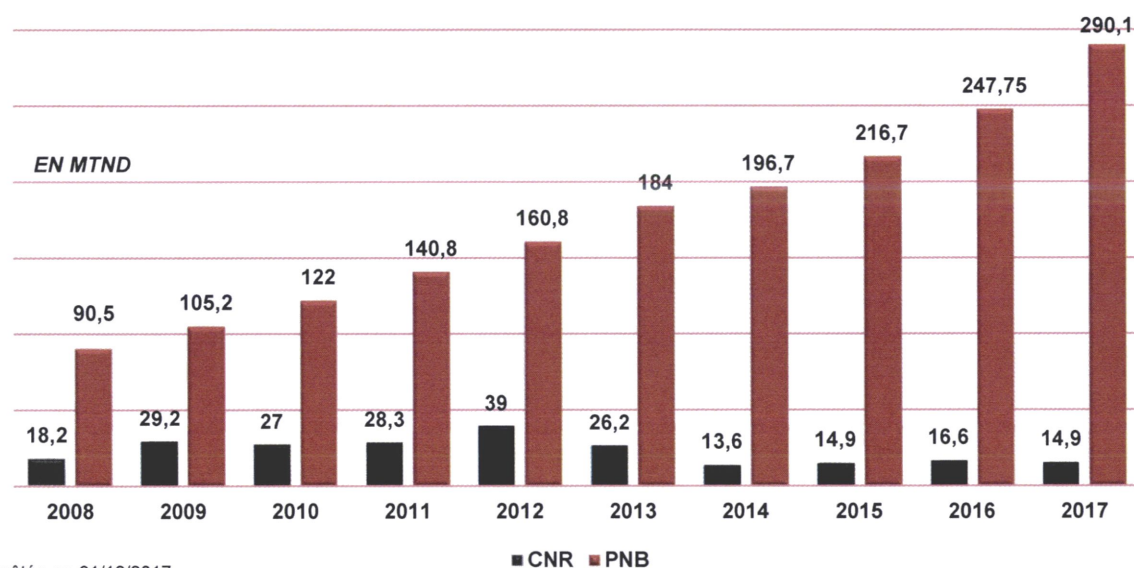


Source : Situation des engagements arrêtée au 31/12/2017

SITUATION DU PORTEFEUILLE AU 31/12/2017

COÛT NET DU RISQUE

Le CNR consomme 5.1% du PNB en 2017

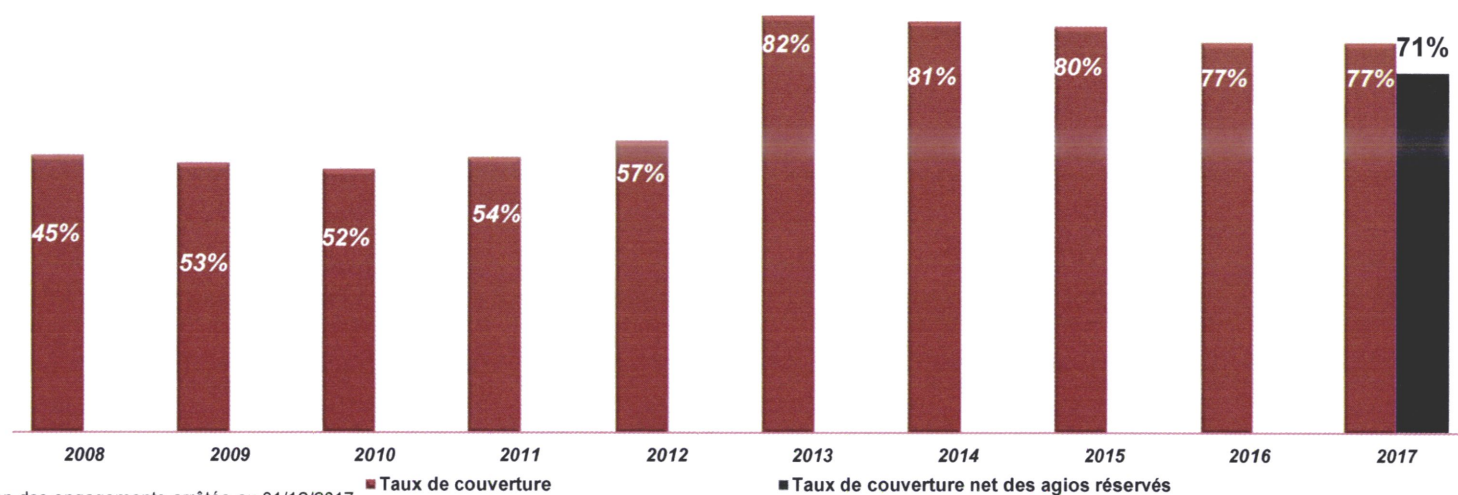


Source : Situation des engagements arrêtée au 31/12/2017

SITUATION DU PORTEFEUILLE AU 31/12/2017

RATIO DE COUVERTURE

Le ratio de couverture par les provisions et agios réservés ont atteint **77%** en 2017
(71% net des agios réservés)



Source : Situation des engagements arrêtée au 31/12/2017

SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L'UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de consolidation de l'UIB

Le titre en bourse

RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

DES INDICATEURS DE GESTION ET DES RÉSULTATS BIEN ORIENTÉS

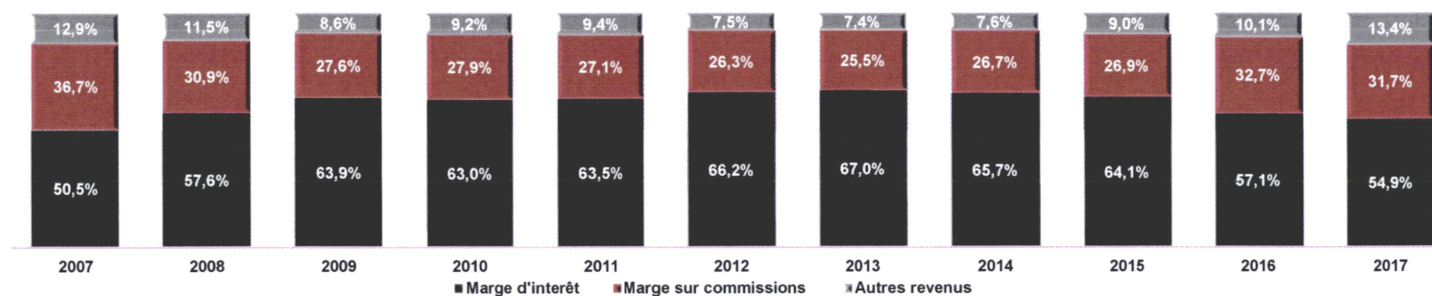
- ❑ 290,1 MTND de PNB à fin 2017, soit un taux de croissance de + 17,1 % vs 2016
- ❑ 449 MTND de Produits d'Exploitation Bancaire, soit un taux de croissance de +19,8% vs 2016
- ❑ 27,6 MTND de charges générales d'exploitation, soit un taux de croissance de +14,8 % vs 2016 expliqué notamment par le changement des termes des contrats d'assurances, les charges liées à la maintenance des infrastructures informatique et immobilière, et l'effet du glissement du dinar (pour les contrats de prestation de services conclus en devises).
- ❑ 98 MTND de frais de personnel, soit un taux de croissance de +11,8 % vs 2016 sous l'effet notamment des augmentations salariales conventionnelles et non conventionnelles et de l'impact des dispositifs de montée en compétences des collaborateurs et d'incitation liés aux performances de la banque.

RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

PROFIL DU PNB

Une croissance de la part des « autres revenus » dans le PNB en lien notamment avec les Bons résultats de l'activité change enregistrés en 2017

EN MTND	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Δ17/16	TCAM 07/17
Marge d'intérêt	34,4	52,1	67,2	76,9	89,4	106,4	123,3	129,3	138,9	141,6	159,4	12,5%	16,6%
Marge sur commissions	25,0	28	29	34	38,2	42,3	46,9	52,5	58,3	81	91,9	13,5%	13,9%
Autres revenus	8,8	10,4	9	11,2	13,2	12,1	13,7	14,9	19,5	25,1	38,9	54,8%	16,1%
PNB	68,1	90,5	105,2	122	140,8	160,8	184	196,7	216,7	247,8	290,1	17,1%	15,6%



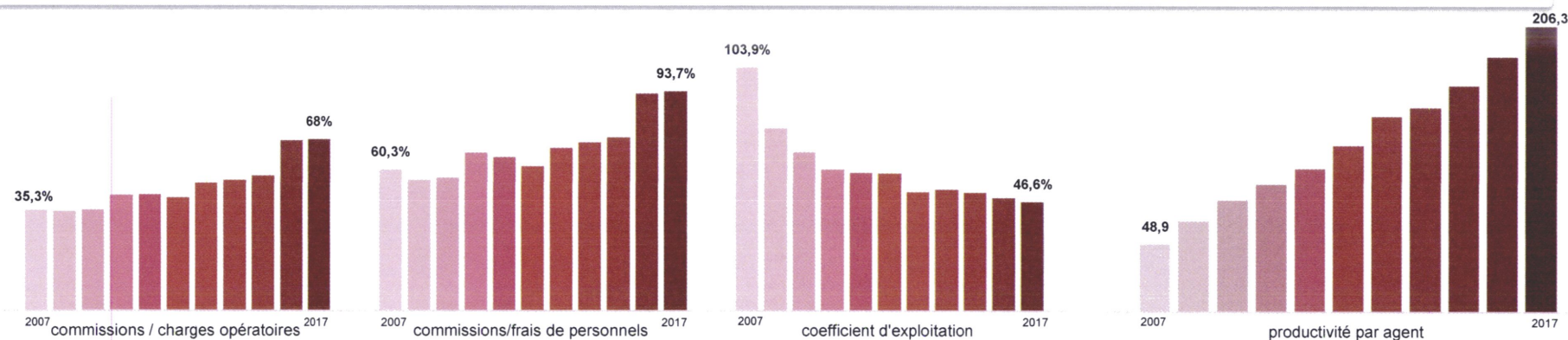
RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

RATIOS DE GESTION

Des charges d'exploitation maîtrisées évoluant à un rythme inférieur à celui du PNB, malgré un effort soutenu en matière d'extension et de modernisation du Réseau, ce qui a permis de ramener le **coefficient d'exploitation** à **46,6%** au 31/12/2017 contre 103,9% au 31/12/2007.

La progression des commissions en 2017 a permis de ramener le **ratio commissions nettes/charges opératoires** de 35% en 2007 à **68%** en 2017 et un **ratio commissions nettes/frais de personnels** de 60,3% en 2007 à **93,7%** en 2017.

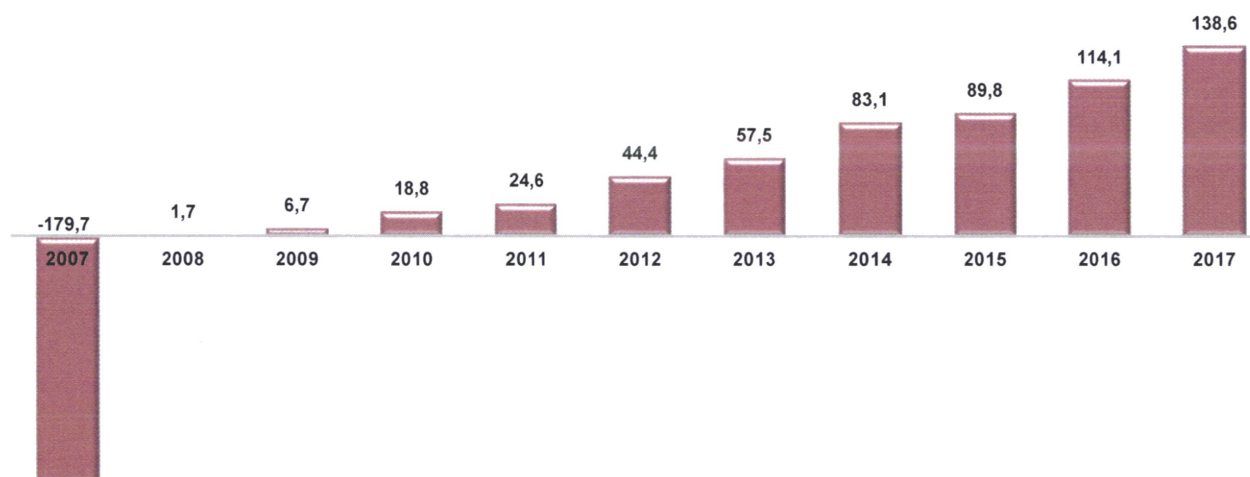
La **productivité par agent** a été multipliée par **4.2 fois** en passant de 48,9 KTND en 2007 à **206,3 KTND** en 2017.



RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

RÉSULTAT D'EXPLOITATION

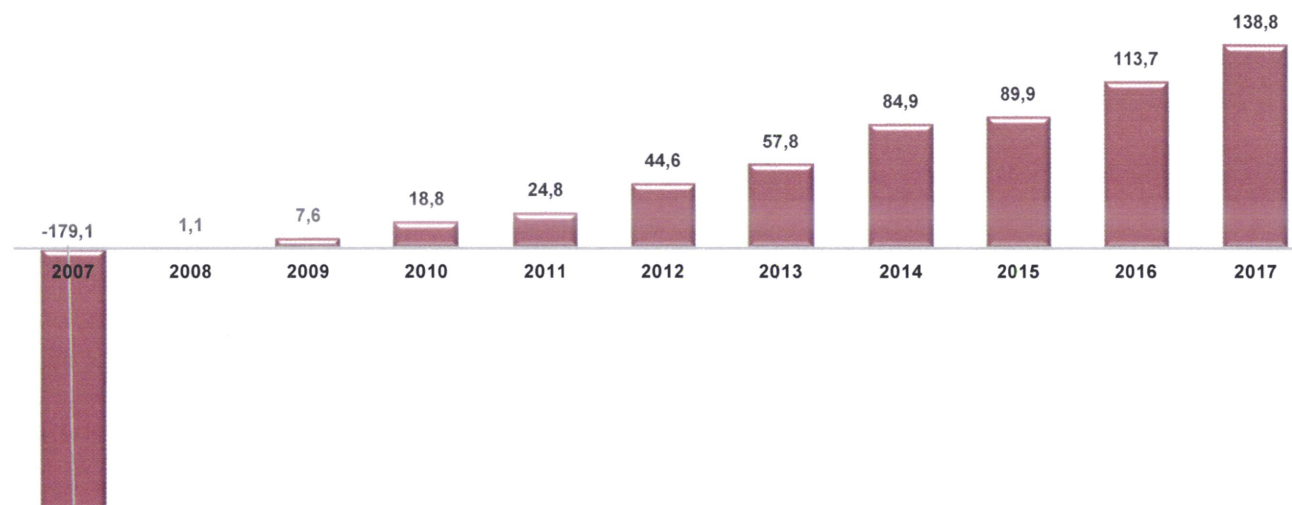
Un résultat d'Exploitation de **138,6** MTND en 2017 vs 114,1 en 2016 (soit un taux de croissance de **21,5%**)



RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

RÉSULTAT AVANT IMPÔT

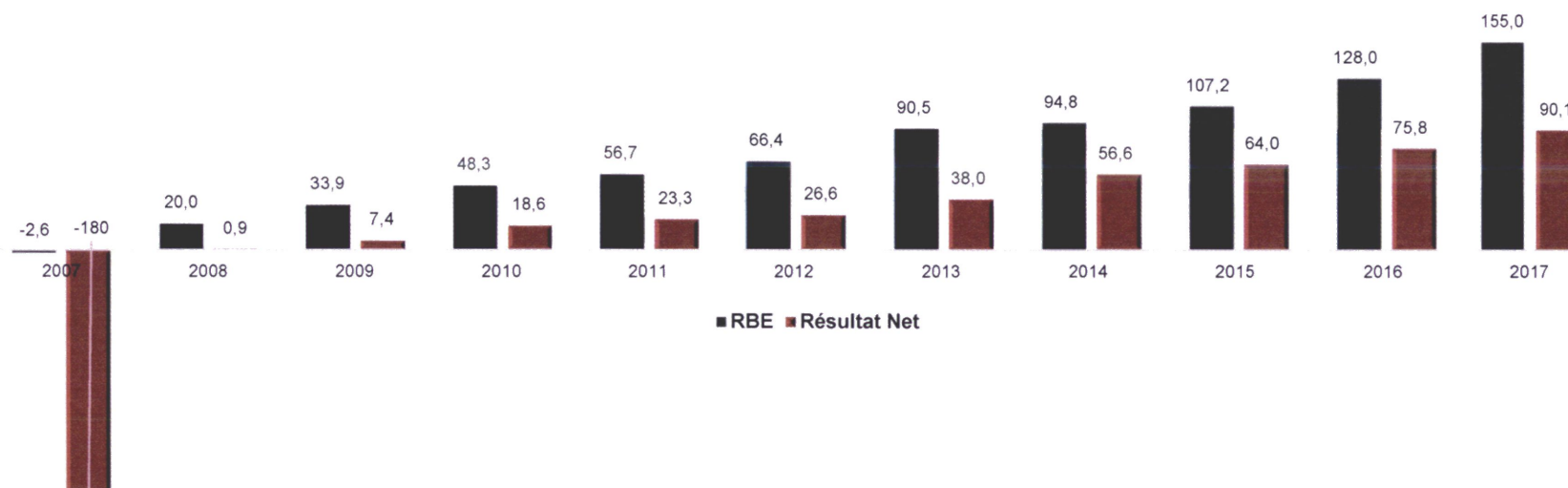
Un résultat avant impôt de **138,8 MTND** en 2017 vs 113,7 en 2016 (soit un taux de croissance de **22,1%**)



RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

RÉSULTAT NET

90,1 MTND de résultat net au titre de l'exercice 2017, en tenant compte d'un impôt sur les sociétés de 48,7 MTND dont 6,1 MTND sous forme de contribution exceptionnelle prévue par la loi des finances 2018



RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

RATIOS PRUDENTIELS*

Les fonds propres nets de l'UIB s'élèvent à 575 719 KTND (y compris les fonds propres complémentaires). En tenant compte des risques encourus totalisant 5 170 411 KTND à fin 2017 (dont 417 566 KTND risque opérationnel**), le ratio de solvabilité est de **11,13%** (le ratio est de 12,1% hors impact des risques encourus en lien avec le risque opérationnel**); le ratio Tier one étant de **8,08%**.



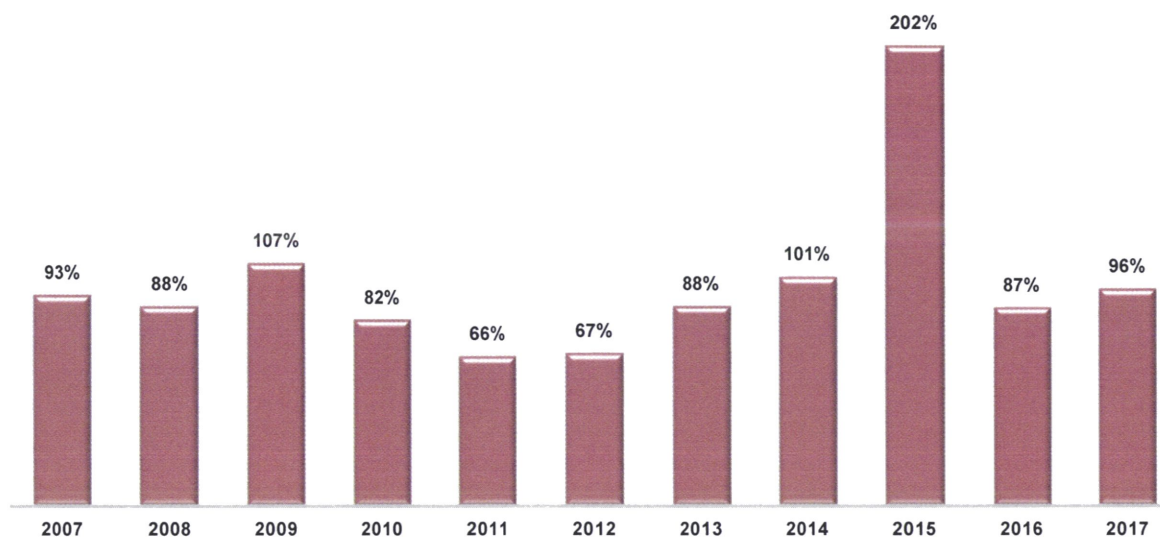
*Tenant compte d'une distribution d'un dividende estimé à 13% de la valeur nominale de l'action

** Circulaire BCT 2016-03

RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

RATIOS PRUDENTIELS

Un ratio de liquidité (LCR*) de **96%** (vs un ratio minimum exigé par la BCT de 80% au titre de 2017)



• Ratio LCR : Première application de la circulaire BCT N°2014-14 le 31 décembre 2014.

RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

BILAN ARRÊTÉ AU 31 DÉCEMBRE 2017 (Unité : en milliers de Dinars)

	31/12/2017	31/12/2016
Actif		
AC1- Caisse et avoirs auprès de la BC, CCP,et TGT :	165 449	210 328
AC2-Créances sur les établissements bancaires et Financiers :	83 562	49 590
AC3-Créances sur la clientèle :	4 938 435	4 130 691
AC4-Portefeuille - titres commercial :	39 740	29 740
AC5-Portefeuille d 'Investissement :	138 648	155 260
AC6-Valeurs immobilisées :	45 143	41 128
AC7-Autres actifs :	40 110	44 055
Total Actif	5 451 087	4 660 792
Passif		
PA1-Banque centrale , CCP :	81 043	0
PA2-Dépôts et avoirs des établissements bancaires et Financiers :	201 403	147 312
PA3-Dépôts de la clientèle :	4 122 346	3 661 340
PA4-Emprunts et Ressources spéciales :	454 000	329 449
PA5-Autres passifs :	151 288	151 107
Total Passif	5 010 080	4 289 208
CP1 - Capital :	172 800	172 800
CP2 - Réserves :	178 129	122 982
CP3-Autres capitaux propres	0	0
CP5-Résultats reportés	6	4
CP6-Résultat de l'exercice :	90 072	75 798
Total Capitaux Propres	441 007	371 584
Total Passif et Capitaux Propres	5 451 087	4 660 792

RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

ETAT DES ENGAGEMENTS HORS BILAN ARRÊTÉ AU 31 DÉCEMBRE 2017

(unité : en milliers de dinars)

<i>Passifs Eventuels</i>	<u>31/12/2017</u>	31/12/2016
HB1-Cautions , avals et autres garanties donnés :	693 403	592 913
HB2-Crédits documentaires :	232 145	211 460
HB3-Actifs donnés en garantie	0	0
TOTAL PASSIFS EVENTUELS :	925 548	804 373
<i>ENGAGEMENTS DONNÉS</i>		
HB4-Engagements de financements donnés :	115 231	141 886
HB5-Engagements sur titres :	0	0
TOTAL ENGAGEMENTS DONNES :	115 231	141 886
<i>ENGAGEMENTS RECUS :</i>		
HB6-Engagements de financement reçus	0	0
HB7-Garanties reçues :	1 159 545	756 437
TOTAL ENGAGEMENTS RECUES	1 159 545	756 437

RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

ETAT DE RÉSULTAT PÉRIODE DU 1^{er} JANVIER 2017 AU 31 DÉCEMBRE 2017

(Unité : en milliers de Dinars)

	31/12/2017	31/12/2016
PRODUITS D'EXPLOITATION BANCAIRE :	449 080	374 837
PR 1 - Intérêts et revenus assimilés	314 396	265 099
PR2- Commissions (en produits)	95 821	84 656
PR 3 - Gains sur portefeuille-titres commercial et opérations financières	29 328	16 012
PR 4 - Revenus du portefeuille d'Investissement	9 535	9 071
CHARGES D'EXPLOITATION BANCAIRE :	- 158 953	- 127 087
CH1 - Intérêts encourus et charges assimilées	- 155 035	- 123 472
CH2 - Commissions encourues	- 3 918	- 3 615
CH3 - Pertes sur portefeuille titres commercial et opérations financières	-	-
PRODUIT NET BANCAIRE :	290 127	247 750
PR5/CH4 - Dotation aux provisions et résultat des corrections de valeurs sur créances hors bilan et passif	- 16 072	- 13 328
PR6/CH5 - Dotation aux provisions et résultat des corrections de valeurs sur portefeuille d'investissement	- 345	- 316
PR7 - Autres produits d'exploitation	113	114
CH6 - Frais de personnel	- 98 035	- 87 688
CH7 - Charges générales d'exploitation	- 27 601	- 24 050
CH8 - Dotations aux amortissements et aux provisions / Immobilisations	- 9 603	- 8 428
RÉSULTAT D'EXPLOITATION :	138 584	114 053
PR8/CH9 - Solde en gain \ pertes provenant des autres éléments ordinaires	227	- 389
CH11 - Impôts sur les sociétés (-)	- 42 647	- 30 000
RÉSULTAT DES ACTIVITÉS ORDINAIRES	96 165	83 664
PR9/CH10 - Solde en gain \ pertes provenant des autres éléments extraordinaires	- 6 092	- 7 866
RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE	90 072	75 798
RÉSULTAT APRES MODIFICATIONS COMPTABLES	90 072	75 798
RÉSULTAT PAR ACTION	2,606	2,193

RÉSULTATS FINANCIERS AU 31/12/2017

ETAT DE FLUX DE TRÉSORERIE PÉRIODE DU 1^{er} JANVIER 2017 AU 31 DÉCEMBRE 2017

(Exprimé en milliers de dinars)

	31/12/2017	31/12/2016
Flux d'exploitation		
Produits d'exploitation bancaires encaissés	439 583	364 753
Charges d'exploitation bancaires décaissées	(146 958)	(128 430)
Dépôts/retrait de dépôts des établissements bancaires	317	-
Dépôts/retrait de dépôts des autres établissements financiers	(10 000)	-
Prêts, Avances / Remboursement prêts et avances accordés à la clientèle	(821 515)	(425 578)
Dépôts/retrait de dépôts de la clientèle	456 007	259 302
Titres de placements, titres de transaction	(10 000)	(29 740)
Sommes versées au personnel et créditeurs divers	(130 989)	(81 984)
Autres flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	(649)	14 265
Impôts sur les bénéfices	(35 638)	(15 390)
Flux de trésorerie net provenant des activités d'exploitation	(259 842)	(42 802)
Flux d'investissement		
Intérêts et dividendes encaissés sur portefeuille d'investissement	8 971	8 622
Acquisition / Cession portefeuille d'investissement	16 831	(40 151)
Acquisition / Cession immobilisations	(20 093)	(15 999)
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement	5 709	(47 528)
Flux de financement		
Encaissement suite à l'émission d'actions	-	-
Emission / Remboursement d'emprunts	120 068	10 398
Augmentation / diminution ressources spéciales	(550)	(841)
Dividendes versés	(20 736)	(19 008)
Autres flux de trésorerie provenant des activités de financement	-	-
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement	98 782	(9 451)
Variation des liquidités et équivalents de liquidités au cours de la période	(155 351)	(99 781)
Liquidités et équivalents de liquidités début de l'exercice	112 840	212 621
Liquidités et équivalents de liquidités fin de l'exercice	(42 511)	112 840

SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L'UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de consolidation de l'UIB

Le titre en bourse

LES AUTRES ENTITÉS DU PÉRIMÈTRE

PARTICIPATIONS SIGNIFICATIVES DE L'UIB

INTERNATIONAL SICAR - IS		INTERMEDIAIRE EN BOURSE		INTERNATIONAL DE RECOUVREMENT DE CREANCES	
IS		UIB FINANCE		IRC	
UIB	34%	UIB	99,92%	UIB	99,97%
ABS	20%				
AIL	13%				
ETS SLAMA	7,5%				
Divers	25,5%	Divers	0,08%	Divers	0,03%

LES AUTRES ENTITÉS DU PÉRIMÈTRE

RESULTATS FINANCIERS DES FILIALES

En KTND	IS		UIB Finance		IRC	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Produits d'exploitation	422	348	288	278	1 723	3 301
Charges d'exploitation	-846	-738	-349	-365	-143	-237
Dotations / reprises nettes aux provisions	-264	-114	- 4	1	-16	-23
Résultat d'exploitation	-424	-391	-61	-86	1 379	2 352
Produits financiers nets/ Placements	154	127	2	26	150	190
Résultat net	-286	-324	-62	-61	877	1 652
Capitaux Propres (Avant Affectation)	4 717	4 393	1 103	1 042	1 989	2 778
Total Bilan	34 258	32 892	1 947	1 781	2 433	3 535

SOMMAIRE

ACTIVITÉ, SITUATION & RÉSULTATS DE L'UIB ET DES AUTRES ENTITÉS DE SON PÉRIMÈTRE

Activité

Développement commercial

Evolution du réseau

Situation du portefeuille

Résultats financiers au 31/12/2017

Résultats financiers au 31/12/2017 des autres entités du périmètre de consolidation de l'UIB

Le titre en bourse

LE TITRE EN BOURSE

TITRE UIB : INDICATEURS BOURSISERS

L'UIB est la 4^{ème} capitalisation boursière du secteur bancaire en Tunisie avec un PER de 8,7 et un P/B de 2,1 vs respectivement 11,5 et 1,8 pour le secteur
Un titre qui évolue de +22,8% en 2017 vs 2016 (vs 20,8% pour le secteur bancaire)

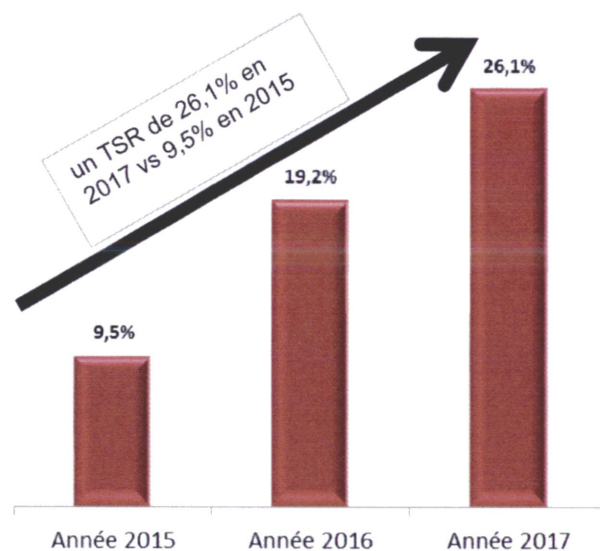
	Résultat par action			Capitalisation boursière	PER	P/B
déc.-17	2,606 TND*			780 710 KTND	8,7	2,1

	2014	2015	2016	2017	mars-18	Δ16/15	Δ 17/16	Δ Mars 18/Déc 17
Action UIB	14,7	15,9	18,4	22,6	26,2	15,7%	22,8%	16,1%
Tunindex	5 108	5 042	5 489	6 282	7 143	8,9%	14,4%	13,7%
Indice Banques	3 115	3 178	3 517	4 204	5 066	10,7%	19,5%	20,5%

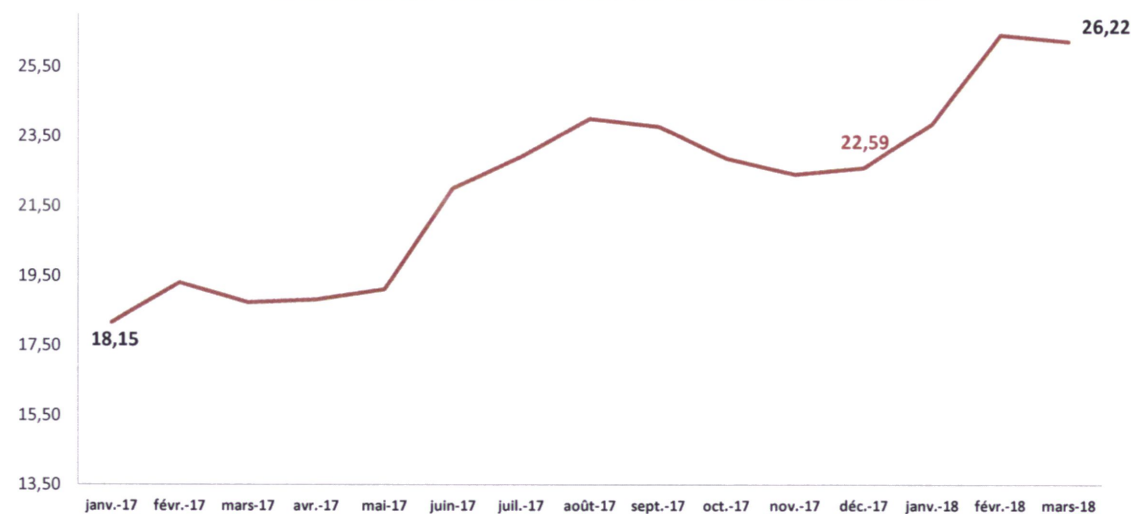
*Le résultat par action ainsi déterminé en 2017 correspond à la fois au résultat de base par action et au résultat dilué par action, tels que définis par les normes comptables. Il est calculé en divisant le résultat net de l'exercice attribuable aux actions ordinaires et aux certificats d'investissement par le nombre moyen pondéré d'actions et de certificats d'investissement en circulation au cours de l'exercice.

LE TITRE EN BOURSE - CAPITAUX ÉCHANGÉS

- Un titre qui a évolué de **+22,8%** au cours de 2017 (vs 20,8% pour l'indice des banques et 14,4% pour le Tunindex)
- Un TSR* en croissance continue qui a atteint **26,1%** en 2017 vs 2016.



Evolution du cours de l'action UIB entre 2017-2018



TSR : Le Total Shareholder Return correspond au taux de rentabilité d'une action sur une période donnée en intégrant les dividendes reçues et la plus-value réalisée

SOMMAIRE

1 - Les Temps Forts 2017

2- Chiffres clés et positionnement de l'UIB

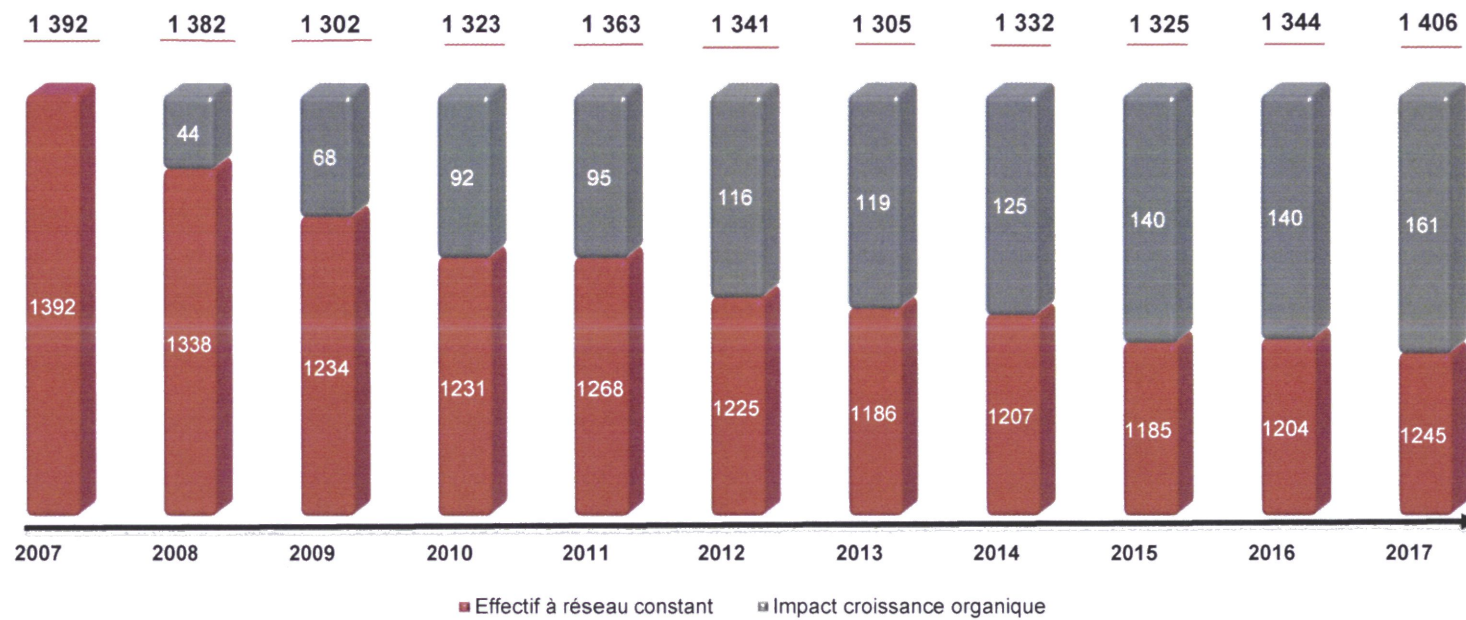
3 - Activité, situation et résultats de l'UIB et des autres entités de son périmètre

4 - Ressources humaines

5- Synthèse des travaux des comités rattachés au Conseil
d'Administration

RESSOURCES HUMAINES :

Un effectif -à réseau constant- de **1 245** collaborateurs en 2017 vs **1 392** collaborateurs à fin 2007



RESSOURCES HUMAINES

Renforcement du capital humain avec un nombre des diplômés de l'enseignement supérieur de **881**

	Effectif en Nb	%
Femmes	787	56,0%
Hommes	619	44,0%
TOTAL	1 406	100%
Dont Cadres Supérieurs et cadres*	1 217	

(*): Dont 881 diplômés de l'Enseignement Supérieur.

- L'âge moyen est de **40 ans** et **51%** des collaborateurs ont moins de 40 ans
- Le taux d'encadrement est de **87%**
- Les 881 diplômés de l'enseignement supérieur représentent **72,4%** du personnel d'encadrement et de direction et **62,7%** de l'effectif global.
- Le pourcentage des femmes dans l'effectif global (**56%**) est nettement supérieur à la moyenne du secteur (**39,5%**) en 2016.
- Le pourcentage des femmes dans le personnel d'encadrement est de **58,8%**
- Une présence accrue des profils techniques avec notamment **54** ingénieurs à fin 2017 vs 17 ingénieurs à fin 2007
- Un recrutement ciblé via des partenariats avec l'école polytechnique de Tunis, ISG, IHEC et avec l'Université Paris Dauphine à Tunis.

RESSOURCES HUMAINES

	Nombre de participants			Nombre de jours		
	2016	2017	Evolution	2016	2017	Evolution
Formations à l'Etranger	45	53	18%	128	125	-2%
Séminaires en Inter entreprise	73	105	44%	122,5	172,35	41%
Séminaires en intra entreprise	1 765	1 712	-3%	415,17	547,75	32%
Formations diplômantes	2	4	100%	67	117	75%
TOTAL	1 885	1 874	-1%	759,17	962,1	27%

■ E-learning

- Déploiement d'un module en « Droit de la concurrence » au profit des juristes
- Poursuite du déploiement de la formation « Sanctions Internationales» à l'ensemble de l'effectif

■ Chiffres clés :

- Une moyenne de 5 Jours Hommes de formation dispensés par collaborateur
- 949 Collaborateurs ayant suivi au moins une formation en 2017

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL HUMAIN

Enjeux stratégiques 2018-2022

- **Stratégie de formation** visant à développer l'expertise pour optimiser l'efficacité commerciale et opérationnelle :
 - Elaboration d'une formation permettant la montée en compétence pour les profils émergents
 - Mise en place d'un comité pédagogique et d'une politique de formation
 - Intensification de la distribution des e-learning via le plateforme groupe My Learning et exploitation des offres avec les multilatéraux (BERD...)
 - Renforcer le développement des compétences métiers et de la culture Risque & Conformité
 - Soutenir la transformation des métiers dans une démarche qualité
- **Développement et attraction des talents :**
 - 6 partenariats avec des écoles et universités en 2017 (IHEC Tunis, ISG Tunis, EPT, INSAT, Dauphine)
 - Participation à 9 événements et forums de recrutements en 2017 (Forum entreprises de Dauphine, HEC Recrut ...)
 - Renforcement du programme de parrainage
 - Elaboration d'un Welcome pack
- **Consolider la politique de recrutement en privilégiant les profils complémentaires :**
 - Recrutement de 99 nouveaux collaborateurs en 2017 dont 15 profils intermédiaires
 - Développement de la **marque employeur**
 - Culture et Conduite
 - Renforcer la ligne managériale
 - Assurer la succession sur les postes clés de la banque

SOMMAIRE

1 - Les Temps Forts 2017

2- Chiffres clés et positionnement de l'UIB

3 - Activité, situation et résultats de l'UIB et des autres entités de son périmètre

4 - Ressources humaines

5- Synthèse des travaux des comités rattachés au Conseil
d'Administration

SYNTHÈSE DES TRAVAUX DES COMITÉS RATTACHÉS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité des Risques

Comité Permanent d'Audit Interne

Comité de nomination et de rémunération

SOMMAIRE

SYNTHÈSE DES TRAVAUX DES COMITÉS RATTACHÉS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité des Risques

Comité Permanent d'Audit Interne

Comité de nomination et de rémunération

COMITÉ DES RISQUES

Le Comité des Risques s'est réuni six fois en 2017 (vs 6 fois en 2016) ; Conformément à l'article 22 de la Circulaire BCT n°2011-06 relative au renforcement des règles de bonne gouvernance dans les établissements de crédit, les Comités émanant du Conseil d'Administration doivent se réunir six fois au moins par an et à chaque fois que cela est nécessaire. La participation des membres du Comité des Risques est globalement satisfaisante. Les supports de réunions, qui sont considérés de bonne qualité, gagnent toutefois à être transmis 15 jours ouvrés au moins avant les réunions. Sans entrer dans le détail de l'ensemble des points ci-dessous, une vue d'ensemble des principaux sujets présentés et examinés par le Comité des Risques, au cours de l'exercice 2017, permet d'apprécier les progrès sur le fond des sujets traités :

La revue des portefeuilles Corporate & Retail

Le suivi des indicateurs en matière de recouvrement amiable & contentieux

Le suivi de l'avancement des principaux dossiers en recouvrement amiable et en contentieux

Le suivi de l'état d'avancement du projet IFRS 9.2

La revue des politiques de crédit PRO, PPI & PPO

La revue de la grille de construction du score PPO

Le suivi des crédits accordés aux clients dont les engagements auprès des établissements de crédit dépassent les montants prévus à l'article 7 de la circulaire BCT n° 91-24

Le suivi des ratios réglementaires

Le suivi du risque inhérent aux opérations de change

La position de change structurelle et la position de change marché

L'exposition de l'UIB au risque de taux

L'exposition de l'UIB au risque de liquidité

Le suivi des ratios Bâlois de liquidité

La répartition par maturité et par agent économique des dépôts à terme mobilisés

Le suivi des dépôts mobilisés à des taux d'intérêts supérieurs au TMM

La validation des limites de la position de liquidité, de change et de sensibilité

La revue du nouveau modèle ALM d'écoulement des dépôts à vue

COMITÉ DES RISQUES

Au cours de l'année 2017, le déroulement des travaux est conforme de ce qui est attendu du Comité des Risques avec un ordre du jour type plutôt bien suivi. Le bon fonctionnement du Comité et ses recommandations ne sont pas totalement étrangers aux évolutions et aux progrès réalisés par la banque en matière de risques comme le montre les principaux constats ci-après :

1. La progression des encours sains de 20 % en 2017 vs 2016.
2. Le rééquilibrage du modèle Retail / Non Retail avec une part du Non Retail qui a progressé à 47% des encours sains en 2017 vs 41% en 2016.
3. Le maintien des engagements Corporate en sensible à 5% des encours sains avec un taux de prédictivité moyen de 80% sur les 2 dernières années.
4. La maîtrise du taux d'entrée en défaut à 1,7% avec une progression des encours en défaut contenue à +1,8% en 2017.
5. La baisse du taux de créances en défaut (8,1% en 2017 vs 9,4% en 2016).
6. La maîtrise du CNR IAS en 2017 à 46pb et un taux de couverture de 82%.
7. La réduction du niveau des engagements irréguliers sur le marché Corporate avec des efforts à poursuivre en 2018.
8. L'amélioration du taux d'engagements sains Corporate valides ou avec une note valide pour dépasser les 90% à fin 2017.
9. La stabilité et la bonne orientation des indicateurs de risque sur le marché des particuliers.
10. Les bonnes performances du recouvrement avec des performances en phase avec les objectifs pour le recouvrement amiable vs des réalisations en dessous des objectifs pour le recouvrement contentieux.
11. L'avancée significative des travaux en lien avec le déploiement du projet IFRS.
12. La revue des politiques de crédit PPO, PPI & PRO en 2017 et leur validation par le Comité des Risques.
13. La mise en place d'une nouvelle grille de score pour les crédits à la consommation et sa validation par le Comité des Risques.
14. L'amélioration du taux de collecte des états financiers à jour pour les relations avec un engagement au niveau du secteur bancaire > 5 MDT (80% en 2017 vs 76% en 2016).
15. Le respect des ratios de concentration tout au long de l'année 2017.

COMITÉ DES RISQUES

16. L'évolution du ratio de solvabilité au cours de l'année 2017 au-dessus du seuil minimum de 10% prévu au titre de 2017 et un ratio tier one qui a évolué au-dessus de la limite de 7% exigée par la BCT en 2017.
17. Le respect des limites de positions de change au cours de l'année 2017.
18. La mise en place de lignes CVAR pour les clients ne disposant pas d'autorisations pour la réalisation d'opérations à terme.
19. L'évolution des positions de change structurelle et marché dans les limites autorisées au cours de l'année 2017.
20. La hausse de la sensibilité de la valeur actuelle nette (VAN) du bilan à un choc de 100 Bps sur les taux d'intérêt de 14,5 MTND en septembre 2017 vs 19,3 MTND en décembre 2017 suite à l'application du nouveau modèle d'écoulement des dépôts à vue et le rallongement du profil d'écoulement en taux. ; la sensibilité ayant évolué en 2017 dans l'intervalle des limites autorisées (les travaux sur la sensibilité de la MNI (marge nette d'intérêt) étant prévus pour le S1-2018).
21. Le respect du seuil minimum de 80% exigé par la BCT en 2017 pour le ratio de liquidité.
22. Le niveau de ratio bâlois LCR à fin décembre 2017 (42%) qui est inférieur au seuil de 80% exigé en 2017 avec la mise en place d'un plan d'action visant à relever le niveau de ce ratio ; le ratio NSFR (Net stable funding ratio) s'étant élevé à 82,1% à fin décembre 2017.
23. La répartition par maturité des placements en compte à terme et bons de caisse en dinars durant les dix premiers mois de l'année 2017 qui montre une stabilité des encours (renouvellement des tombées) sur toute les maturités ([3-6M[; [6-12M[; [<12M]).
24. Un volume mensuel moyen de 126 MTND - de souscriptions de comptes à terme en dinars durant 2017 - rémunéré à un taux supérieur au TMM représentant 97 % du volume moyen des souscriptions des comptes à terme (129 MTND) ; la part des dépôts à terme mobilisés (964 MTND) rémunérés à un taux supérieur au TMM s'élève à 803 MTND.
25. La validation des limites de la position de liquidité, de change et de sensibilité.
26. L'approbation du nouveau modèle ALM d'écoulement des dépôts à vue et de l'épargne (à partir de l'arrêté de novembre 2017) qui se base sur un split part stable vs part instable ; la simulation de l'impact du nouveau modèle sur la position de liquidité et la position de taux permettant de dégager le constat suivant :
 - À l'exception du gap cumulé déficitaire jusqu'à 2 mois lié à l'écoulement de la part instable des dépôts, la nouvelle position ne représente aucun déficit important de liquidité. Jusqu'à 12 mois, la position de liquidité est équilibrée avec l'arrivée à maturité des dépôts générant un flux avoisinant les tombées d'actifs (remboursements des crédits).

COMITÉ DES RISQUES

Conclusion :

La synthèse des travaux du Comité des Risques permet de restituer les principaux sujets abordés et traités. Les axes d'amélioration proposés pour faire évoluer les pratiques du Comité des Risques en 2018 peuvent être synthétisés comme suit :

- *une meilleure répartition du temps à consacrer par le Comité des Risques aux différents sujets avec un focus sur les nouveautés réglementaires en lien avec la thématique Risques.*
- *une présentation des problématiques et relations avec le régulateur*
- *l'organisation de sessions de formation ou d'information sur des sujets d'actualité qui intéressent les membres du Comité des Risques*
- *une meilleure implication des membres du Comité de Risques dans la proposition des éventuels sujets et problématiques à traiter.*
- *Une appréciation annuelle du Président du Comité sur le contenu des travaux, la qualité de suivi du Comité, la pertinence des débats, les progrès et difficultés en matière de déploiement des préconisations...*

SOMMAIRE

SYNTHÈSE DES TRAVAUX DES COMITÉS RATTACHÉS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité des Risques

Comité Permanent d'Audit Interne

Comité de nomination et de rémunération

COMITÉ PERMANENT D' AUDIT INTERNE

Le Comité Permanent d'Audit Interne

Le Comité Permanent d'Audit Interne s'est réuni six fois en 2017 (vs 6 fois en 2016) et ce conformément à l'article 22 de la Circulaire BCT n°2011-06 relative au renforcement des règles de bonne gouvernance dans les établissements de crédit, les Comités émanant du Conseil d'Administration doivent se réunir six fois au moins par an et à chaque fois que cela est nécessaire. La participation des membres du Comité Permanent d'Audit Interne est globalement satisfaisante. Les supports de réunions, qui sont considérés de bonne qualité, gagnent toutefois à être transmis 15 jours ouvrés au moins avant les réunions.

Sans entrer dans le détail de l'ensemble des points ci-dessous, une vue d'ensemble des principaux sujets présentés et examinés par le Comité Permanent d'Audit Interne, au cours de l'exercice 2017, permet d'apprécier les progrès sur le fond des sujets traités : Contrôle permanent et Contrôle périodique.

Le contrôle permanent :

Au cours de l'année 2017, le Comité Permanent d'Audit a suivi le fonctionnement et l'activité du contrôle permanent. Ses travaux ont été concentrés sur des aspects qui méritaient d'être traités de manière continue et structurée (1) le déploiement effectif de la Supervision Managériale – les contrôles de procédures et les contrôles comptables (nouveau 2017) - avec un suivi régulier de la réalisation et de la qualité des contrôles (entité siège et réseau), l'identification des principales anomalies et la mise en place des actions de régularisations adaptées (2) les risques opérationnels à travers la collecte et l'analyse des pertes, le contrôle des KRI en dépassement des seuils fixés et le suivi de la réalisation du plan d'actions issu de l'exercice RCSA de 2016 (Risk Control Self Assessment) (3) la sécurité du système d'information – dont le niveau est jugé acceptable - avec notamment le suivi du schéma directeur de sécurité « DARWIN » - mis en place afin de gagner la confiance des clients « Banque Crédible » et à les rassurer « Banque Protégée » - et plus généralement le suivi de l'ensemble des projets visant à améliorer la sécurité et la fiabilité des systèmes et des applications informatiques supportant les activités de la Banque (4) L'évaluation du dispositif du plan de continuité d'activité et de la gestion de crise (5) les risques de non-conformité et la sécurité financière en lien avec la maîtrise des risques de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme et des risques relatifs aux sanctions internationales (6) le déploiement du projet stratégique de la connaissance client KYC portant sur la conformité des Entrées En Relation, la remédiation des dossiers en stock des clients actifs et le déploiement effectif de la revue périodique en fonction de leur niveau de risque AML (7) les risques juridiques (8) les risques fiscaux (9) les risques liés aux Ressources Humaines (10) et les risques liés aux comptes gelés réactivés.

COMITÉ PERMANENT D' AUDIT INTERNE

Le Comité Permanent d'Audit Interne a également veillé au suivi des plans d'actions en lien avec les 8 constats de risques identifiés avec une cotation élevée par le RCSA 2016. Il en ressort que le déploiement est conforme aux échéances fixées (5 actions sont réalisées et 3 actions en lien avec l'activité Titres, l'inventaire des immobilisations et la mise en place d'un nouveau dispositif d'archivage étant en cours de déploiement). Comme il a veillé (a) au respect des programmes de test du **plan de continuité d'activité et gestion de crise** (b) à la mise à jour des BIA (Business Impact Analysis) au cours du 1^{er} trimestre 2017 (c) et à l'élaboration des fiches réflexe.

Des informations ont été reportées au Comité Permanent d'Audit Interne sur l'efficacité du dispositif de gestion crise avec (1) un test dans un exercice réel (2) et un test grandeur nature conduit sur le site de repli - jugé globalement convenable - avec une prise en charge immédiate des irrégularités d'ordre technique détectées.

Les sujets concernant la sécurité financière ont été également au centre des préoccupations du Comité Permanent d'Audit Interne. Des informations régulières ont été fournies au CPAI portant notamment sur (1) les travaux de remédiation du stock des dossiers clients et notamment pour les populations des clients identifiés comme étant les plus sensibles (2) l'effectivité du modèle opérationnel pour les Entrées En Relation (3) le traitement, le suivi et la clôture des alertes SIRON (4) la montée en version technique de l'outil SIRON effectuée au mois d'octobre 2017 et le renforcement des filtrages des flux internationaux via la mise en place d'un workflow pour le filtrage automatique des transferts émis permettant d'intercepter les virements à destination des pays à risque Lab élevé.

Dans le cadre de la poursuite de l'évolution de l'organisation de la banque et de l'amélioration de son efficacité opérationnelle et de son dispositif de contrôle, en cohérence avec les exigences réglementaires et la nouvelle organisation du Groupe Société Générale, le Comité Permanent d'Audit Interne a été saisi et approuvé un plan de mise à niveau s'articulant autour de la création d'une Direction de la Conformité et une évolution du périmètre d'activités de la Direction du Contrôle Permanent.

La Direction de la Conformité, rattachée au Conseil d'Administration, inclut dans son périmètre d'activités (1) la sécurité financière avec ses composantes de dispositif Lutte anti blanchiment et financement du terrorisme, Sanctions & Embargos et Connaissance Client KYC (2) la conformité réglementaire (3) la Déontologie (4) la lutte contre la Corruption. La Direction de la conformité a été également appelée à prendre en charge, de manière beaucoup plus efficace, la conduite du chantier de remédiation du stock des dossiers clients et de l'adaptation des procédures et des outils afin d'assurer dans la durée la conformité des dossiers clients aux exigences réglementaires et aux règles internes.

COMITÉ PERMANENT D' AUDIT INTERNE

Quant à La Direction du Contrôle Permanent, qui est rattachée au Directeur Général, elle inclut dans son périmètre d'activités (1) la Surveillance Managériale (entités siège et réseau) (2) le suivi des risques opérationnels (3) le plan de continuité d'activité et de gestion de crise.

Cette évolution est de nature à conduire à bien la transformation éminemment importante du dispositif de la conformité et de contrôle permanent et à garantir le succès des chantiers structurants que la banque mène dans ce cadre.

Le contrôle périodique :

Les travaux du Comité Permanent d'Audit Interne ont permis de relever que le fonctionnement et l'activité du contrôle périodique sont plutôt satisfaisants. L'effectif de la DAI a fonctionné au complet avec 12 ETP soit 0,8% des ETP de la banque. Le nombre de missions spéciales traitées par la DAI était en baisse (17 en 2017 vs 30 en 2016) avec absence de mission spéciale significative sur l'exercice. Ceci peut s'expliquer en partie par la mise en place d'une entité Qualité qui réalise un filtre et les premières investigations avant de confirmer les soupçons de fraude interne. Le temps effectif passé par les auditeurs sur les missions du plan s'est maintenu par rapport à 2016 avec 77% du temps comptabilisé sur des missions du plan. Autre constat, le suivi des préconisations dans le cadre de la remédiation du stock était consommateur de ressources avec 42 j/h consommés sur le sujet.

COMITÉ PERMANENT D' AUDIT INTERNE

S'agissant des réalisations du plan d'audit 2017 (18 missions), le Comité Permanent d'Audit Interne a relevé la parfaite réalisation du plan prévu avec absence de carry-over. Une mission relative à l'identification et à la tenue des dossiers KYC pour les clients PPE (Personnes politiquement exposées) a également été rajoutée et validée par le CPAI au cours de l'exercice. Les missions cotées « Insatisfaisant » sont au nombre de 2 vs 11 missions assorties de réserves et faisant l'objet de plans d'actions et 6 missions cotées « convenables ».

Missions
Conformité
Traitement des impayés
Audit de la gestion des produits et tarification des commissions
Mission de suivi Achats
Audit de la gestion des comptes de la clientèle sensible du réseau
Audit de la Direction de Dévt commercial Nord
Audit de la Direction de Dévt commercial Tunis Sud
Mission de suivi Opérations du personnel
Audit de la filière espèces dans le réseau
Audit entretien, maintenance et gestion des relations fournisseurs
PSEE - Maintenance TPE, GAB et transports de fonds
IT - Outils monétique
Identification et tenue des dossiers KYC pour la clientèle PPE
Audit des risques liés au dispositif GTB
Audit de la Direction de Dévt commercial Centre
Audit du Back Office Flux
Audit de la Direction de Dévt commercial Sud Est
International de recouvrement de créances (IRC)
PSEE – Editique

COMITÉ PERMANENT D'AUDIT INTERNE

Sur la partie Réseau commercial, le Comité Permanent d'Audit Interne a relevé que 85% des agences (115 agences) ont fait l'objet d'une mission de contrôle périodique au cours de l'exercice 2017 avec une amélioration significative des cotations relevées par la DAI, avec 73% des agences avec une cotation « satisfaisante » ou « convenable » en 2017 vs 48% des agences sur l'exercice 2016.

Exercice	Missions 2017	Cotation rapports d'inspection agences							
		Satisfaisant		Convenable		Avec réserves		Insatisfaisant	
2017	115	16	14%	68	59%	24	20%	7	6%
2016	111	5	5%	48	43%	55	50%	3	3%
2015	85	9	11%	37	44%	35	41%	4	5%

Les progrès relevés par la Comité Permanent d'Audit Interne ne sont pas sans lien avec (1) le renouvellement d'effectifs entrepris au cours des années 2015 et 2016 qui ont nécessité un temps d'adaptation et un temps d'appropriation (2) les améliorations du dispositif de contrôle interne également entrepris sur la période 2015 - 2016, avec notamment la revue des états de validation des journées comptables, le suivi des opérations sur caisse principale, la numérisation des journées comptables, le suivi hebdomadaire réalisé sur les ouvertures de comptes...

Aussi, le Comité Permanent d'Audit Interne a étudié avec attention les plans d'actions consécutifs aux missions réalisées (siège et réseau) et a suivi de manière régulière la correction des dysfonctionnements relevés et la mise en œuvre des moyens de prévention des risques identifiés en lien avec (1) les risques opérationnels et plus particulièrement le risque d'erreurs d'exécution qui est à vrai dire en baisse suite à la mise en place de contrôles sur les opérations manuelles, à la refonte des processus dans le cadre du programme Reshape... (2) les risques de non-conformité qui ont nécessité la mise en place d'un plan de mise à niveau de la structure conformité de la banque (3) le risque opérationnel lié au risque de crédit Risque de crédit RORC qui a nécessité la mise en place d'un plan – en cours de déploiement - portant notamment sur les processus d'ouverture des comptes sur OLCOM, de numérisation des supports d'ouverture et des dossiers de crédit et d'archivage (4) les Risques SI liés notamment aux limites et aux insuffisances de la version actuelle du SI (5) les Risques de fraude qui sont pris en charge par un dispositif de lutte anti-fraude en nette amélioration.

COMITÉ PERMANENT D' AUDIT INTERNE

Enfin, le Comité Permanent Audit Interne a traité, tout au long de l'exercice 2017, l'objectif d'apurement de la quasi-totalité du stock de préconisations échues. Ce suivi a permis de remédier le stock de préconisations échues qui est passé de 47% au 31/12/2016 (78 préconisations échues) à 3% du stock au 31/12/2017 (1 préconisation échue qui concerne l'outil de filtrage des opérations à risque (SIRON) et nécessite une intervention du Groupe).

Conclusion

La synthèse des travaux du Comité Permanent d'Audit Interne permet de restituer les principaux sujets abordés et traités. Les axes d'amélioration proposés pour faire évoluer les pratiques du Comité Permanent d'Audit Interne en 2018 peuvent être synthétisés comme suit :

une meilleure répartition du temps à consacrer aux deux chapitres Contrôle Périodique et Contrôle Permanent (notamment les aspects ayant trait à la partie conformité réglementaire, la sécurité au quotidien et à l'effectivité du déploiement des nouvelles procédures)

une présentation des problématiques et relations avec le régulateur sur les deux chapitres Contrôle Périodique et Contrôle Permanent

une présentation des missions réalisées par le contrôle périodique par typologie de risques, de manière à avoir une meilleure visibilité sur l'évolution de l'exposition de la banque à chaque type de risque et les progrès réalisés en matière de maîtrise de ces derniers ;

un suivi trimestriel (vs un suivi annuel) de l'état de déploiement des préconisations des CACs.

Une couverture exhaustive du réseau tous les 18 mois par la Direction d'Audit et Inspection

Un budget 2018 de 1955 jours/homme pour la DAI : 120 Missions inspections agences, missions d'audit des entités du siège et des filiales, missions transverses, missions spéciales, suivi des préconisations...

une évaluation à intervalles réguliers de l'impact découlant de la clôture et de la mise en place des préconisations phares émises par le Contrôle Périodique et le Contrôle Permanent.

l'organisation de sessions de formation ou d'information sur des sujets d'actualité qui intéressent les membres du Comité

une meilleure implication des membres du Comité Permanent d'Audit Interne dans la proposition des éventuels sujets et problématiques à traiter.

Le déploiement d'entretiens du Comité Permanent d'Audit Interne avec les auditeurs internes et externes hors de la présence de la Direction Générale.

Une appréciation annuelle du Président du Comité sur le contenu des travaux, la qualité de suivi du Comité, la pertinence des débats, les progrès et difficultés en matière de déploiement des préconisations...

SOMMAIRE

SYNTHÈSE DES TRAVAUX DES COMITÉS RATTACHÉS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité des Risques

Comité Permanent d'Audit Interne

Comité de nomination et de rémunération

COMITÉ DE NOMINATION ET DE REMUNERATION

Le Comité de Nomination et de Rémunération s'est réuni à 5 reprises en 2017 vs 4 fois en 2016 ; Les principaux thèmes abordés ont trait (1) à l'examen de la candidature de Madame Asmae Hajjami pour le poste d'Administrateur (2) aux rémunérations annuelles fixes et variables des nouveaux membres du Comité de Direction (3) au mode de répartition des jetons de présence relatifs à l'exercice 2016 entre les membres du Conseil d'Administration (4) à la désignation d'un nouveau Président du Conseil d'Administration et d'un nouveau Directeur général au sein de l'UIB (5) à la nomination d'un Adjoint au Responsable du Pôle Banque de Détail (6) à la nomination d'un Adjoint à la Responsable du Pôle Supports et Opérations, en charge des Supports (7) et la rémunération du Directeur Général.

La participation des membres du Comité de Nomination et de Rémunération est satisfaisante. Les supports de réunions, sont considérés de bonne qualité. Globalement, l'activité et le fonctionnement du Comité de Nomination et de Rémunération ont enregistré des progrès sur la forme et sur le fond des éléments et des thématiques traitées.

En prévision des modifications attendues dans l'organe du Conseil d'Administration, le Comité de Nomination et de Rémunération a été appelé à établir pour début 2018 :

- une note portant sur les Termes de référence pour le choix de deux administrateurs indépendants, membres du Conseil d'Administration de l'UIB,*
- une note portant sur la méthodologie de dépouillement pour le choix de deux administrateurs indépendants, membres du Conseil d'Administration de l'UIB,*
- une note portant sur les Termes de référence pour le poste d'administrateur, représentant les actionnaires minoritaires*
- une note portant sur les critères de sélection des Administrateurs actionnaires ou représentant un groupement d'actionnaires en vertu d'une convention expresse ou tacite et détenant de manière directe ou indirecte plus de 0,5% du Capital de la Banque pour les personnes physiques et plus de 5% du Capital de la Banque pour les personnes morales,*

COMITÉS RATTACHES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Conclusion :

- *Les règles de gouvernance des Comités rattachés au Conseil d'Administration connaissent des progrès sur le fond et la forme, des thématiques traitées en cohérence avec les exigences réglementaires et notamment avec la nouvelle loi 2016-48 du 11 juillet 2016, relative aux banques et aux établissements financiers.*
- *Les axes proposés pour faire évoluer le fonctionnement et l'activité du Comités des Risques et du Comité Permanent d'Audit Interne sont de nature à mieux répondre aux exigences du Conseil d'Administration pour l'année 2018.*
- *La place des Administrateurs Indépendants et l'indépendance de la fonction de Président desdits Comités en assurent efficacité et transparence.*

IV – OÙ ALLONS NOUS ?

SOMMAIRE

Où allons nous ?

1 - Evolution et performances au cours des 11 dernières années

2- Perspectives sur 5 ans

EVOLUTION ET PERFORMANCES AU COURS DES 11 DERNIÈRES ANNÉES

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 P*	2017 R
Activité	Dépôts de la Clientèle	1 617	1 775	2 006	2 250	2 423	2 690	2 956	3 151	3 402	3 661	3 999	4 122
	Crédits à la Clientèle	1 309	1 641	1 884	2 299	2 727	3 052	3 151	3 442	3 725	4 131	4 600	4 938
	Total Bilan	1 738	2 114	2 414	2 843	2 981	3 369	3 619	4 022	4 141	4 661	5 072	5 451
Résultat	Produit Net Bancaire	68,1	90,5	105,2	122	140,8	160,8	184	196,7	216,7	247,8	269	290,1
	Charges d'exploitation	70,6	70,4	71,3	73,7	84,1	94,4	93,4	101,9	109,5	120,1	128	135,2
	Résultat Brut D'exploitation	-2,2	20,1	33,9	48,3	56,7	66,4	90,6	94,8	107,2	127,7	141	155
	Provisions	177	18,4	27,3	29,5	32,1	38,1	33	11,7	17,5	13,6	29	16,4
	Impôts sur les sociétés	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	3	20	28,6	25,9	38	39	48,7
	Résultat Net	-180	0,9	7,4	18,6	23,3	26,6	38	56,6	64	75,8	73	90,1
Ratios	Coefficient d'exploitation	104,00%	77,80%	67,80%	60,40%	59,70%	58,70%	50,80%	51,80%	50,50%	48,50%	47,61%	46,60%
	Taux d'Actifs Classés	45,00%	35,60%	26,60%	18,60%	15,80%	13,60%	11,30%	10,60%	9,90%	9,40%	10,08%	8,10%

*Document de référence UIB 2016

SOMMAIRE

Où allons nous ?

1 - Evolution et performances au cours des 11 dernières années

2- Perspectives sur 5 ans

PERSPECTIVES SUR 5 ANS

Nos clients

- Etre une banque relationnelle de référence sur le marché tunisien en mesure de fidéliser nos clients et leur offrir la relation que nous leur promettons en améliorant notre efficacité opérationnelle
- Etre une marque reconnue leader sur le marché des particuliers et sur les segments aisés
- Etre une banque de détail locale reconnue par les entreprises tunisiennes, et ce en misant sur les synergies avec notre groupe qui est une banque universelle internationale, ayant aujourd'hui une réelle ambition dans la région du Maghreb et en Afrique

Notre Modèle opérationnel

- Augmenter notre efficacité commerciale, achever la mise à niveau de notre filière de traitements, réduire les risques opérationnels et renforcer la gestion des risques et notre dispositif de conformité et de contrôle permanent.

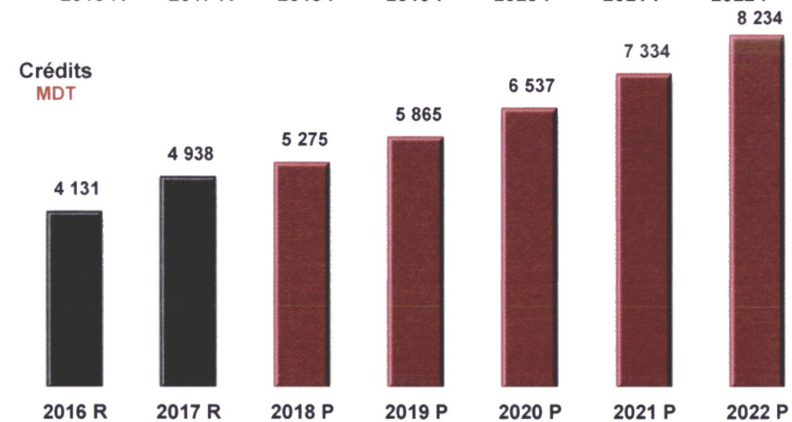
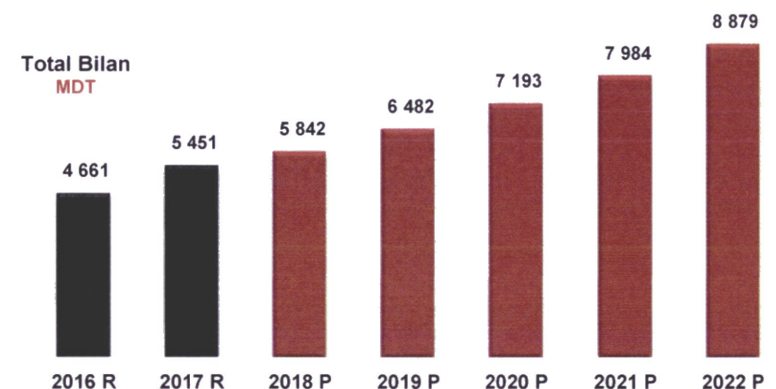
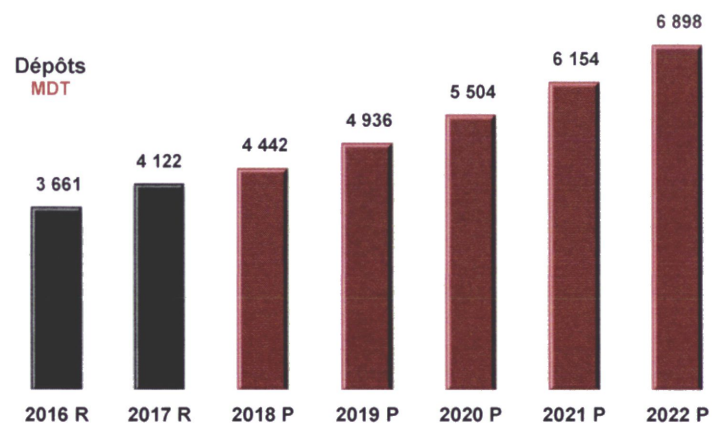
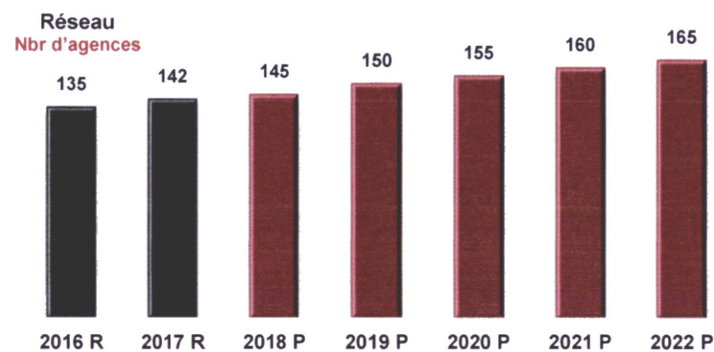
Nos Collaborateurs

- Pour eux, nous allons œuvrer à faire:
 - ✓ évoluer les valeurs managériales,
 - ✓ développer les talents,
 - ✓ renforcer leur engagement et consolider l'attractivité de notre banque.

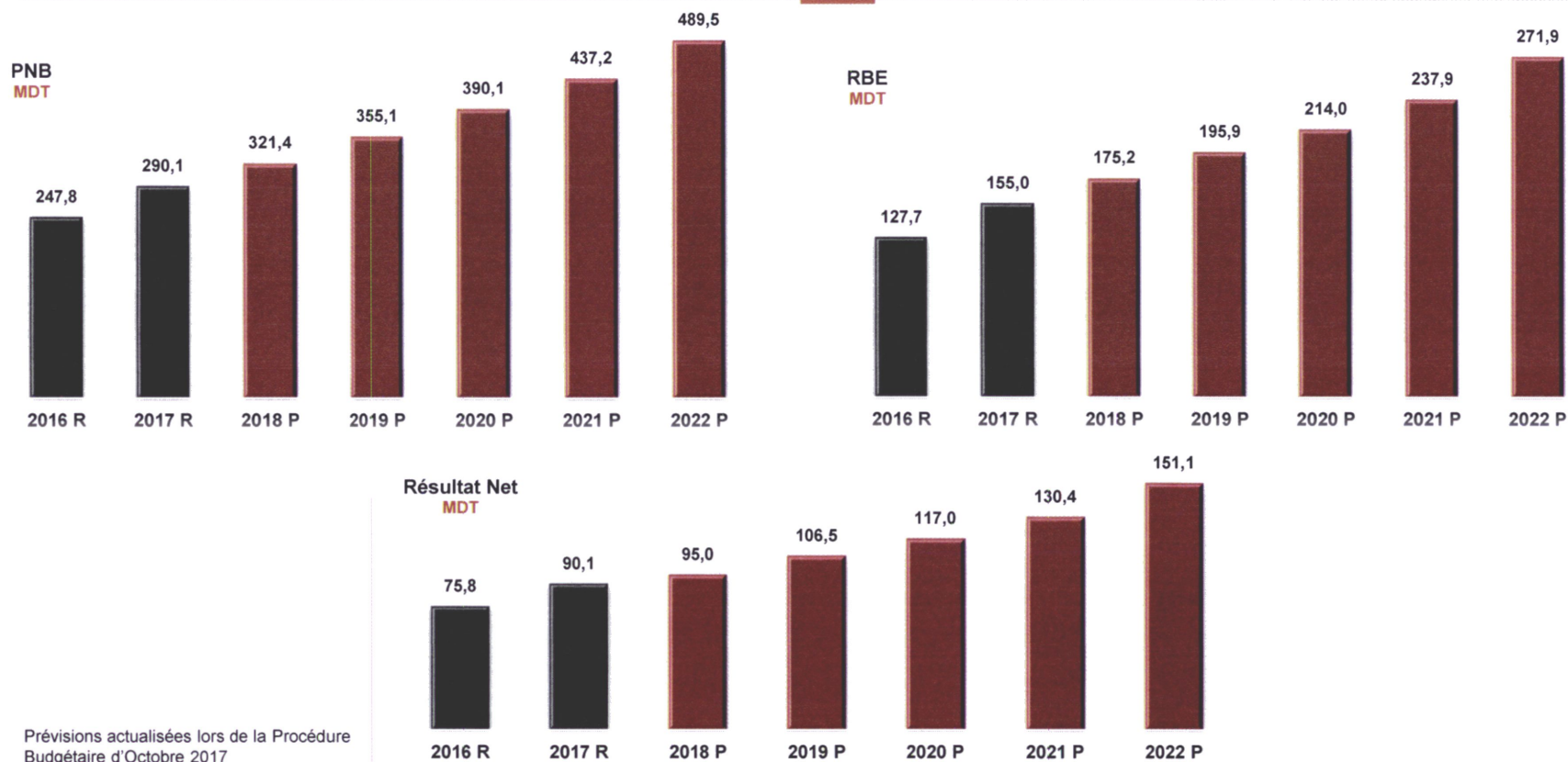
Notre image

- Une banque qui ne peut se contenter de sa place actuelle dans le palmarès des banques tunisiennes, une banque qui continue à être au service de l'économie tunisienne tout en assurant le développement et la promotion de nos collaborateurs
- Une banque avec une ambition forte, un référentiel de valeurs porteuses et de l'humilité...Bref, un ensemble d'atouts pour continuer à pousser à l'avant scène l'UIB que nous voulons plus chaleureuse, plus communicante, mieux organisée, plus réactive, plus généreuse et plus rentable
- Une banque qui est en posture de relever les défis et qui ne peut se relâcher tant notre plan est vaste et ambitieux

PERSPECTIVES SUR 5 ANS



PERSPECTIVES SUR 5 ANS



PERSPECTIVES SUR 5 ANS

Des projections crédibles et cohérentes

- Des projections d'expansion du Réseau (5 agences par an à l'exception de 2018) prenant en compte à la fois le potentiel de renforcement de notre présence sur les zones à fort potentiel, l'impératif de développement et de densification du fonds de commerce des agences récemment ouvertes ainsi que l'adoption croissante par les clients bancaires des canaux digitaux et à distance, dont le développement est poursuivi activement par l'UIB, comme mode privilégié de contact avec la banque
- Des objectifs de croissance des crédits (+11,8%) et des dépôts (+11,6 %) sur la période 2018-2022 qui traduisent l'ambition de la banque (vs respectivement +10% pour les crédits et +9% pour les dépôts durant la période 2012-2017).

Des projections visant la poursuite de la croissance saine et rentable

- Un objectif de PNB de l'ordre de 11,1% durant la période 2018-2022 vs 12,5% durant la période 2012-2017. Un rythme cohérent avec la progression des encours et prenant en compte l'environnement économique, la tendance au resserrement des marges et les mesures prises par l'UIB pour dynamiser et diversifier les sources de revenus.
- Un objectif de RBE de 11,6% durant la période 2018-2022 vs 16,2% durant la période 2012-2017. Cette progression, bien qu'elle soit en deçà des performances actuelles de la banque, intègre la complexité de l'environnement actuel, sans pour autant ralentir les efforts en matière de maîtrise des coûts, à travers de nombreuses initiatives d'automatisation, d'optimisation et de digitalisation des processus.

UIB – UNE BANQUE TOURNÉE VERS L'AVENIR

ADOPTION DE LA RÉGLEMENTATION BÂLOISE

L'UIB est perçue aujourd'hui comme une banque avant-gardiste dans l'adoption des nouvelles réglementations internationales. Elle s'est déjà engagée dans le processus d'adoption des normes bâloises notamment celles en lien avec la qualité de gestion et de suivi du risque à travers principalement :

- L'adoption des normes Bâle III relatives aux fonds propres réglementaires, de la composition, des exigences minimales et des coussins additionnels (réalisée dans le cadre de l'établissement des états financiers élaborés en normes IFRS)
- La mise en place d'une exigence en fonds propres au titre du risque de marché
- L'introduction du ratio structurel de liquidité à long terme NSFR (réalisée)
- Le déploiement d'un système de notation des contreparties (réalisé)
- La mise en place d'une procédure de gestion des « noms sous surveillance – Relations sensibles » afin d'identifier rapidement des contreparties Corporate (personnes morales ou groupes clients) qui ne sont pas en défaut mais en situation fragilisée (réalisée)
- La mise en place de normes de provisionnement à caractère général sur les encours incidentés sains (réalisée dans le cadre de l'établissement des états financiers élaborés en normes IFRS)
- L'adoption des normes Bâloises en matière d'identification des créances en défaut (dépassement sur découverts, restructurés)
- L'élaboration des stress tests pour évaluer la résilience des fonds propres aux chocs externes et la capacité de la banque à couvrir les risques non pris en compte au niveau du Pilier 1 du dispositif Bâlois (réalisée pour les stress tests de taux, de liquidité et de concentration des risques)
- La préparation à la mise en place de normes prudentielles spécifiques aux banques d'importance systémique (2017/2018)
- La mise en place d'un processus d'évaluation interne de l'adéquation des fonds propres « ICAAP » (en cours)

UIB – UNE BANQUE TOURNÉE VERS L'AVENIR

ADOPTION DES NOUVELLES NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES

- Déploiement de la norme IFRS 9.1 qui régit les règles de classification et d'évaluation des instruments financiers (titres de créances, titres de capital et prêts) selon les 2 critères : l'intention de gestion adopté (le business model) et les caractéristiques intrinsèques de l'instrument cash flow basiques ou SPPI* (versement unique en principal et intérêts) ou non basiques (réalisé).
- Déploiement de la norme IFRS 9.2 qui introduit de nouvelles règles de provisionnement, et notamment la comptabilisation d'une perte attendue dès l'octroi de crédit. Norme déployée : répartition du portefeuille Retail en groupes homogènes de risque, détermination des règles de transfert en stage S2 pour le retail (31-90 jours de retard (dépassement sur découvert / impayés)) et pour le Non Retail (31-90 jours de retard (dépassement sur découvert / impayés) + relations en sensible + relations non immatriculées ou non notés), calcul de la probabilité de défaut à 1 an et à maturité sur des bases historiques, détermination du taux de perte à l'entrée.

V – Annexes

V – Annexes

Actionnariat

Organes d'Administration et de Gestion

Affectation du Résultat

Renseignements Généraux

ACTIONNARIAT

Répartition du capital et des droits de vote au 31/12/2017

Actions	Nombre	Montant en TND	%
Actionnaires Tunisiens	15 511 188	77 555 940	47.64%
Actionnaires Etrangers	17 048 812	85 244 060	52.36%
Total	32 560 000	162 800 000	100.00%

Certificats d'Investissement	Nombre	Montant en TND	%
★ Société Générale	2 000 000	10 000 000	100,00

Conditions d'accès à l'Assemblée Générale

- Tout actionnaire possédant dix (10) actions et plus, libérées des versements exigibles inscrites à leurs comptes de valeurs mobilières cinq jours au moins avant la date de l'assemblée peut assister à l'Assemblée Générale Ordinaire sur justification de son identité ou se faire représenter par toute personne munie d'un mandat spécial.
- Les représentants légaux d'actionnaires juridiquement incapables et les représentants des sociétés actionnaires ont accès aux assemblées qu'ils soient ou non personnellement actionnaires.
- L'usufruitier représente valablement le nu-proprétaire. A défaut de convention contraire entre l'usufruitier et le nu-proprétaire signifiée à la société, celle-ci ne reconnaît que l'usufruitier.

ACTIONNARIAT

Répartition du capital et des droits de vote au 31/12/2017

Intitulé de l'actionnaire	Nombre d'actions	% capital
Actionnaires tunisiens	15 511 188	47,64%
(10) Divers Groupes Tunisiens Total participation sup 0,5%	10 814 639	33,21%
<i>GROUPE BOUCHAMAOU</i>	<i>2 410 500</i>	<i>7,40%</i>
<i>GROUPE FAMILLE MZABI</i>	<i>1 883 414</i>	<i>5,78%</i>
<i>GROUPE MZABI MONCEF</i>	<i>1 876 616</i>	<i>5,76%</i>
<i>BOUAZIZ HABIB</i>	<i>1 629 626</i>	<i>5,00%</i>
<i>GROUPE BEN AYED MED HEDI</i>	<i>1 088 274</i>	<i>3,34%</i>
<i>GROUPE SASSI</i>	<i>696 554</i>	<i>2,14%</i>
<i>GROUPE AZIZ MILED</i>	<i>485 543</i>	<i>1,49%</i>
<i>GROUPE BOUSBIA HAMADI</i>	<i>363 662</i>	<i>1,12%</i>
<i>DRISS MOHAMED SADOK</i>	<i>201 950</i>	<i>0,62%</i>
<i>GROUPE HOUSSINE DOGHRI / LA CARTE</i>	<i>178 500</i>	<i>0,55%</i>
(48) OPCVM détenant moins de 0,5% du Cap	643 426	1,98%
Personnes physiques	3 321 834	10,20%
Personnes morales privées	708 345	2,18%
Personnes morales étatiques	22 944	0,07%
Actionnaires étrangers	17 048 812	52,36%
SOCIETE GENERALE	17 041 016	52,34%
Divers Etrangers	7 796	0,02%
TOTAL	32 560 000	100,00%

Annexes

Actionnariat

Organes d'Administration et de Gestion

Affectation du Résultat

Renseignements Généraux

ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président du Conseil d'Administration

Mr Kamel Néji

Administrateurs

La Société Générale, représentée par Mme **Véronique DE LA BACHELERIE**

Mr Mokhtar Ben CHEIKH AHMED, administrateur représentant les actionnaires minoritaires

Mr Habib BOUAZIZ

Mme Ouided BOUCHAMAOU

Mme Asmae HAJJAMI

Mr Pierre BOURSOT

Mr Romuald HAJERI, administrateur indépendant

Mr Mongi MOKADDEM, administrateur indépendant

Mr Moncef M'ZABI

Mr Grégoire LEFEBVRE

Mr Alexandre MAYMAT

ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

MÉDIATEUR

Mr Sadok BELKAID

COMMISSAIRES AUX COMPTES

AMC- Ernst & Young représenté par Mr Noureddine HAJJI

Tunisie Audit & Conseil - Grant Thornton - représenté par Mr Lamjed BEN MBAREK

COMITÉ DES RISQUES

Président du Comité

Mr Mongi MOKADDEM

Membres

Mr Alexandre MAYMAT

Mr Pierre BOURSOT

Mme Véronique DE LA BACHELERIE

Mr Mokhtar BEN CHEIKH AHMED

ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION*

COMITÉ PERMANENT D'AUDIT

Président du Comité	Mr. Romuald HAJERI
Membres	Mr Kamel Néji Mr. Moncef M'ZABI

COMITÉ DE NOMINATION ET DE RÉMUNÉRATION

Président du Comité	Mr Alexandre MAYMAT Mme Véronique DE LA BACHELERIE
Membres	Mr. Kamel Néji Mr. Moncef M'ZABI

*Composition des comités décidée par le conseil d'administration de l'UIB en janvier 2017 en conformité avec les dispositions de la loi n°2016-48 du 11 juillet 2016 relative aux banques et institutions financières.

Annexes

Actionnariat

Organes d'Administration et de Gestion

Affectation du Résultat

Renseignements Généraux

EVOLUTION DES CAPITAUX PROPRES SUR 3 ANS

	Capital social	Résultats reportés	Réserve légale	Autres réserves	Fonds social	Prime d'émission	Résultat de la période	Total des Capitaux propres
Situation à l'ouverture de l'exercice 2015	172 800	-51 171	4 760	289	9 621	74 800	56 616	267 715
Affectation du résultat de l'exercice N-1	-	1 171	2 772	34 390	1 000	-	-39 333	-
Distribution de dividendes	-	-	-	-	-	-	-17 280	-17 280
Report à nouveau	-	2	-	-	-	-	-2	-
Résorption des pertes	-	50 000	-	-	-	-50 000	-	-
Résultat de l'exercice	-	-	-	-	-	-	64 038	64 038
Autres mouvements sur Fonds social	-	-	-	-	157	-	-	157
Situation à l'ouverture de l'exercice 2016	172 800	2	7 532	34 679	10 778	24 800	64 038	314 629
Affectation du résultat de l'exercice N-1	-	19 010	3 202	40 826	1 000	-	(64 038)	-
Distribution de dividendes	-	(19 008)	-	-	-	-	-	(19 008)
Report à nouveau	-	-	-	-	-	-	-	-
Résorption des pertes	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat de l'exercice	-	-	-	-	-	-	75 798	75 798
Autres mouvements sur Fonds social	-	-	-	-	165	-	-	165
Situation à l'ouverture de l'exercice 2017	172 800	4	10 734	75 505	11 943	24 800	75 798	371 584
Affectation du résultat de l'exercice N-1	-	20 738	3 790	50 270	1 000	-	(75 798)	-
Distribution de dividendes	-	(20 736)	-	-	-	-	-	(20 736)
Report à nouveau	-	-	-	-	-	-	-	-
Résorption des pertes	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat de l'exercice	-	-	-	-	-	-	90 072	90 072
Autres mouvements sur Fonds social	-	-	-	-	87	-	-	87
Situation à la clôture de l'exercice 2017	172 800	6	14 524	125 775	13 030	24 800	90 072	441 007

Annexes

Actionnariat

Organes d'Administration et de Gestion

Affectation du Résultat

Renseignements Généraux

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

DÉNOMINATION SOCIALE :

UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

Date de Constitution : 09/12/1963

Forme juridique : Société anonyme de droit tunisien

Secteur d'activité : Banque

Législation particulière : Loi 2001-65 du 10/07/2001 relative aux établissements de crédit

Registre de commerce N° : B 615

SIÈGE SOCIAL :

65, AVENUE HABIB BOURGUIBA- 1000 TUNIS

Tél. : (00 216) 71 218 000

Fax : (00 216) 71 218 009

Site web: www.uib.com.tn

OBJET SOCIAL:

Art. 2. de la Loi 2001-65 du 10/07/2001 relative aux Etablissements de crédit tel que modifié par la loi n°2016-48 du 11 juillet 2016 relative aux banques et institutions financières :

- Réception des dépôts du public quelles qu'en soient la durée et la forme,
- Octroi de crédits sous toutes leurs formes,
- Exercice, à titre d'intermédiaire, des opérations de change,
- Mise à la disposition de la clientèle et la gestion des moyens de paiement
- Conseil et assistance en matière de gestion de patrimoine, de gestion financière, d'ingénierie financière et d'une manière générale tous les services destinés à faciliter la création, le développement et la restructuration des entreprises ;
- Prise de participations, sous certaines conditions, au capital d'entreprises existantes ou en création.

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE RELATIF À LA GESTION DU GROUPE UIB

SOMMAIRE

Profil de l'UIB

Périmètre et Méthode de consolidation

Activité des Filiales de l'UIB

Résultats Financiers Consolidés du Groupe UIB

SOMMAIRE

Profil de l'UIB

Périmètre et Méthode de consolidation

Activité des Filiales de l'UIB

Résultats Financiers Consolidés du Groupe UIB

PROFIL DE L'UIB

Créée le 9 décembre 1963, l'UIB a été privatisée en novembre 2002 avec le rachat d'une partie de son capital (52,34%) par le Groupe Société Générale.

L'UIB est l'une des premières banques privées de Tunisie. Elle fait partie du Groupe Société Générale, l'un des premiers groupes bancaires internationaux.

☐ Une banque universelle

Le modèle économique de l'UIB est celui d'une banque universelle, dont la vocation est d'offrir une gamme complète de services à tout type de clientèle : Particuliers, Professionnels, PME, Grandes Entreprises nationales et internationales, Institutionnels... Banque de référence en Tunisie, l'UIB continue de renforcer ses atouts en bénéficiant du support du Groupe Société Générale présent dans 76 pays. L'UIB est perçue aujourd'hui comme une banque locale adossée à un grand groupe international ayant une grande ambition pour le Maghreb.

☐ Un grand réseau national et International

Le réseau de l'UIB compte actuellement 142 points de vente répartis dans toute la Tunisie. La force de l'UIB est de faire partie d'un vaste réseau international de banques de détail et de bénéficier des synergies avec l'ensemble des filiales et des métiers du Groupe Société Générale.

SOMMAIRE

Profil de l'UIB

Périmètre et Méthode de consolidation

Activité des Filiales de l'UIB

Résultats Financiers Consolidés du Groupe UIB

PÉRIMÈTRE ET MÉTHODE DE CONSOLIDATION

□ Périmètre

Le périmètre de consolidation du Groupe UIB comprend:

- la société mère : UIB
- les filiales : les sociétés sur lesquelles l'UIB exerce un contrôle exclusif ;
- les entreprises associées: les sociétés sur lesquelles l'UIB exerce une influence notable.

□ Méthode de consolidation

La méthode utilisée pour la consolidation des sociétés faisant partie du périmètre est l'intégration globale.

Cette méthode requiert la substitution du coût d'acquisition des titres de participation détenus dans les filiales par l'ensemble des éléments actifs et passifs de celles-ci tout en dégageant la part des intérêts minoritaires dans les capitaux propres et le résultat.

PÉRIMÈTRE ET MÉTHODE DE CONSOLIDATION

Le tableau suivant synthétise le périmètre et la méthode de consolidation utilisées pour l'élaboration des états financiers consolidés du Groupe UIB :

Sociétés	Secteur	Pourcentage de contrôle	Qualification	Méthode de consolidation	Pourcentage d'intérêt
Union Internationale de Banques	Financier	100%	Mère	Intégration Globale	100%
Internationale de Recouvrement de Créances	Financier	99,97%	Filiale	Intégration Globale	99,97%
UIB Finance	Financier	99,92%	Filiale	Intégration Globale	99,92%
International SICAR	Financier	34%	Filiale	Intégration Globale	34%

Un portefeuille de filiales de taille réduite, centré sur le cœur de métier

- L'UIB détient des participations dans trois filiales, contrairement à la plupart des autres grandes banques qui en détiennent souvent un nombre plus élevé.
- Le choix fait est de centrer les filiales sur des activités porteuses de valeur ajoutée pour les clients (gestion d'actifs, intermédiation en bourse) ou directement en lien avec le cœur de métier bancaire (recouvrement de créances).
- Cette approche sélective s'accompagne d'une stratégie de développement quand l'opportunité commerciale et financière et la synergie avec l'activité bancaire sont avérées : un projet de lancement d'une activité d'assurances est ainsi en phase avancée d'étude et de demande d'agrément.

SOMMAIRE

Profil de l'UIB

Périmètre et Méthode de consolidation

Activité des Filiales de l'UIB

Résultats Financiers Consolidés du Groupe UIB

ACTIVITÉ DES FILIALES

INTERNATIONAL SICAR-(IS)

INDICATEURS D'ACTIVITÉ 2017 (EN KTND)

Un environnement économique difficile qui explique la tendance baissière des plus-values enregistrées sur le portefeuille

Rubrique	KTND	
	2016	2017
Ressources	26 478	26 160
- Capital Social	5 000	5 000
- Fonds Gérés	15 026	15 026
- Ressources spéciales	6 452	6 134
Rétrocessions annuelles en principal (A)	1 836	740
- Fonds propres	265	298
- Fonds Gérés	1 571	442
Rétrocessions annuelles en plus-values (B)	802	324
- Fonds propres	259	84
- Fonds Gérés	543	240
Recouvrement Annuel (A+B)	2 638	1 064
- Fonds propres	524	382
- Fonds Gérés	2 114	682
Investissements Nouveaux	924	1 729
- Fonds propres	924	100
- Fonds Gérés	0	1 629

ACTIVITÉ DES FILIALES

INTERNATIONAL SICAR-(IS)

ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX INDICATEURS

- Une baisse des revenus d'exploitation de -17,5% en 2017.
- Des charges d'exploitation en baisse de -12,8% en lien principalement avec la clôture du redressement fiscal
- Un résultat net 2017 de – 324 kTND.

En KTND	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Revenus d'exploitation	643	522	362	382	393	422	348
Charges d'exploitation	-467	-507	-595	-533	-481	-846	-738
- Dotations/reprises sur provisions	-221	-298	-878	-40	87	-264	-114
Résultat d'exploitation	-46	-282	-1 111	-191	-88	-424	-391
Revenus des Placements Nets	63	71	78	124	150	154	127
Autres gains/Pertes ordinaires	0	0	1	-31	1	-10	-59
Impôts sur les sociétés et contrib.except	0	0	1	1	-1	-6	-1
Résultat net	17	-212	-1 035	-99	61	-286	-324
Capitaux Propres (Avant Affectation)	6 287	6 075	5 040	4 941	5 003	4 717	4 393
Total Bilan	37 804	34 202	34 700	34 324	33 499	34 258	32 892

ACTIVITÉ DES FILIALES

INTERNATIONAL DE RECOUVREMENT DE CRÉANCES (IRC)

- Le portefeuille global de l'IRC est composé de **50 303** dossiers totalisant 243,3 MTND vs 27 162 dossiers totalisant 228,9 MTND en 2016.
- Les revenus de recouvrement ont atteint **3 301 KTND** en 2017 vs 1 723 en 2016 soit une augmentation de **88%** suite aux recouvrements de 5 dossiers: SOARATUGAL (421 KTND), SPOCOBON (247 KTND), COMECO (180 KTND), ITURIP (168 KTND), MOALLA ABDELHAMID (150 KTND).
- le résultat d'exploitation est passé à **2 352 KTND** en 2017 vs 1 379 KTND en 2016.
- Le résultat net s'est élevé à **1 652 KTND** vs 877 KTND en 2016

En KTND	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Revenus de recouvrement	1 546	961	2 154	2 960	1 968	1 723	3 301
Charges de recouvrement	-91	-93	-192	-275	-122	-143	-237
Revenu net de recouvrement	1 455	868	1 962	2 685	1 846	1 580	3 064
Gain / Correction de valeurs sur portefeuille des créances à recouvrer	96	50	28	35	224	420	13
Charges opératoires	-422	-588	-655	-664	-609	-622	-724
Résultat d'Exploitation	1 129	330	1 336	2 056	1 461	1 379	2 352
Produits Nets de Placement	90	75	106	167	183	150	190
Impôts sur les Sociétés	-179	-554	-798	-424	-541	-537	-892
Résultat Net	791	224	887	1 423	1 103	877	1 652
Capitaux Propres (Avant Affectation)	1 862	1 330	1 991	2 556	2 252	1 989	2 778
Total Bilan	2 055	1 533	2 655	3 249	3 942	2 433	3 535

ACTIVITÉ DES FILIALES

UIB FINANCE

☐ Un niveau d'activité en deçà des objectifs

- L'actif net de l'IOS (Internationale Obligataire SICAV, gérée par UIB FINANCE) a progressé de **+14.8%**, passant de **41.2** millions de dinars au 31.12.2015 à **47,3** millions de dinars au 31.12.2017.
- IOS a réalisé un rendement de **+ 4,12 %** en 2017, contre 3,92% en 2016, se classant à la 6^{ème} place sur les 28 SICAV.
- UIB Finance a réalisé un chiffre d'affaires de **278 KTND** vs **288 KTND** en 2016.

☐ Un plan stratégique de relance de l'activité d'UIB Finance à travers les synergies avec la Banque

Suite à l'augmentation du capital en 2016 , et le renforcement de la gouvernance pendant l'année 2017 , UIB FINANCE a déployé un ensemble de mesures :

- UIB Finance a réalisé un travail de fond avec le Pôle Entreprises & BFI en les appuyant sur les questions concernant le monde de la bourse et en se proposant en tant qu'expert vis-à-vis du réseau. De par cette synergie, UIB Finance compte tirer profit de cette coopération durant l'année 2018, qui va permettre de finaliser les actions initiées en 2017.
- L'activité d'UIB Finance s'inscrit pleinement dans le plan de développement commercial de l'UIB et doit bénéficier de l'apport de trois initiatives stratégiques : 1/ la stratégie de croissance et de conquête sur la clientèle Haut de Gamme, qui renforce le potentiel de souscriptions obligataires et de courtage 2/ la stratégie de développement des activités de conseil et de banque d'investissement, avec la mobilisation de synergies avec la Salle de marchés et le Pôle Entreprises & BFI de l'UIB 3/ le renforcement du potentiel de synergies de l'ensemble de la filière Titres de l'UIB ainsi que de sa filiale.

ACTIVITÉ DES FILIALES

UIB FINANCE

ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX INDICATEURS

En KTND	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Produits d'exploitation	527	305	437	187	186	288	278
Charges d'exploitation	-486	-342	-309	-329	-326	-349	-365
Dotations/reprises nettes aux provisions	-26	-27	-	-	-	-	1
Résultat d'exploitation	15	-65	128	-142	-140	-61	-86
Produits/charges financières et autres gains/pertes ordinaires	26	102	32	3	16	1	26
Impôts sur les sociétés et contribution exceptionnelle	-0,6	-0,4	-1,0	-0,5	-0,5	-1,7	-0,7
Résultat Net	39	37	160	-138	-124	-62	-61
Capitaux Propres (Avant Affectation)	569	607	766	628	504	1 103	1 042
Total Bilan	1 110	2 103	1 201	1 059	1 167	1 947	1 781

SOMMAIRE

Profil de l'UIB

Périmètre et Méthode de consolidation

Activité des Filiales de l'UIB

Résultats Financiers Consolidés du Groupe UIB

RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31/12/2017

Les états financiers consolidés du Groupe Union Internationale de Banques UIB pour l'exercice clos le 31 décembre 2017 font apparaître un total bilan de **5 494,7 MTND** et un bénéfice consolidé de **86,1 MTND** vs 71,6 MTND en 2016.



RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31/12/2017

BILAN CONSOLIDÉ ARRÊTÉ AU 31 DÉCEMBRE 2017 (Unité : en milliers de Dinars)

		31 Décembre 2017	31 Décembre 2016
Actif			
AC1	Caisse et avoirs auprès de la BCT, CCP et TGT	165 450	210 329
AC2	Créances sur les établissements bancaires et financiers	83 359	49 581
AC3	Créances sur la clientèle	4 938 259	4 130 527
AC4	Portefeuille-titres commercial	39 740	29 740
AC5	Portefeuille d'investissement	147 145	162 411
AC6	Valeurs immobilisées	45 445	41 413
AC7	Autres actifs	40 852	45 354
	Actif d'impôt différé	34 475	39 178
	Total Actifs	5 494 725	4 708 533
Passif			
PA1	Banque Centrale et CCP	81 043	-
PA2	Dépôts et avoirs des établissements bancaires et financiers	201 432	147 312
PA3	Dépôts et avoirs de la clientèle	4 125 953	3 664 512
PA4	Emprunts et ressources spéciales	454 000	329 449
PA5	Autres passifs	152 533	152 689
	Impôt différé Passif	27	27
	Total Passifs	5 014 988	4 293 989
	Intérêts des minoritaires dans les autres capitaux propres	3 115	3 303
	Intérêts des minoritaires dans le résultat	(189)	(135)
	Intérêts Minoritaires	2 926	3 168
Capitaux propres			
CP1	Capital	172 800	172 800
CP2	Réserves	180 217	125 891
CP5	Résultats reportés	37 668	41 076
	Résultats reportés hors modifications comptables	37 668	41 076
CP6	Résultat de l'exercice	86 126	71 609
	Total capitaux propres	476 811	411 376
	Total capitaux propres et passifs	5 494 725	4 708 533

RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31/12/2017

ETAT DES ENGAGEMENTS HORS BILAN CONSOLIDÉ ARRÊTÉ AU 31 DÉCEMBRE 2017 (En Milliers De Dinars)

		31 Décembre 2017	31 Décembre 2016
Passifs éventuels			
HB1	Cautions, avals et autres garanties données	693 403	592 913
HB2	Crédits documentaires	232 145	211 460
HB3	Actifs donnés en garantie	-	-
Total des passifs éventuels		925 548	804 373
Engagements donnés			
HB4	Engagements de financements donnés	115 231	141 886
HB5	Engagements sur titres	-	-
Total des engagements donnés		115 231	141 886
Engagements reçus			
HB6	Engagements de financement reçus	-	-
HB7	Garanties reçues	1 159 545	756 437
Total des engagements reçus		1 159 545	756 437

RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31/12/2017

ETAT DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ PÉRIODE DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2017 (Unité : en milliers de Dinars)

	Du 1er Janvier au 31 Décembre 2017	Du 1er Janvier au 31 Décembre 2016
Produits d'exploitation bancaire		
PR1 Intérêts et revenus assimilés	314 933	265 359
PR2 Commissions (en produits)	96 117	84 954
PR3 Gains sur portefeuille-titres commercial et opérations financières	29 328	16 013
PR4 Revenus du portefeuille d'investissement	8 824	8 076
Total des produits d'exploitation bancaire	449 202	374 402
Charges d'exploitation bancaire		
CH1 Intérêts courus et charges assimilées	(154 694)	(123 167)
CH2 Commissions encourues	(3 754)	(3 418)
CH3 Pertes sur portefeuille-titres commercial et opérations financières	-	-
Total charges d'exploitation bancaire	(158 448)	(126 585)
Produit net bancaire	290 754	247 817
PR5-CH4 Dotations aux provisions et résultat des corrections de valeurs sur créances, hors bilan et passif	(13 309)	(11 682)
PR6-CH5 Dotations aux provisions et résultat des corrections de valeurs sur portefeuille d'investissement	307	(149)
PR7 Autres produits d'exploitation	40	36
CH6 Frais de personnel	(99 377)	(88 863)
CH7 Charges générales d'exploitation	(28 078)	(24 441)
CH8 Dotations aux amortissements et aux provisions sur immobilisations	(9 638)	(8 459)
Résultat d'exploitation	140 699	114 259
PR8-CH9 Solde en gain/perte provenant des autres éléments ordinaires	202	(392)
CH11 Impôt sur les bénéfices	(48 245)	(34 412)
Résultat des activités ordinaires	92 656	79 455
PR9-CH10 Solde en gain/perte provenant des autres éléments extraordinaires	(6 719)	(7 981)
Part de résultat revenant aux minoritaires	(189)	(135)
Résultat net du groupe	86 126	71 609
Effet des modifications comptables	-	-
Résultat net après modifications comptables	86 126	71 609
Résultat par action (en DT)	2,492	2,072

RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31/12/2017

ETAT DE FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2017 (Unité : en milliers de Dinars)

	Du 1er Janvier au 31 Décembre 2017	Du 1er Janvier au 31 Décembre 2016 Retraité
Flux d'exploitation		
Produits d'exploitation bancaire encaissés (hors revenus du portefeuille d'investissement)	440 415	365 313
Charges d'exploitation bancaire décaissées	(146 479)	(129 427)
Dépôts / Retraits de dépôts auprès des établissements bancaires	317	-
Dépôts / Retraits de dépôts auprès d'autres établissements financiers	(10 000)	-
Prêts et avances / Remboursement prêts et avances accordés à la clientèle	(818 510)	(424 007)
Dépôts / Retraits de dépôts de la clientèle	456 820	258 406
Titres de placement	(10 000)	(29 740)
Sommes versées au personnel et créditeurs divers	(133 224)	(83 209)
Autres flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	(979)	16 283
Impôt sur les bénéfices	(36 172)	(15 809)
Flux de trésorerie net provenant des activités d'exploitation	(257 812)	(42 191)
Flux d'investissement		
Intérêts et dividendes encaissés sur portefeuille d'investissements	8 138	7 454
Acquisition / cessions sur portefeuille d'investissement	16 258	(38 309)
Acquisitions / cessions sur immobilisations	(20 768)	(16 146)
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement	3 628	(47 001)
Flux de financement		
Emissions d'actions	-	-
Emission / Remboursement d'emprunts	119 910	9 723
Augmentation / diminution ressources spéciales	(550)	(841)
Dividendes et autres distributions	(20 750)	(19 008)
Autres flux de financement	-	(472)
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement	98 610	(10 599)
Variation des liquidités et équivalents de liquidités au cours de la période	(155 573)	(99 791)
Liquidités et équivalents de liquidités début de l'exercice	112 831	212 622
Liquidités et équivalents de liquidités fin de l'exercice	(42 742)	112 831