

COMMUNICATION FINANCIÈRE

|
AVRIL 2018





RETROSPECTIVE

2007 - 2017

INDICATEURS D'ACTIVITÉ MTND

	DÉPÔTS DE LA CLIENTÈLE	DÉPÔTS D'ÉPARGNE	CRÉDITS À LA CLIENTÈLE	MARGE D'INTÉRÊT
2007	1 617,3	566,2	1 315,9	34,4
TCAM*	+ 9,8	+ 9,4	+ 14,1	+ 16,6
2017	4 122	1 390	4 938	159,4
	MARGE SUR COMMISSIONS	PRODUIT NET BANCAIRE	CHARGES OPÉRATOIRES	
2007	25,0	68,1	70,7	
TCAM*	+ 13,9	+ 15,6	+ 6,7	
2017	91,9	290,1	135,2	

RÉSULTAT MTND

	RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	RÉSULTAT D'EXPLOITATION	RÉSULTAT NET
2007	- 2,6	-179,7	-179,9
2017	155	138,6	90,1

STRUCTURE DU PORTEFEUILLE

ENGAGEMENTS SAINS (MTND)	2007 1 016		2017 5 323
ENGAGEMENTS CONTENTIEUX (MTND)	2007 585		2017 306
AUTRES ENGAGEMENTS NON PERFORMANTS (MTND)	2007 236		2017 163
TAUX DE CRÉANCES DOUTEUSES (%)	2007 45		2017 8,1
TAUX DE COUVERTURE (%)	2007 51,3		2017 77

AUTRES RATIOS

PNB / Agent (KTND)	2007 49		2017 206,3
COMMISSIONS / FRAIS DE PERSONNEL (%)	2007 60,4		2017 93,7
COMMISSIONS / PNB (%)	2007 36,6		2017 31,7
COEFFICIENT D'EXPLOITATION (%)	2007 103,9		2017 46,6
COMMISSIONS / CHARGES OPÉRATOIRES (%)	2007 35,3		2017 68
RATIO DE SOLVABILITÉ (%)	2007 -1,4		2017 11,1
RATIO TIER ONE (%)	2007 -		2017 8,08



RESULTATS 2017

**UNE BANQUE SOLIDE
QUI ACCÉLÈRE SA DYNAMIQUE
DE CROISSANCE ET DE RENTABILITÉ**

Ressources et emplois **en croissance**, revenus **en hausse** et charges générales d'exploitation **maîtrisées**

INDICATEURS D'ACTIVITÉ MTND	2016	Δ 16-15	2017	Δ R17-R16	TC Secteur**	P 2017*
	Dépôts de la clientèle	3 661,3	+7,6%	4 122	+12,6%	+10,6%
Crédits à la clientèle	4 130,7	+10,9%	4 938	+19,5%	+15,5%	4 600
Produit Net Bancaire	247,8	+14,3%	290,1	17,1%	+18,3%	269,4
Charges opératoires	120,2	+9,8%	135,2	+12,5%	+12,8%	128,3
Coût Net du Risque	13,6	- 21,9%	16,4	+20,6%	nd	15,5
Coefficient d'exploitation	48,5%	- 2 pts	46,6%	-1,9 pts	nd	47,6%

*Prévisions communication financière mai 2017

**Secteur des 10 grandes banques

2017 : DES RÉSULTATS AU-DELA DES PREVISIONS

		2016	Δ 16-15	2017	Δ R17-R16	TC Secteur**	P 2017*
RÉSULTAT MTND	Résultat Brut d'Exploitation	127,7	+ 19%	155	+ 21,4%	+ 23,2%	141,1
	Résultat d'exploitation	114,1	+ 27%	138,6	+ 21,5%	nd	126
	Résultat Avant Impôt	113,7	+ 26,4%	138,6	+ 22,1%	nd	126
	Résultat net	75,8	+ 18,4%	90,1	+ 18,8%	nd	82
	ROE	22,1%	+ 0,1 pts	22,2%	+ 0,1 pts	nd	20,4%

*Prévisions communication financière mai 2017

**Secteur des 10 grandes banques



RÉSULTATS MARS 2018

DES RÉALISATIONS EN HAUSSE
QUI CONFIRMENT LA TENDANCE 2017

		Mars 2017	Mars 2018*	Δ R18-R17
INDICATEURS D'ACTIVITÉ MTND	Produit Net Bancaire	65,8	76	+15,5%
	Charges opératoires	32,2	36,5	+13,3%
	Résultat Brut d'Exploitation	33,7	39,6	+17,5%
	Coefficient d'exploitation	48,9%	48%	-0,9 pts

les chiffres de Mars 2018 intègrent la contribution au fonds de garantie des dépôt pour un montant de 2,6 MTND



STRATÉGIE DE DIFFERENCIATION ET DE NOUVELLES AMBITIONS AU SERVICE DE L'ECONOMIE

2017 - 2020

Nos clients

- 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
- 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 avec une part de marché de 15%.

Notre Modèle opérationnel

- 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.

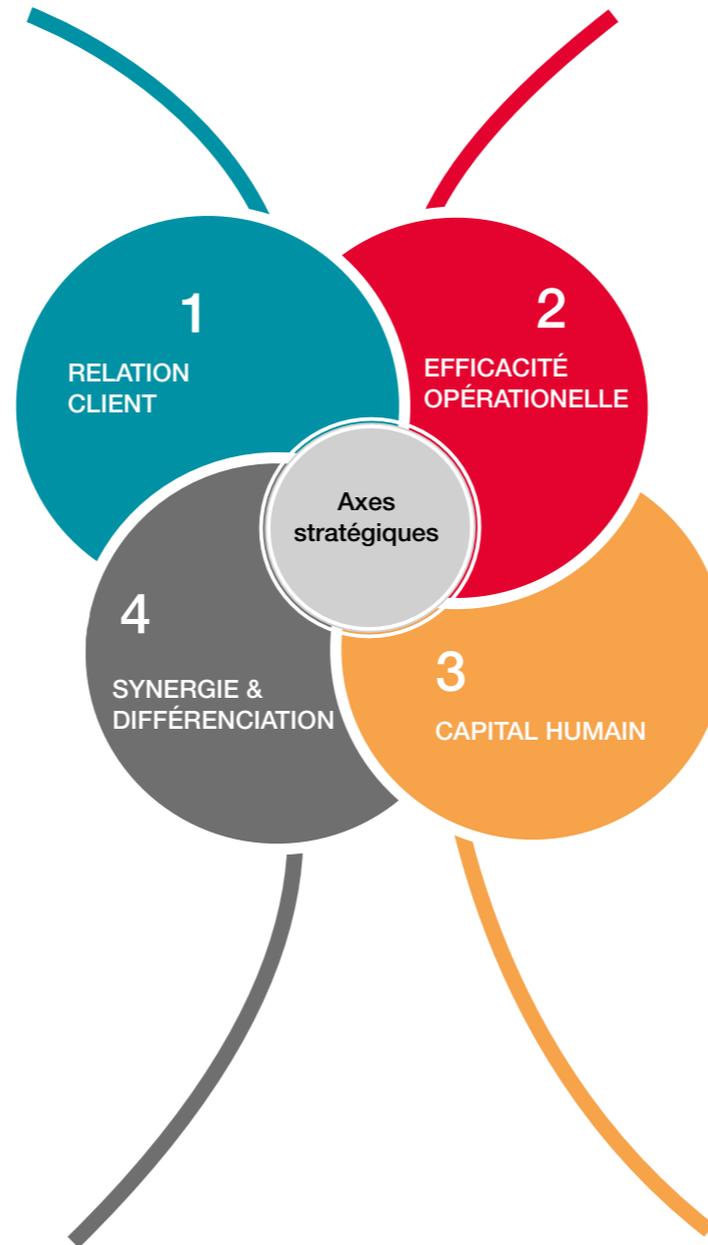
Nos Collaborateurs

- 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 »

Notre image

- 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

- Poursuite de l'adaptation de notre business modèle et maintien de notre leadership sur le marché des particuliers
- Extension de l'offre produits et services
- Déploiement (en cours) d'une stratégie monétique et digitale
- Amélioration de la connaissance client et de la communication entre le client et la banque
- Démarche d'amélioration continue de la qualité de service et satisfaction clientèle
- Synergie Maghreb et Afrique
- Banque solidaire, citoyenne et responsable
- Démarche d'innovation Inno Lab



- Déploiement d'une nouvelle version du CBS et d'un socle digital & renforcement du dispositif de sécurité informatique
- Poursuite du programme RESHAPE/ optimisation et automatisation des processus/ Qualité, Efficacité, maîtrise des risques et sécurité des opérations
- Adaptation de l'organisation pour répondre aux exigences de la transformation digitale
- Poursuivre la trajectoire de maîtrise des risques et de conformité au service des stratégies de développement
- Développement du capital humain



AXE RELATION **CLIENT**

ETRE LA BANQUE RELATIONNELLE DE
RÉFÉRENCE POUR NOS CLIENTS

Stratégie pluriannuelle validée et engagée dès début **2016**

Objectifs

- Equilibrer à horizon 2019 la part des encours du Retail et du Non Retail
- Développer significativement les flux (+25% en moyenne / an)
- Développer notre fonds de commerce sur l'ensemble des segments de marché avec un objectif de plus de 300 nouvelles relations / an.
- Développer la rentabilité du marché au travers d'un pricing dynamique en multipliant les synergies avec la banque de détail et avec les autres filiales/ activités du groupe
- Adapter notre dispositif commercial (réseau, ressources humaines, process d'octroi, ...) à l'exigence de la clientèle

Chiffres-clés



Part des engagements Non Retail
46%



Entrée en relation
422 / 2 Ans



Additionnel engagements
+958 MTND / 2 ans



Renforcement des Effectifs
+38 ETP / 2 ans

Réalisations

- Renforcement de nos initiatives vers l'Afrique par la création du desk Afrique
- Renforcement de notre dispositif BFI et Intensification du sourcing des opérations de financements structurés
- Renforcement du dispositif de couverture, de gestion et d'animation du marché PME
- Renforcement du dispositif de Global Transaction Banking (services de financement du commerce extérieur, cash management...)

Stratégie pluriannuelle validée et engagée dès début **2016**

Objectifs

- Doublement 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

Chiffres-clés



Entrée en relation
188



Centres d'affaires opérationnels
7



Engagements
+37,4% / 2 ans

Réalisations

- Développement de dispositifs adaptés au financement des PME (lignes spécialisées de type ARIZ/AFD, déjà en place) et du cross-selling (Trade, Cash Management)
- Mise en place puis extension du dispositif spécifique et professionnalisé de couverture des PME – les Centres d'affaires – avec 5 unités opérationnelles (Tunis, Sfax, Nabeul, les berges du lac, et Sousse) 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 Pôle Entreprise et BFI

Stratégie pluriannuelle validée et engagée dès mi-2017

Objectifs

- Densifier notre organisation Global Transaction Banking GTB
- Développer nos flux Trade et leur contribution au PNB
- Consolider et développer l'offre transactionnelle : UIB banking, UIB swift, SIOR (dématérialisation des transferts, développement de la qualité, ...),
- Lancements de projets : service affacturage notamment (projet en cours).

Chiffres-clés



Flux Trade
+31%*



Virements IBE
20% du total virements



Prix Meilleure banque
2018

Réalisations

- Création d'une structure de front office dédiée aux aspects GTB
- 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 dollars) en Septembre 2017

Stratégie pluriannuelle validée et engagée dès début **2017**

Objectifs

- Renforcement des activités de marché et de conseil
- Dynamisation des offres de financement export
- 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
- Dynamisation de l'offre de couverture des matières premières en lien avec le groupe SG.

Chiffres-clés



Dossiers de financements structurés en cours
10 M€



Revenus de Change
+80%



Offres de financement export
1,05 Md €

Réalisations

- Accroissement des synergies avec la plateforme régionale de financements structurés de la Société Générale,
- Société Générale et UIB ont pu émettre sur les 30 derniers mois pas moins de 9 offres de financements Export destinées au secteur public pour un montant total d'intervention de 1,05 milliard d'euros

Stratégie pluriannuelle validée et engagée dès début **2016**

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 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.

Chiffres-clés



Fonds de commerce
+370 000 clients actifs



Entrées en relation
35 000 / An



Additionnel Dépôts
+400 MTND / 2 ans



Additionnel crédits
+400 MTND / 2 ans

Réalisations

- Lancement de l'application mobile et du SMS PULL, avec comme enjeux principaux la consolidation de la relation client et l'amélioration de la satisfaction clientèle
- Lancement d'une nouvelle offre de crédit immobilier en phase avec le programme national d'encouragement à l'acquisition du Premier Logement
- Révision des politiques de crédit avec une adaptation spécifique aux différentes populations cibles (Public / Privé et Client/ Prospect)
- Automatisation des processus internes :
 - Déploiement d'un workflow d'octroi des crédits pour les Particuliers permettant d'optimiser le processus d'octroi et de réduire les délais,
 - Développement d'un outil de proactivité semi-automatisé : Liste des Clients Prioritaires (LCP)

Stratégie pluriannuelle validée et engagée dès début **2016**

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 à horizon 2020 dans le fonds de commerce en activant les deux canaux de développement complémentaires : la conquête externe et la montée en gamme interne
- Part cible HDG des dépôts des particuliers 60% à horizon 2020

Chiffres-clés



Conseillers HDG
25



Clients additionnels
+5 000



Part des dépôts HDG
54%

Réalisations

- Renforcement du déploiement des conseillers de clientèle Haut de Gamme avec des espaces dédiés appuyés par une équipe centrale de spécialistes (ingénieur patrimonial, animateur de marché, etc)
- Mise en place d'une démarche de prospection interne et externe intensive via des supports de prospection, des partenariats, etc.
- Intensification des synergies entre le segment de clientèle Haut de Gamme et les segments professionnels et Entreprise
- Déploiement d'une offre de produits et de services spécifiques (politique crédits propre, Carte INFINITE, refonte du Pack PLATINE, Placement PREMIUM...)

Stratégie pluriannuelle validée et engagée en **2017**

Objectifs

- Redynamiser le marché des professionnels et atteindre la cible d'un portefeuille de clients actifs de 23 500, des engagement 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 »

Chiffres-clés



Fonds de commerce
+14 000 clients actifs



Entrée en relation
2 500 / An



Additionnel Dépôts
+89 MTND / 2 ans

Réalizations

- Renforcement du déploiement des conseillers de clientèle professionnelle dans les agences à fort potentiel
- Mise en place d'une démarche de prospection externe intensive appuyée par un nouvel outil de geomarketing délivrant une base actualisée de prospects par agence, des opérations coup de poing, et la participation à des forums professionnels
- Intensification des synergies entre le segment de clientèle professionnelle et le segment Haut de Gamme
- Déploiement d'une offre de produits et de services spécifiques :
- Révision des politiques de crédit avec la mise en place de nouveaux produits à la fois sur le court et long termes,
- Refonte du kit PRO
- Lancement du kit PRO Alliance

Stratégie pluriannuelle validée et engagée en **2017**

Objectifs

- Soutenir la performance de la banque par l'implémentation de solutions innovantes
- Accompagner et anticiper l'évolution des modes de vie, des comportements des clients et de leurs usages, notamment numériques, afin de leur permettre de contacter la Banque quand ils veulent, où ils veulent et de la manière qu'ils veulent.

Chiffres-clés



UIB Mobile
50 000 clients



GAB
174 (dont 10 internes)



Clients équipés
de SMS Push
+198 000



Appels CRC
Entrants : +12 000 / Mois
Sortants : +2000 / mois

Réalisations

- Extension du périmètre d'activité du Centre de Relations Client (CRC), via l'authentification forte, pour des informations en temps réel et la prise en charge au CRC des appels perdus des conseillers en agence.
- Mise en production du SMS Pull : informations sur le solde en temps réel (comptes à vue et épargne)
- Lancement de l'application Mobile UIBMOBILE
- Lancement des travaux sur les projets de dématérialisation de l'entrée en relation des clients

Stratégie pluriannuelle validée et engagée en **2017**

Objectifs

- Être la banque la banque relationnelle de référence en termes de qualité de service et de satisfaction clientèle
- Obtenir la meilleure mesure de satisfaction et de fidélité des clients (Net Promoter Score) de la place à horizon 2019
- Implémentation de l'ensemble des recommandations du rapport CXM (Customer Experience Monitoring) à horizon 2019

Chiffres-clés



Bornes mesure satisfaction
en agences
10



Extension horaire CRC
Semaine → 20h
Samedi → 15h



Enquêtes et appels mystères



Enquêtes annuelle IPSOS -NPS
Retail & Entreprise

Réalizations

- Mise en place du nouveau dispositif de gestion des réclamations externes : Déploiement d'un outil workflow fin 2016 et d'une circulaire
- Déploiement progressif des écrans d'affichage dynamiques en agences
- Lancement de l'application Mobile UIBMOBILE



AXE EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

UN DISPOSITIF OPÉRATIONNEL
MODERNISÉ, EFFICIENT ET SÉCURISÉ

Objectifs

- Poursuivre le programme d'optimisation, d'automatisation et de dématérialisation des parcours clients
- Mettre en place une logique d'amélioration continue via le déploiement de revues régulières des processus et du visuel management
- Développer et ancrer la culture d'innovation
- Moderniser et renforcer les infrastructures informatiques
- Assurer la montée de version du Core Banking System
- Mettre en place les briques du socle digital
- Poursuivre le renforcement du dispositif de sécurité informatique

Chiffres-clés



Processus clés optimisés
41 %



Processus priorisés automatisés
81 %



processus digitalisés
19 %



Infrastructure informatique modernisée
à 100 %

Réalisations

- Mise en place d'un programme d'industrialisation des processus clés s'étalant sur 4 années
- Déploiement de revues trimestrielles des processus
- Création de InnoLAb en tant qu'accélérateur de l'innovation au sein de l'UIB
- Mise place du mobile Banking, ELS, IBE,
- Modernisation et consolidation du stockage et des bases de données, virtualisation des serveurs, virtualisation du réseau , modernisation des data centers...et Mise en place de solutions de protection et de prévention : contre la fuite d'informations, anti-malware, scan de vulnérabilités, anti-intrusion réseau, anti-fraude...

Objectifs

- Optimisation du processus d'octroi des crédits Retail & Non Retail
- Maîtrise du coût du risque dans un contexte économique dégradé et un durcissement du cadre réglementaire (Taux de NPL à 7%, taux de couverture > 80% et CNR en Bps < 50 Bps à horizon 2020)
- Accompagnement de la ligne commerciale dans la nouvelle orientation du rééquilibrage du Business Model
- Optimisation de la démarche de recouvrement

Chiffres-clés



Taux de créances classées
8,1% (-2,5 pts / 2 ans)



Taux de couverture
77%

CNR

CNR en Bps
28 Bps



Recouvrement
48 MTND

Réalisations

- Diffusion de la culture risque au sein de la banque
- Déploiement d'outils/indicateurs de suivi et de pilotage du portefeuille Retail
- Renforcement du dispositif / efficacité de l'action de recouvrement
- Optimisation de la démarche de recouvrement
- Mise à la disposition des chargés d'affaire d'un outil de détermination du PNB par client
- Mesure de la résilience de la Banque en cas de crise de liquidité (stress test de liquidité)

Objectifs

- Prévenir les dysfonctionnements
- Veille au respect des dispositions législatives, réglementaires et administratives,
- Evaluation de l'impact possible de tout changement de l'environnement juridique sur les opérations,
- Mesurer et exercer un contrôle suffisant sur les risques encourus
- Garantir la fiabilité, l'intégrité et la disponibilité des informations financières et de gestion
- Vérifier la qualité des systèmes d'information et de communication

Chiffres-clés



Missions de contrôle 2017
431



Réalisation du plan d'audit
100%



Collaborateurs Sécurité financière
+7 en 2017

Réalisations

- Déploiement des contrôles comptables (outil Narval)
- Optimisation des alertes sur l'outil de profilage Siron
- Mise en place d'outils de filtrage des transferts émis et reçus en lien avec des pays à risque Lab élevé.
- Projet KYC : Remédiation du stock et mise à niveau des entrées en relation
- Développement de la « culture risque » au sein de la banque
- Adaptation du plan d'audit aux enjeux stratégique de l'UIB avec le développement de l'approche « processus »
- Développement des synergies entre les équipes des différentes entités Afrique du Nord
- Développement des compétences des équipes au travers de formations certifiantes (CIA, Lean Six Sigma...)



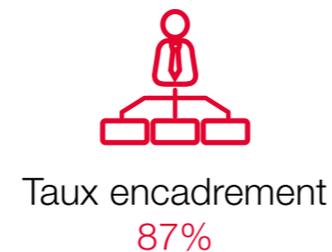
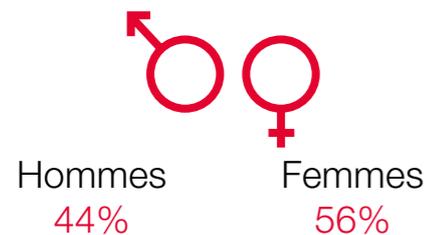
DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL HUMAIN

AU CŒUR DE L'AVANTAGE COMPÉTITIF DE L'UIB

Objectifs

- Renforcer l'activité de formation en vue de développer davantage l'expertise pour optimiser l'efficacité commerciale et opérationnelle
- Fédérer les collaborateurs et développer leur engagement autour d'une culture et de valeurs communes et Renforcer l'image de l'UIB en tant « marque employeur » de référence

Chiffres-clés



Réalisations

- Installation de l'Académie de formation dans les nouveaux locaux au siège Lafayette avec des équipements modernes notamment de visio-conférences.
- Intensification de la distribution des formations e-learning et exploitation des offres avec les multilatéraux (BERD...)
- Renforcement du développement des compétences métiers et de la culture Risque & Conformité
- Soutien de la transformation des métiers dans une démarche qualité

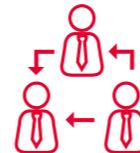
Objectifs

- Renforcer l'attraction et le développement des talents
- Consolider la politique de recrutement en privilégiant les profils expérimentés

Chiffres-clés



Recrutements
99



Gestion de carrière et mobilité interne
243



Entretiens de carrière
105

Réalisations

- Intensification des relations avec les Etablissements d'Enseignement Supérieur à travers des conventions de partenariat (IHEC, ISGT, ENIT, INSAT, EPT, DAUPHINE)
- Renforcement du programme de parrainage des nouvelles recrues
- Ancrage du dispositif de gestion de la performance (campagnes de fixation des objectifs et d'évaluation annuelle, modèle de leadership)



SYNERGIE & DIFFÉRENCIATION

CULTIVER NOS ATOUS
ET AFFIRMER NOS SPÉCIFICITÉS

Stratégie pluriannuelle validée et engagée dès **2016**

Objectifs

- Accompagnement des entreprises tunisiennes dans leur conquête du marché africain et ce dans les différents modèles d'investissement possibles (investissement direct, création de plateforme de distribution, création d'une représentation commerciale...)
- Consolidation des synergies commerciales avec les autres filiales africaines du groupe Société Générale
- Un interlocuteur central au sein de l'UIB pour guider les clients et prospects dans leurs démarches et suivre les demandes de financement et Une adresse mail unique pour les échanges relatifs à l'Afrique : deskUIB_Afrique@uib.com.tn

Chiffres-clés



Mise en contact et
recommandations
+30



Comptes ouverts
+40



Rendez vous B2B
en Afrique **+70**
En Tunisie **+200**

Réalisations

- Participation aux différentes missions économiques organisées par l'Etat Tunisien (UIB Partenaire de 3 missions en 2017 en, au Niger , Burkina Faso et au Mali) ou en collaboration avec les organisations patronales (Côte d'Ivoire, Mauritanie, Bénin, ...)
- Organisation de 5 évènements clients très importants : B2B Africa Business Network I (juillet 2016), 2 évènements UIB SGA (S1 2017), Rencontres Africa (octobre 2017), B2B Africa Business Network II (janvier 2018)
- Des protocoles de partenariat sont en cours de négociation avec des organismes tel que le Cepex , Utica , chambres de commerce...en vue d'associer les actions pour une meilleure valeur ajoutée à offrir aux opérateurs économiques
- Déploiement d'un plan de communication (local)/ Desk Afrique notamment auprès des PME et au niveau des régions

Objectifs

- Favoriser l'inclusion à tous les niveaux : financière, sociale, sociétale, économique, culturelle...
- Investir dans le capital humain : l'éducation, la santé, les femmes, les jeunes
- Intégrer progressivement les critères Environnementaux & Sociétaux au cœur de nos activités et y associer nos parties prenantes

FONDATION
SOLIDARITÉ & INNOVATION
by  **UIB**

Féminin
by  **UIB**

FONDATION
ARTS & CULTURE
by  **UIB**



L'ASSOCIATION FEMININ BY UIB
LANÇE LA PREMIÈRE ÉDITION DU PROGRAMME
PROJET DE VIE



Mécénat de compétences

Objectifs

- accompagner la banque dans sa transformation, notamment digitale, et dans la mise en oeuvre de sa stratégie de différenciation 2017-2020 au bénéfice de la satisfaction de ses clients et du développement de l'économie

Chiffres-clés



Projets identifiés

3



Application lancée

1 (Don By UIB)



Application lancée

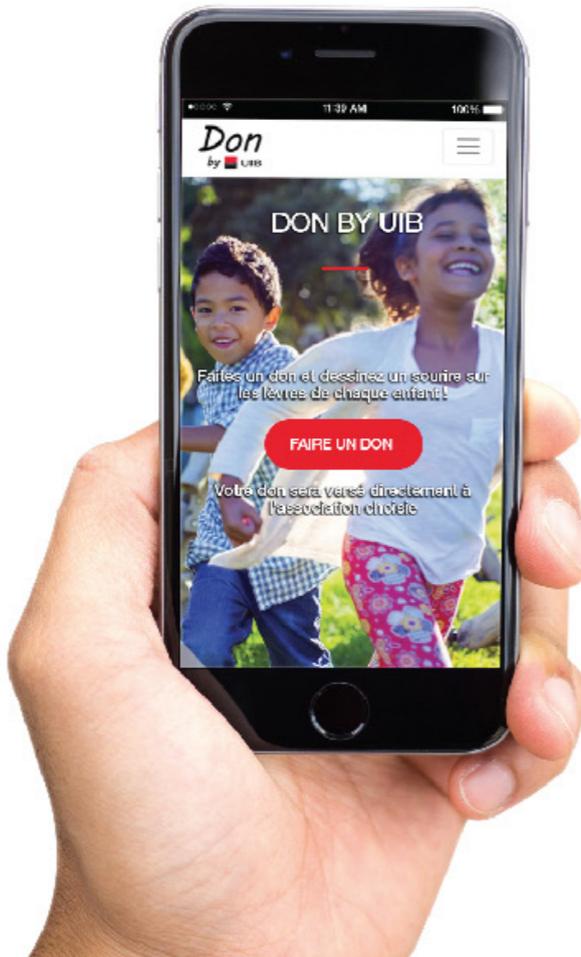
1 (IBDE'3 BY UIB)

Réalisations

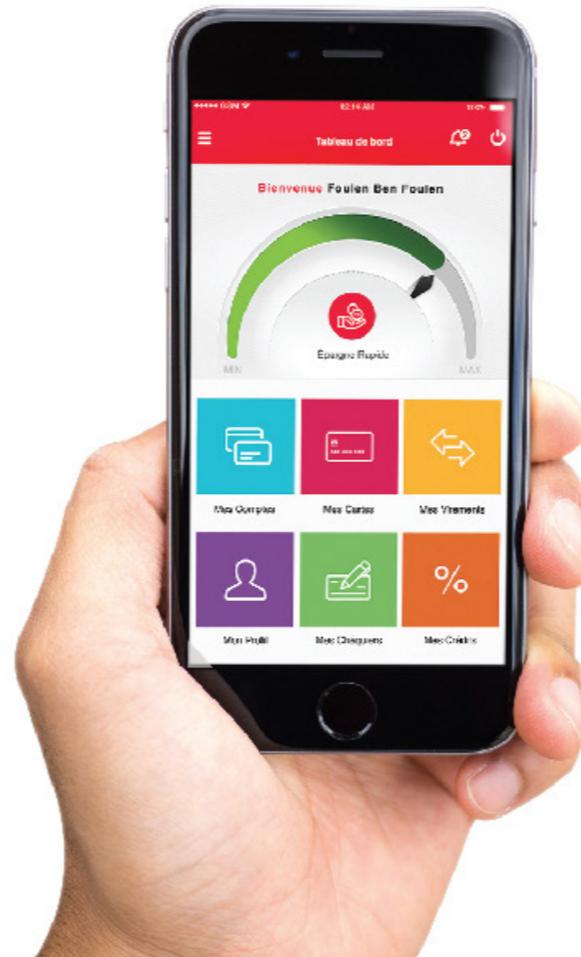
- Lancement de InnoLAB by UIB, plateforme d'incubation des initiatives innovantes de l'UIB
- Lancement de l'application Don by UIB : une application innovante au service de la solidarité.
- Lancement de l'application IBDE'3 BY UIB: une application innovante permettra à tous les collaborateurs de saisir leurs idées innovantes à tout moment et en toute liberté 24/24h et 7/7.

3 Applications UIB

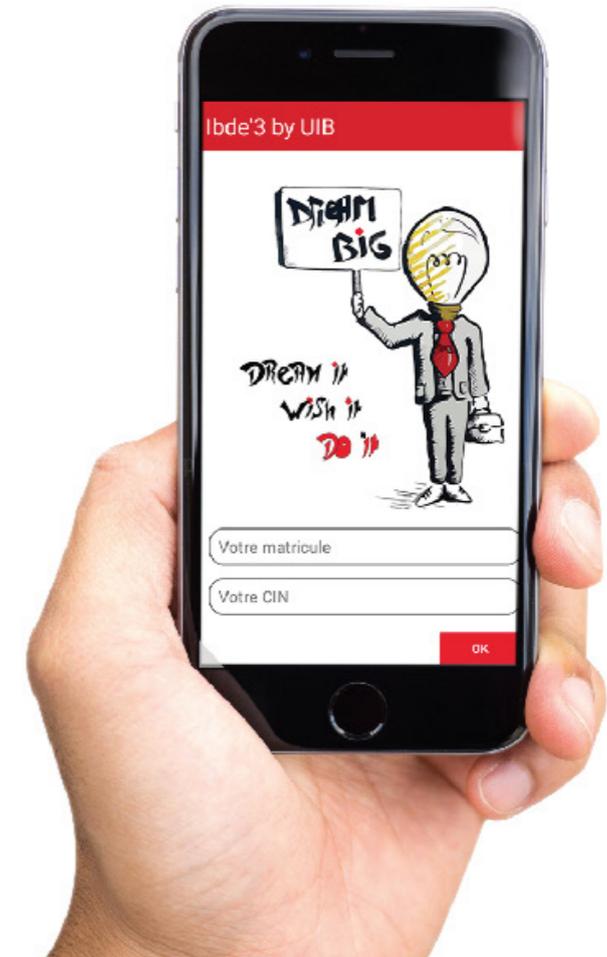
DON BY UIB



UIB MOBILE



IBDE'3 BY UIB



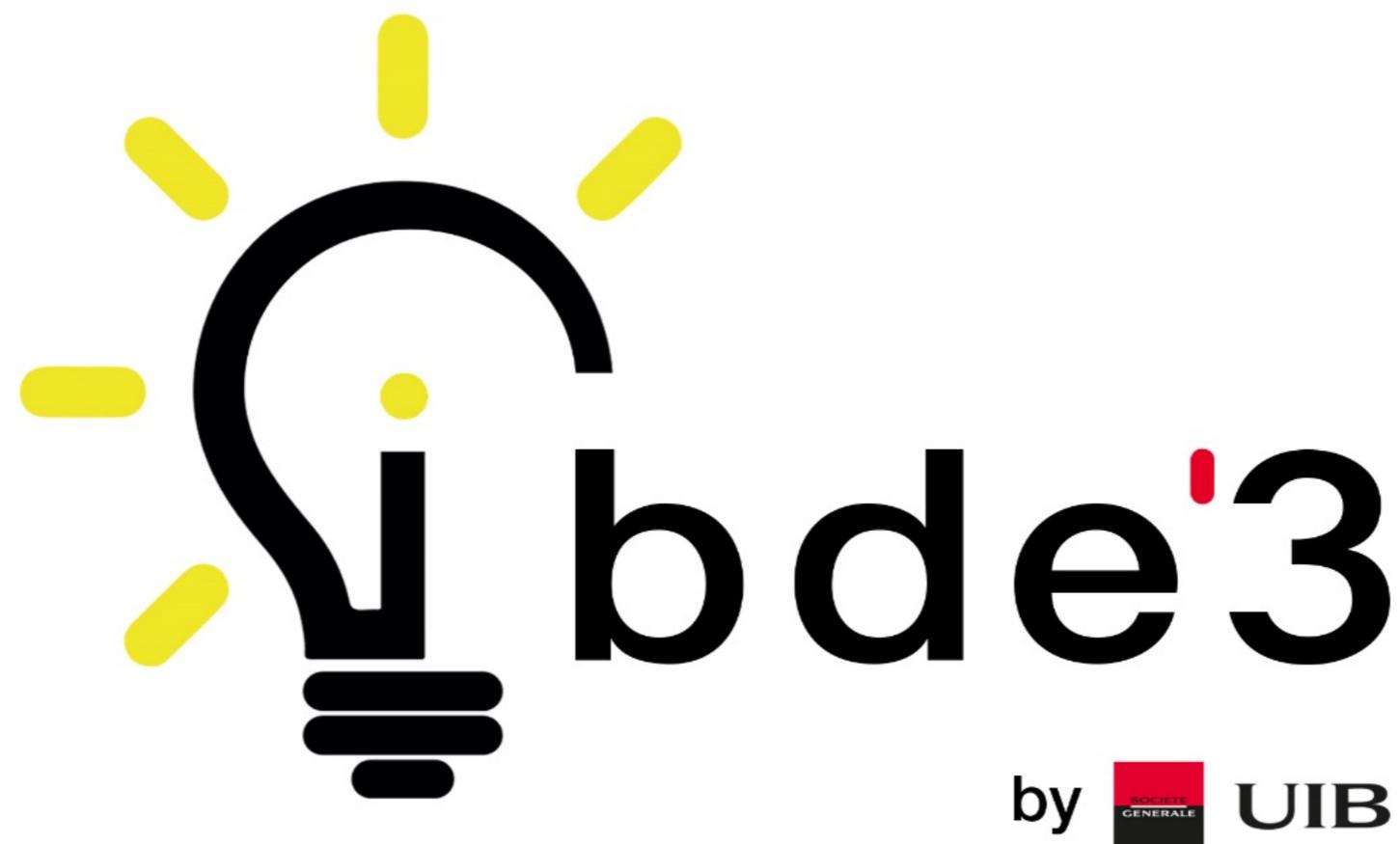
au service...

de la Solidarité

des Clients

de l'Innovation

Ce projet permettra à tous les collaborateurs de saisir leurs idées innovantes à tout moment et en toute liberté 24/24h et 7/7





Innovateurs

- Saisir une idée innovante sur l'application mobile
- Consulter ses idées déjà saisies
- Supprimer/Modifier/Commenter son idée
- Présenter son idée si celle-ci est adoptée



Collaborateurs

- Consulter les idées innovantes sur l'application mobile
- Commenter les idées pour les améliorer
- Aimer les idées innovantes (en appuyant sur )
- Consulter les commentaires et les j'aimes de toutes les idées innovantes publiées



Référent INNOLAB

- Consulter les idées innovantes sur l'application mobile
- Aimer/Commenter les idées innovantes
- Inviter les innovateurs à présenter leurs idées

Ibde'3 by UIB

DREAM BIG

DREAM it
WISH it
DO it

Votre matricule

Votre CIN

OK

Se connecter

< J'innove

Thème

Choisir un thème

Titre

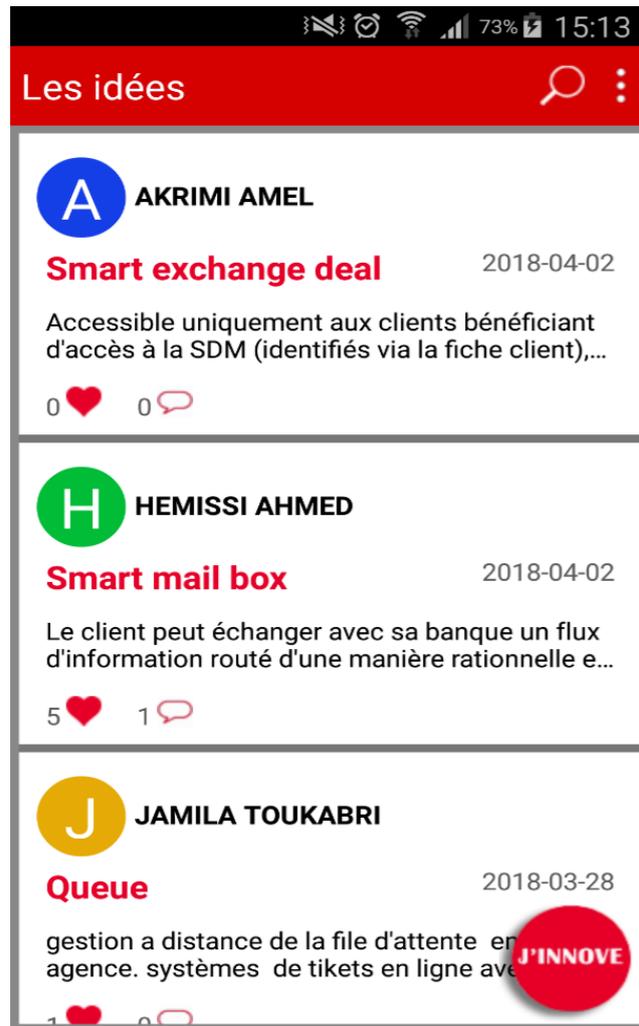
Titre de votre idée

Description

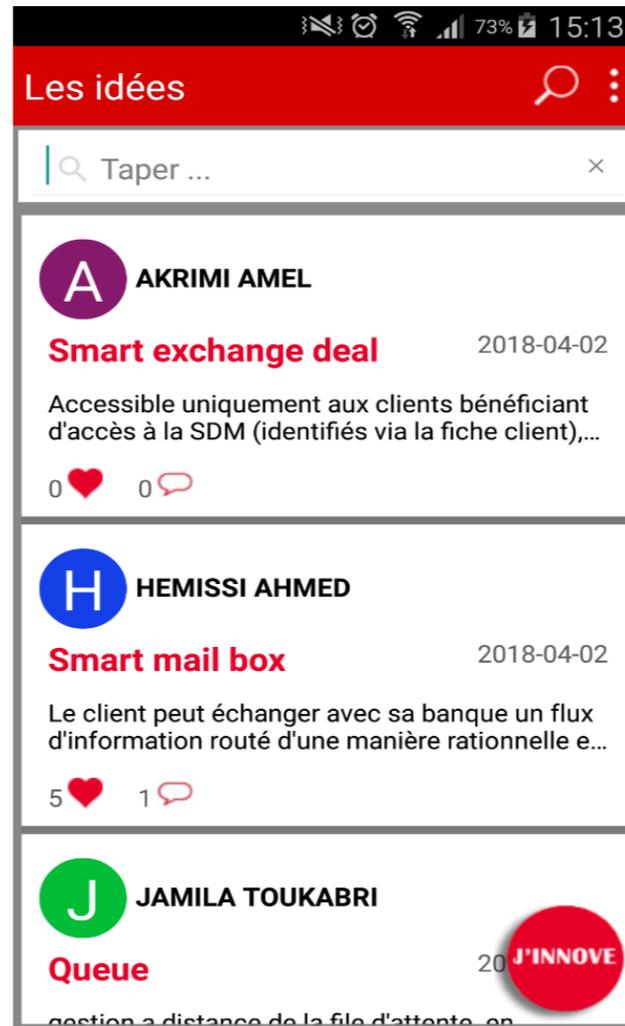
Décrivez votre idée

ENVOYER

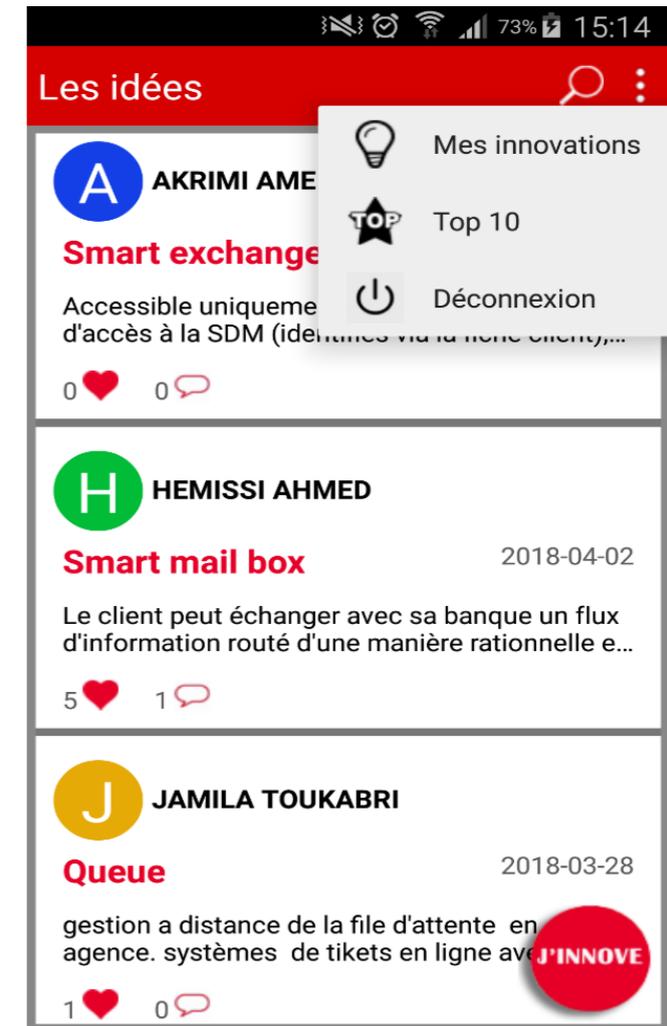
Saisir son idée
innovante



Liste des idées innovantes



Filtrer les idées par le nom, la description ou bien la date



Les options



Liste des idées publiées par l'utilisateur avec possibilité de modifier ou bien supprimer son idée



Les top10 idées innovantes selon le nombre de j'aime



Consulter le détail d'une idée, et consulter les commentaires avec possibilité d'ajouter un commentaire

- L'Agence de Notation Maghreb Corporate assure que l'UIB est toujours en conformité avec les exigences de la certification MSI 20000® octroyée en 2015.



- L'Union internationale de Banques (UIB) vient d'être récompensée, par le magazine spécialisé de renommée mondiale « Global Finance » comme Meilleure Banque de Financement du Commerce International en Tunisie en 2018 .



- **UIB-SGSS** Tunisie a été désignée, pour la troisième année consécutive, par le magazine spécialisé de renommée mondiale « Global Custodian », « Global Investor » et « Global Finance » comme le meilleur dépositaire en Tunisie



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

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

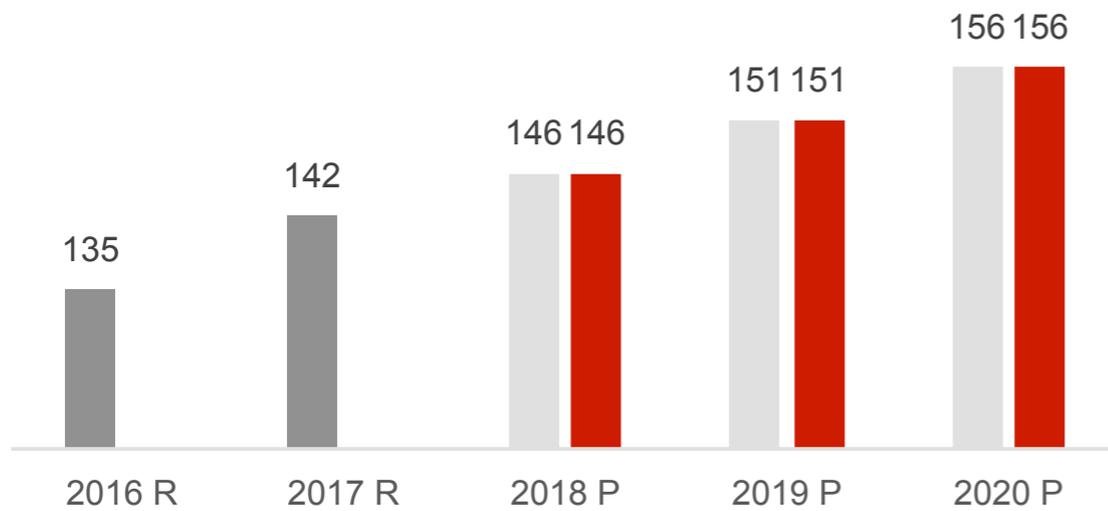




PERSPECTIVES FINANCIÈRES 2018-2020

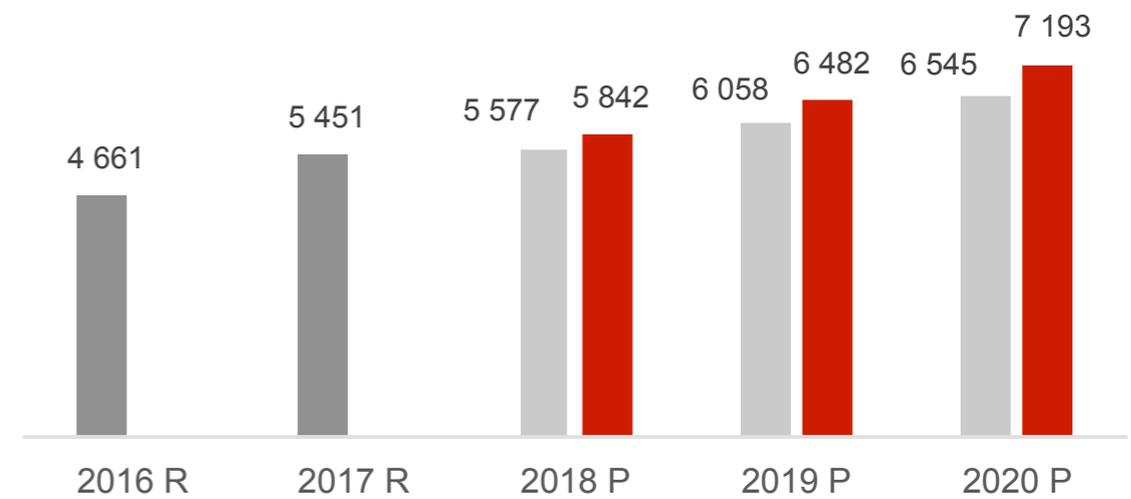
RELÈVEMENT DE LA TRAJECTOIRE DE CROISSANCE ET DE RENTABILITÉ

Réseau



TCAM 2018 - 2020 : +11%

Total Bilan

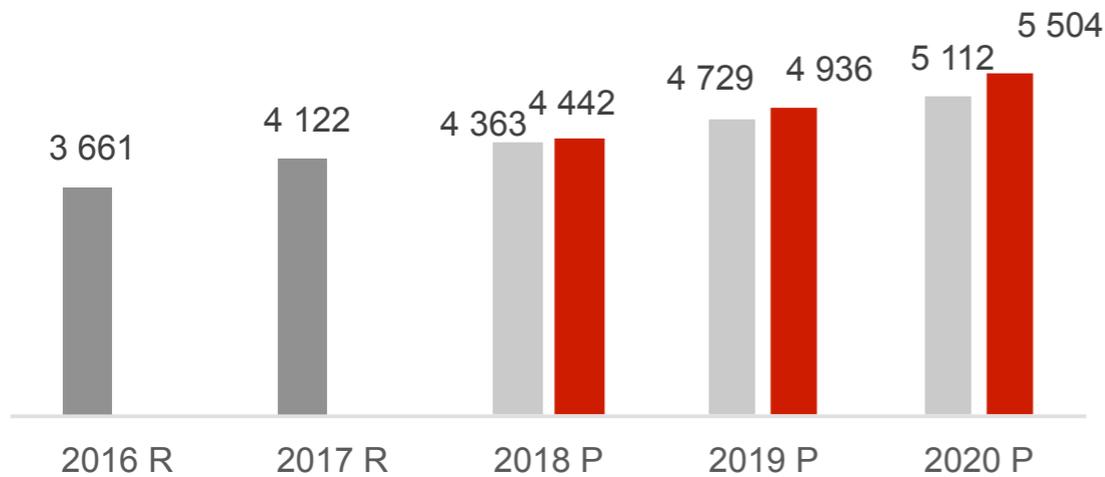


■ Prévisions communication financière Mai 2017
 ■ Nouvelles prévisions

Les projections d'extension du Réseau prennent 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 des canaux digitaux et à distance, dont le développement est poursuivi activement par l'UIB, comme mode privilégié de contact avec la banque.

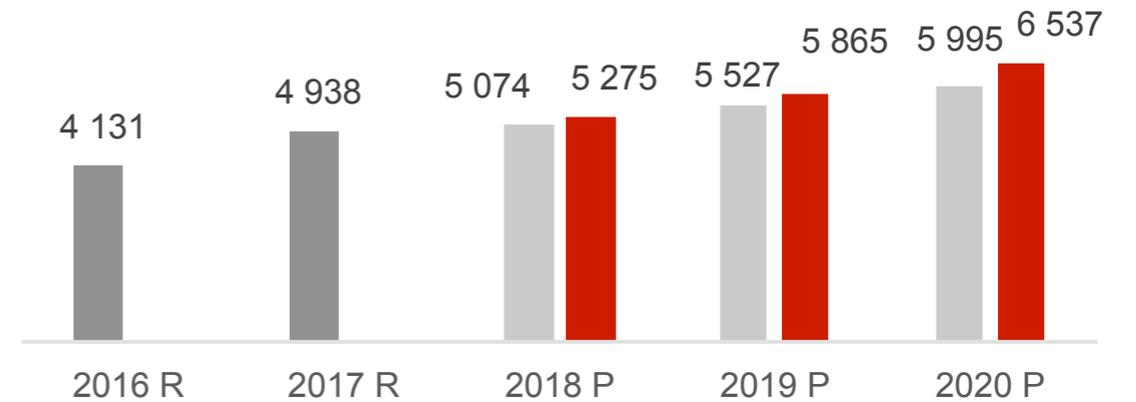
TCAM 2018 - 2020 : +11,3%

Dépôts



TCAM 2018 - 2020 : +11,3%

Crédits



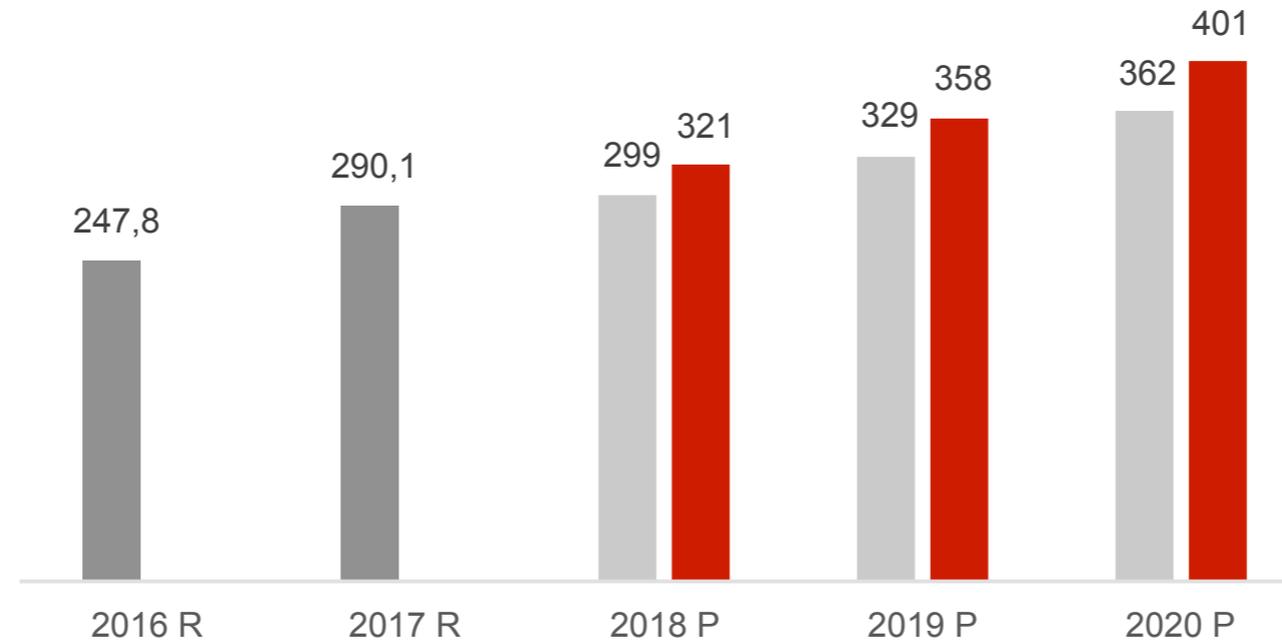
■ Prévisions communication financière Mai 2017
 ■ Nouvelles prévisions

Les objectifs de croissance des crédits (additionnel moyen de 631 MTND en 2018-2020 vs 807 MTND en 2017) et des dépôts (additionnel moyen de 531 MTND en 2018-2020 vs 461 MTND en 2017) sont cohérents en taux de progression et en valeur absolue avec les réalisations de l'UIB durant les dernières années.

L'UIB a prouvé sa capacité à pourvoir aux besoins de financement créés par l'écart entre les taux de croissance des crédits et des dépôts à travers notamment (i) la génération autonome de cash flow (ii) les lignes de funding spécifiques avec les opérateurs bilatéraux et multilatéraux (négociations avancées) et (iii) les émissions obligataires en fonction des conditions du marché.

TCAM 2018 - 2020 : +11,6%

PNB



■ Prévisions communication financière Mai 2017

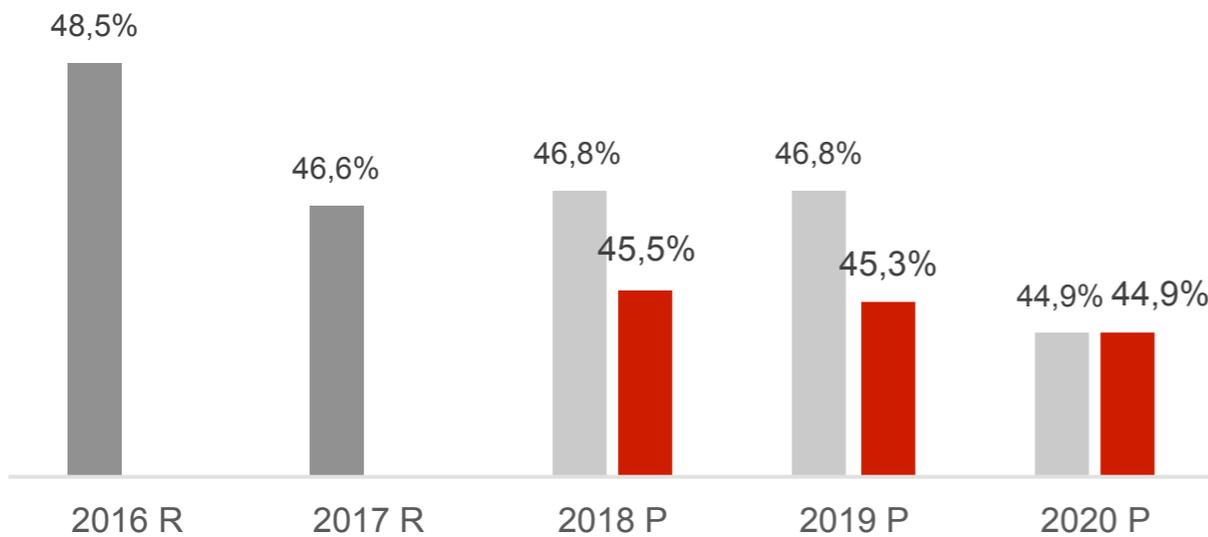
■ Nouvelles prévisions

Le PNB projeté 2018 est en progression de +10,8 % vs un réalisé de +17,1% en 2017 et de 15,5% au T1-2018, estimation conservatrice prenant en compte notamment l'impact de la contribution au Fonds de Garantie des Dépôts à partir de 2018.

La progression devrait se poursuivre à un taux de l'ordre de 11,6% durant la période 2018-2020, un rythme également assez conservateur en lien avec le resserrement des marges, le rééquilibrage du business-mix vers l'entreprise, la progression des encours, la stratégie active de conquête de clientèle et les mesures prises par l'UIB pour dynamiser et diversifier les sources de revenus.

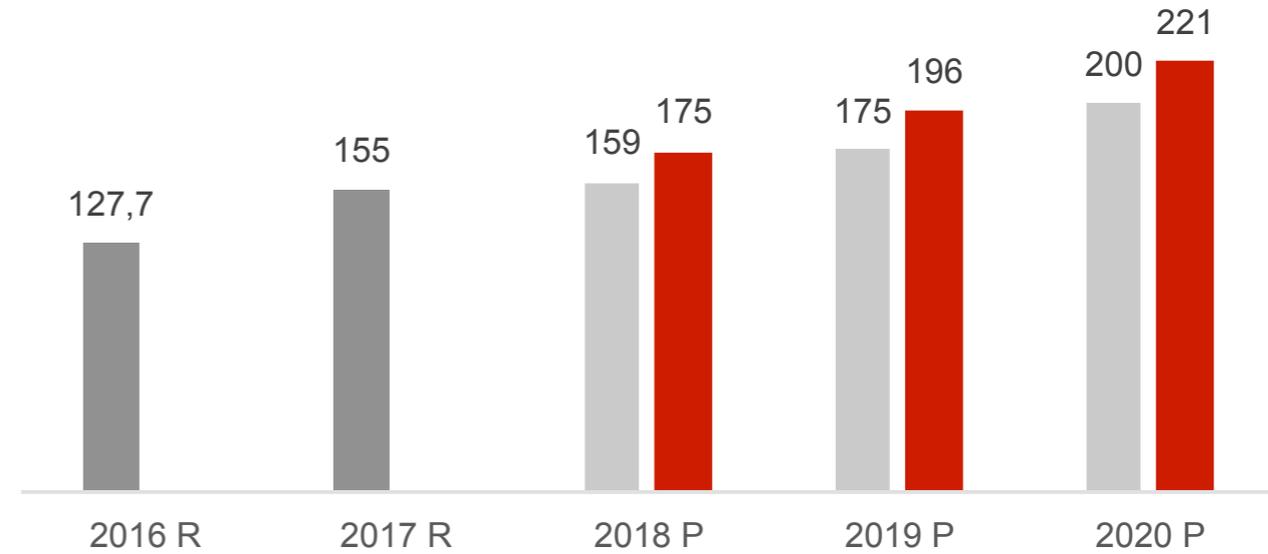
-1,7 pts sur 3 ans

Coefficient d'exploitation



TCAM 2018 - 2020 : +12,2%

R B E



■ Prévisions communication financière Mai 2017

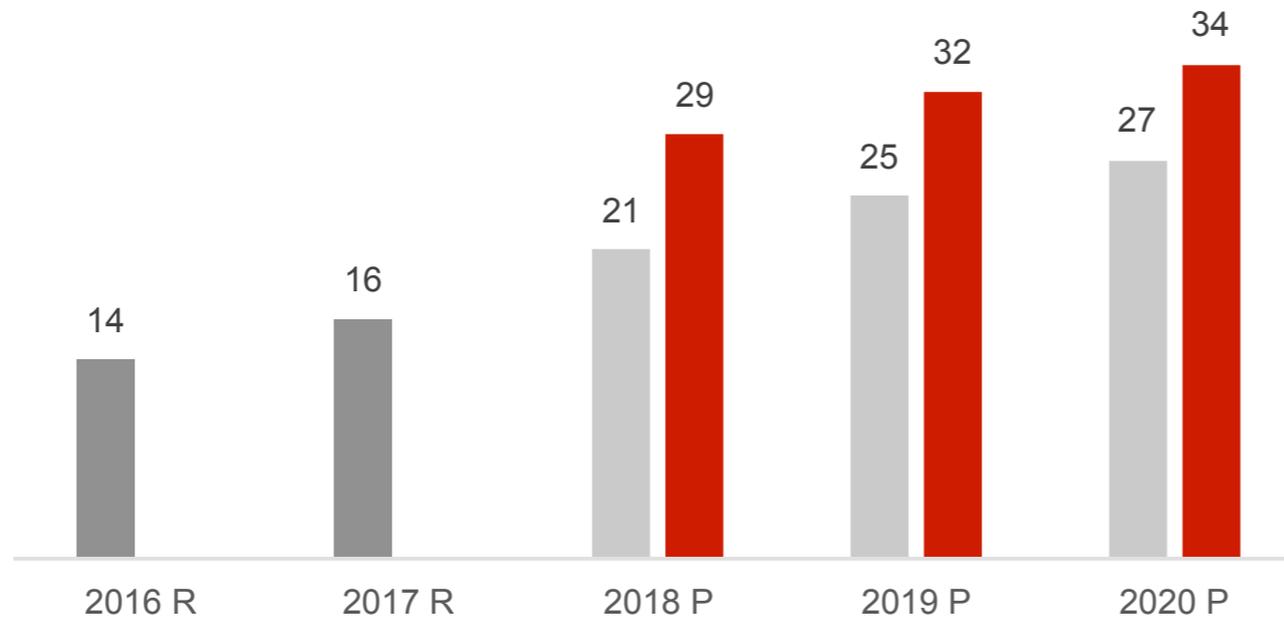
■ Nouvelles prévisions

La progression du RBE est projetée à un rythme moyen de +12,2% durant la période 2018-2020

- Le RBE projeté 2018 est en hausse de +13 % vs un réalisé de +21,4% en 2017 et de +17,5 au T1-2018.
- Cette progression, bien qu'elle soit en deçà des performances actuelles de la banque, intègre la complexité de l'environnement actuel, l'impact de la contribution au FGDB, sans pour autant ralentir les efforts en matière de maîtrise des coûts, à travers de nombreuses initiatives en cours de déploiement interne, d'automatisation, d'optimisation et de digitalisation des processus, permettant de poursuivre la baisse du coefficient d'exploitation.

TCAM 2018 - 2020 : +8%

C N R



Nouvelles prévisions

Année	CNR en Bps
2017	28
2018	46
2019	46
2020	44

■ Prévisions communication financière Mai 2017

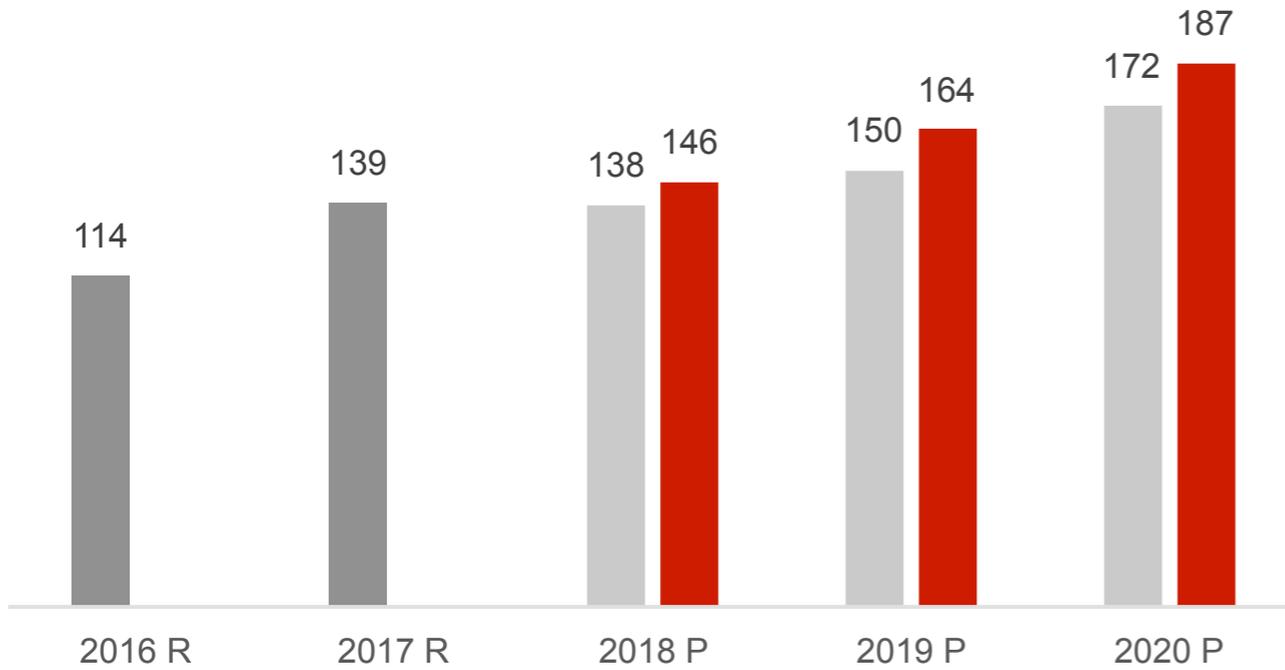
■ Nouvelles prévisions

La trajectoire du Coût Net du Risque est révisée à la hausse sur la période 2018-2020 pour intégrer une progression des encours de crédit plus dynamique que dans les précédentes prévisions.

Le CNR reste contenu à environ 40-50 bps pendant toute la période, reflétant la rigueur de l'UIB en matière d'octroi et de surveillance des engagements ainsi que les performances du dispositif de recouvrement.

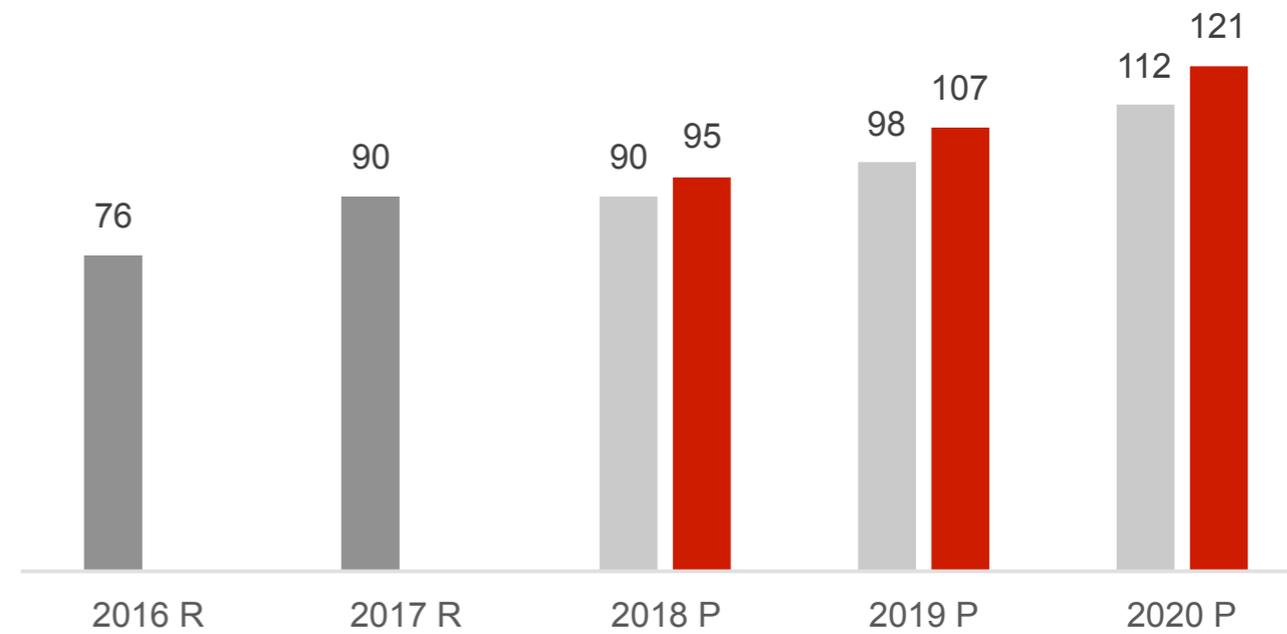
TCAM 2018 - 2020 : +13%

Résultat avant impôt



TCAM 2018 - 2020 : +13%

Résultat Net



■ Prévisions communication financière Mai 2017
 ■ Nouvelles prévisions

La phase de différenciation doit être l'occasion de l'entrée de l'UIB dans le club des banques avec un bénéfice net supérieur à 100 MTND à horizon 2018-2019, un délai raccourci d'un an par rapport aux précédentes prévisions. Elle se dotera ainsi d'un socle financier lui permettant de ne pas se contenter de sa position actuelle dans le palmarès des banques tunisiennes.

