

# Communication Financière

10 mars 2011



## □ Introduction

- Exposition de l'UITB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

## □ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## □ Perspectives 2011

## □ Ambition 2015



## □ Introduction

- Exposition de l'UITB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

## □ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## □ Perspectives 2011

## □ Ambition 2015



## ☐ Introduction

- Exposition de l'UIB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

## ☐ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## ☐ Perspectives 2011

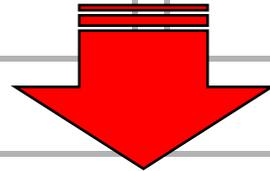
## ☐ Ambition 2015

Parmi les 182 relations appartenant à la famille et alliés de l'ex-président, l'UIB n'en compte que **deux**.

**La totalité de l'engagement s'élève à 41 608 dinars**

La majeure partie de cet engagement, **39 530 dinars**, concerne une relation ancienne avec une créance, ayant fait l'objet d'un déclassement depuis l'an 2000, selon les normes usuelles édictées par la circulaire BCT n°91-24 du 17/12/1991. Cette créance est totalement provisionnée au 31/12/2010 et fait l'objet d'une procédure de cession en cours à une société de recouvrement.

Quant à la deuxième relation, son compte ouvert sur les livres de l'UIB présente une position créditrice de **11 665 dinars**. L'exposition de l'UIB sur cette relation est de **2 078 dinars**, sous forme d'un engagement par signature totalement margé, c'est-à-dire couvert par une contrepartie certaine sous forme d'une garantie financière.



**L'exposition de l'UIB est donc quasi nulle** sur les différentes parties liées avec la famille de l'ex-président Ben Ali et les procédures en cours à l'encontre de ces parties liées n'ont aucun impact sur la situation de l'UIB et ses résultats actuels et futurs.



## □ Introduction

- Exposition de l'UIB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- **Dispositif de continuité de l'activité**
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

## □ Réalisations 2010

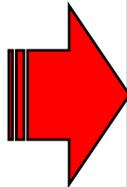
- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## □ Perspectives 2011

## □ Ambition 2015

## Objectifs

- Assurer la continuité de l'activité en période sensible tout en protégeant le personnel.
- Veiller au respect de nos engagements vis-à-vis de notre clientèle, contreparties, marchés et régulateurs.



## Plan de Continuité d'Activité (PCA)

- Veiller à la sécurité optimale des collaborateurs
- Assurer la sécurité physique de la banque et la sauvegarde des données
- Veiller au bon déroulement des opérations
- Mettre sous surveillance les transactions à l'international dans le cadre de la protection des intérêts de la banque et du pays.
- Organiser des sites de repli pour les agences sinistrées, aidé en cela par la saisie multi-agences permise par notre S.I.
- Mettre en place un dispositif de communication de crise en interne et en externe (insertion presse, site Internet, SMS, mailing, **n° vert 80101515** )
- Mettre en place un planning de remise en fonction des sites sinistrés

## Bilan

- 41 sites touchés dont **10 agences totalement incendiées** (soit 8,4 % du réseau)
- 24 DAB endommagés** (soit 21,6 % du parc) dont 14 réparables
- Le montant maximum des dégâts est estimé à 2,5 millions de dinars (couvert en grande partie par nos assureurs)

## Efficacité de notre PCA

- Le réseau d'agences est toujours resté fonctionnel aux heures prévues
- Pour les agences incendiées, les valeurs ont été conservées dans les coffres ignifuges et les données informatiques conservées en central
- Les clients ont toujours pu rester en contact avec leurs interlocuteurs habituels
- Les agences sinistrées (10 agences) ont démarré leur activité dans les agences les plus proches géographiquement

## Planning de remise en fonction

- Parmi les 10 agences complètement détruites, 5 seront opérationnelles d'ici fin mars, 3 suivront d'ici fin avril et les deux dernières en juillet 2011
- Les 31 autres agences, ayant subi des dégâts très partiels, sont toutes fonctionnelles et une grande partie d'entre elles a fait l'objet des réparations nécessaires.

Agences incendiées	Agences de repli	Date de remise en fonction
MENZEL BOUZELFA	GROMBALIA	08/03/2011
EL HAMMA	GABES SIDI BOULBABA	14/03/2011
EL OUARDIA	EL MOUROUJ	17/03/2011
DOUAR HICHER	BARDO	22/03/2011
MENZEL BOURGUIBA	TINJA	25/03/2011
KAIROUAN	MSEKEN	04/04/2011
SIDI EL BAHRI	Espace Plus Etats Unis	06/04/2011
GHARDIMAOU	JENDOUBA	avril 2011
MENZEL ABDERRAHMANE	ZARZOUNA	juillet 2011
SIDI AMOR BOUHAJLA	MSEKEN	juillet 2011



## □ Introduction

- Exposition de l'UIB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- **Plan de soutien à l'économie en période post-révolution**

## □ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## □ Perspectives 2011

## □ Ambition 2015

## Soutien à L'Economie Tunisienne - Plan d'action UIB en 4 axes

### Entreprises & Investisseurs

- Assurer un **accompagnement** adapté aux entreprises touchées par les événements
- Déployer une **démarche proactive** dans la **gestion des risques et des impayés**
- Soutenir le **développement des entreprises tunisiennes à l'international** en leur offrant davantage d'accès aux services du **réseau SG** de manière à les aider dans leurs actions commerciales **en Afrique et à l'international**
- Améliorer l'**offre à destination des entreprises tunisiennes** de manière à renforcer leur compétitivité dans la phase actuelle
- Implémenter un **dispositif de prospection et de développement de l'activité des PME** par des conseillers dédiés

### Balance des paiements

- Mettre en œuvre de **nouvelles synergies** avec notre groupe SG sur le **marché des Tunisiens Résidant à l'Etranger** avec une **Offre dédiée permettant, notamment, l'ouverture de comptes à partir des agences de la Société Générale dans le monde** ; l'objectif étant de soutenir notre pays à favoriser et à faciliter des transferts de devises provenant des Tunisiens du Monde.
- Implémenter l'**activité dépositaire titres (Custody)** de manière à compléter notre offre vis-à-vis des investisseurs institutionnels étrangers et ce dans l'objectif à mobiliser davantage de ressources extérieures en direction de la Tunisie
- Poursuivre la **communication à l'adresse des institutions et des entreprises étrangères** qui transitent par le canal du groupe SG en objectivant la situation économique tunisienne et ses perspectives
- Mettre à contribution notre groupe SG pour **appuyer**, le cas échéant, **l'Etat Tunisien dans la préparation de sa sortie sur le marché international** en matière de levée de ressources extérieures

## Soutien à L'Economie Tunisienne - Plan d'action UIB en 4 axes

### Développement régional

- Intensifier l'**assistance** et le **conseil** et se rapprocher davantage des **investisseurs** en mobilisant une équipe mobile dédiée à l'**identification et à la promotion des projets dans les zones de l'intérieur**
- Aider à l'émergence de **nouveaux projets** dans les zones de développement régional, notamment à travers l'International SICAR et les Fonds de Développement
- Lancer un plan de **recrutement de jeunes diplômés** de l'enseignement supérieur en priorisant, à compétences égales, les diplômés originaires des régions de l'intérieur du pays.
- Poursuivre notre **plan de développement** et de **rénovation** de nos **agences** dans les régions de l'intérieur du pays

### Banque Citoyenne

- Renforcer le rôle de **Banque Citoyenne** à travers la création d'une **Fondation UIB pour la SOLIDARITE** avec le concours de notre Groupe SG, complétant ainsi notre partenariat avec SOS village enfants (objet d'une convention quinquennale 2010-2015)
- Favoriser le financement d'institutions de **micro finance** en dette ou en capital
- Construire une **offre dédiée aux projets sociaux**





## ☐ Introduction

- Exposition de l'UIB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

## ☐ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## ☐ Perspectives 2011

## ☐ Ambition 2015

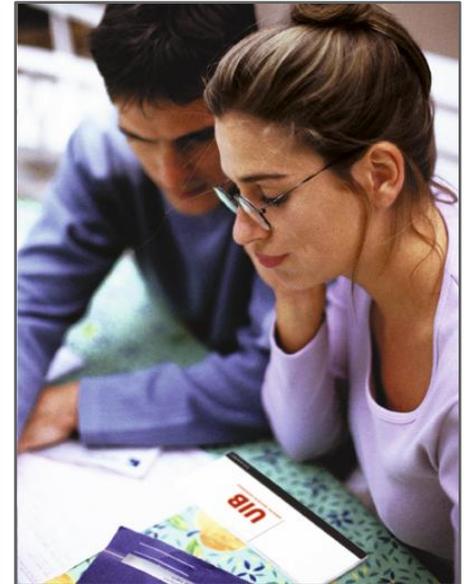
## Stratégie Multi - Marchés

Grands Clients

PME

Professionnels

Particuliers





### Nouveautés 2010

**Offre de  
Produits  
& Services  
large et  
segmentée**

**UIB**  
الإتحاد الدولي للبنوك  
UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

Et votre budget est plus à l'aise

**ALTERNA**

On est là pour vous aider

**Étudiants Tunisiens en France**

L'UIB vous accompagne !

**UIB**  
الإتحاد الدولي للبنوك  
UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

**UIB**  
الإتحاد الدولي للبنوك  
UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

Avec KINZ votre épargne prend de l'envol

**Épargne KINZ**

On est là pour vous aider

**UIB**  
الإتحاد الدولي للبنوك  
UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

Service exclusif à distance

Accueil personnalisé

**UIB TUNISIE**

LOIN DES YEUX, PRÈS DU CŒUR

**HANINE**

On est là pour vous aider

**UIB**  
الإتحاد الدولي للبنوك  
UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

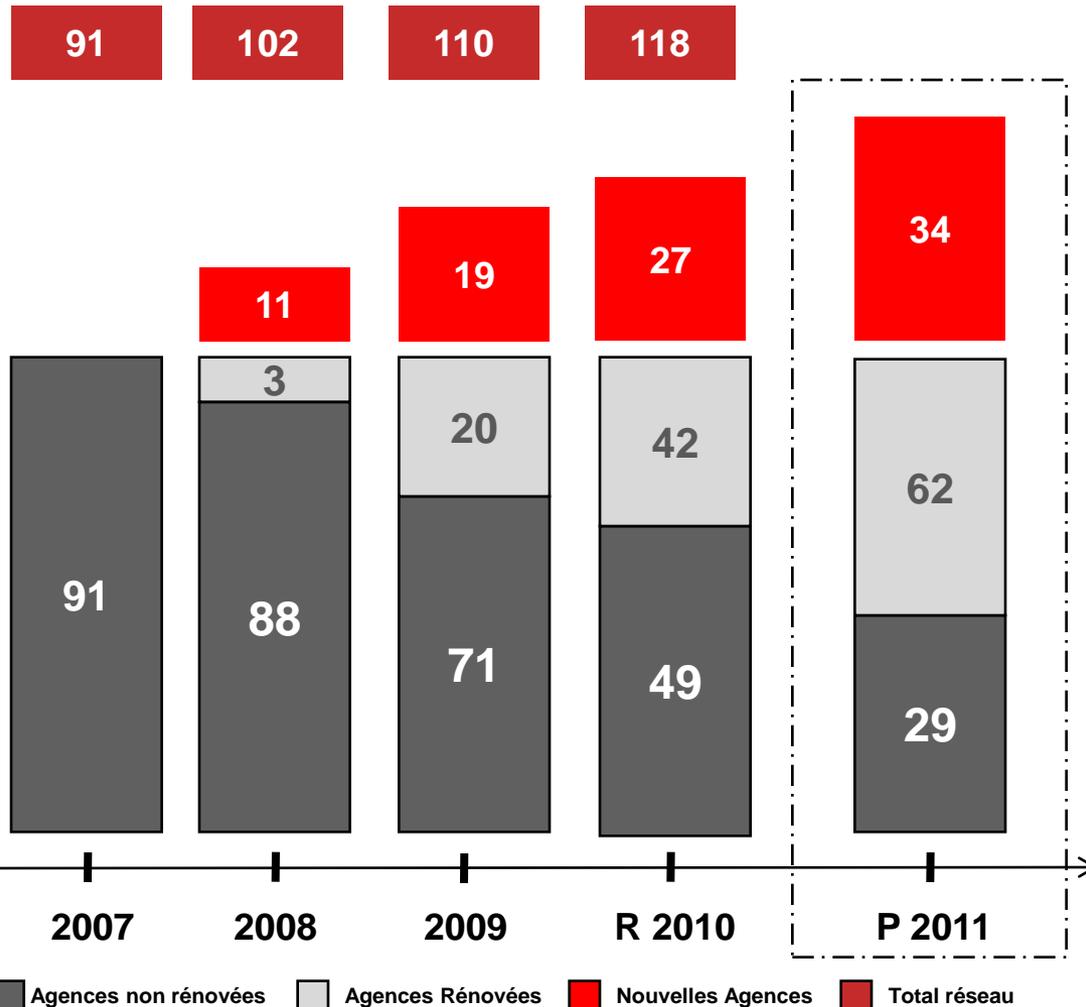
Souriez ! Vous êtes bien assuré

**Assurance VOYAGE**

# Faits marquants 2010

## Focus sur le volet commercial

Une Stratégie d'extension et de modernisation du réseau avec une présence plus marquée dans les régions de l'intérieur



### Ouvertures / Rénovations 2008-2010

Nouvelles Agences  
 Agences Rénovées



Grand Tunis

Marsa Plage  
 Sidi Bou Saïd  
 Khelreddine  
 La Goulette  
 Berges du lac  
 Sidi Bahri

El Manar  
 El Jazira  
 Etats-Unis  
 Hraïria  
 Mirsr  
 El Ouardia

Saadi  
 M'nihla  
 Le Bardo  
 Ariana  
 El Menzeh VI

Alain Savary  
 El Ghazala  
 Ibn Khaldoun  
 Ariana El Jadida  
 Khelreddine Pacha  
 Bardo Bel Air

### Nouveautés 2010



Internet Banking

Une  
approche  
multi-canal



GAB Aéroport  
Enfidha

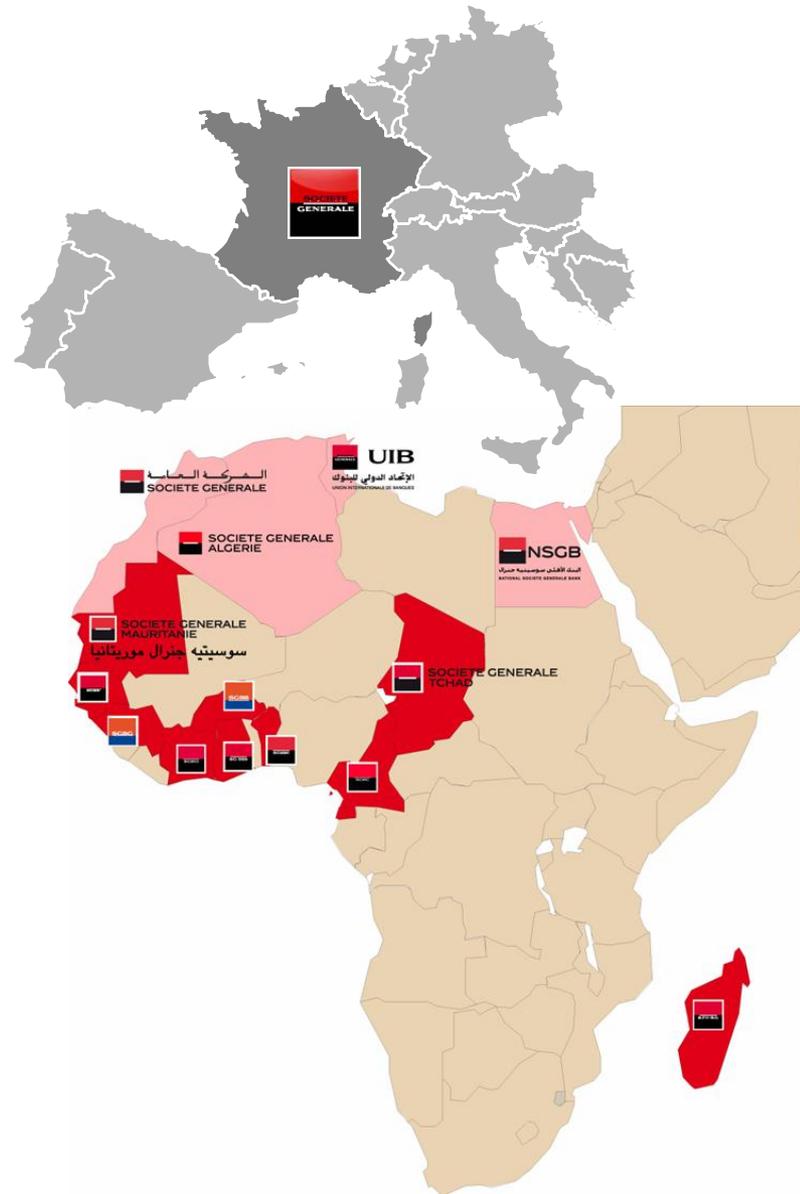


Recharge DAB

Soutien  
appuyé du  
groupe SG

Synergies  
avec les  
autres  
filiales, notam  
ment SGA et  
SGMA

Synergie avec  
les diverses  
lignes métiers  
du Groupe SG





Une organisation novatrice basée sur la centralisation des process de traitement des BO et un dispositif d'animation commerciale fondé sur la proactivité permanente des collaborateurs, de manière à répondre au mieux aux attentes de la clientèle

The collage displays various training documents from Proact' DPPTA. The documents are organized into several sections:

- Ma fiche pratique n°1:** "Les règles d'or de la gestion du trafic en agence". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°1" header.
- Ma fiche pratique n°2:** "Comment gérer mon portefeuille clients et mes prospects de façon proactive". It includes a "Mon objectif" section with a checklist and a "Ma fiche pratique n°2" header.
- Ma fiche pratique n°3:** "Mon argumentaire téléphonique pour réaliser 1 nouveau contact par jour donnant lieu à au moins 1 vente". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°3" header.
- Ma fiche pratique n°4:** "Comment organiser mon Point Hebdomadaire Agence (coaching)". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°4" header.
- Ma fiche pratique n°5:** "Les règles d'or pour fiabiliser mes données clients (Adresses & numéros de téléphones)". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°5" header.
- Ma fiche pratique n°6:** "Ma fiche pratique n°6". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°6" header.
- Ma fiche pratique n°7:** "Ma fiche pratique n°7". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°7" header.
- Ma fiche pratique n°8:** "Ma fiche pratique n°8". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°8" header.
- Ma fiche pratique n°9:** "Ma fiche pratique n°9". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°9" header.
- Ma fiche pratique n°10:** "Ma fiche pratique n°10". It includes a "Mon objectif" section with a target icon and a "Ma fiche pratique n°10" header.

Each document features the Proact' logo and the DPPTA (Délégation Provinciale de Promotion et de Traitement des Affaires) branding. The content is presented in a structured, easy-to-read format with clear headings and bullet points.



## □ Introduction

- Exposition de l'UIB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

## □ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## □ Perspectives 2011

## □ Ambition 2015

### Domaines

### Déclinaison en initiatives

#### Risques

- Implémentation d'un nouveau dispositif de contrôle des engagements et des risques de marché
- Cession d'une partie des actifs non performants

#### Back Office

- Poursuite de l'optimisation des process change, monétaire, titres, juridique, international, moyens de paiement, crédits aux entreprises et aux particuliers

#### Supports

- Déroulement d'un macro projet de modernisation et de remise à niveau de nos infrastructures informatiques
- Poursuite de l'implémentation du nouveau dispositif organisationnel : Achat et Contrôle de Gestion
- Bannissement des suspens en compte de bilan
- Lancement du projet de serveur d'autorisation et réorganisation de la fonction monétique

#### Contrôle

- Renforcement de notre dispositif de lutte anti-blanchiment
- Lancement de la refondation de la surveillance permanente
- Renforcement du dispositif de contrôle des risques opérationnels
- Consolidation des missions d'audit des fonctions du siège



## □ Introduction

- Exposition de l'UITB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

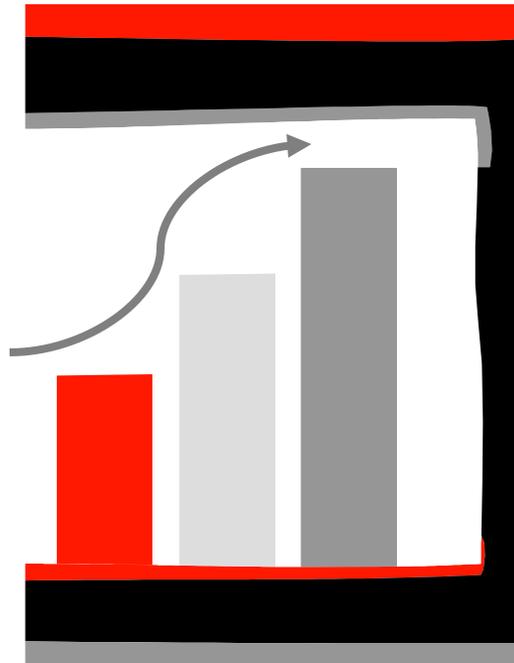
## □ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- **Résultats financiers au 31/12/2010**

## □ Perspectives 2011

## □ Ambition 2015

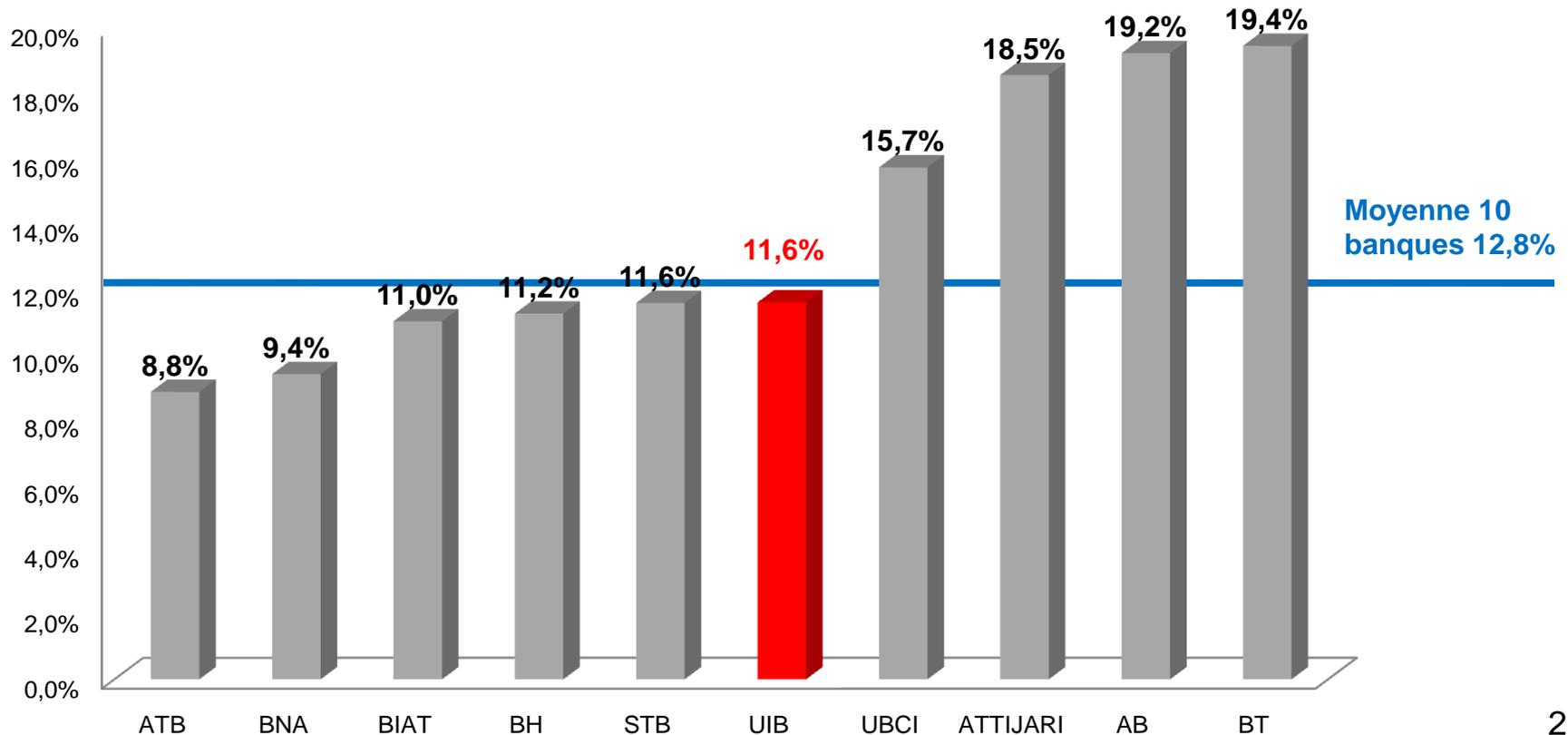
## Des Indicateurs bien orientés





## Dépôts de la clientèle

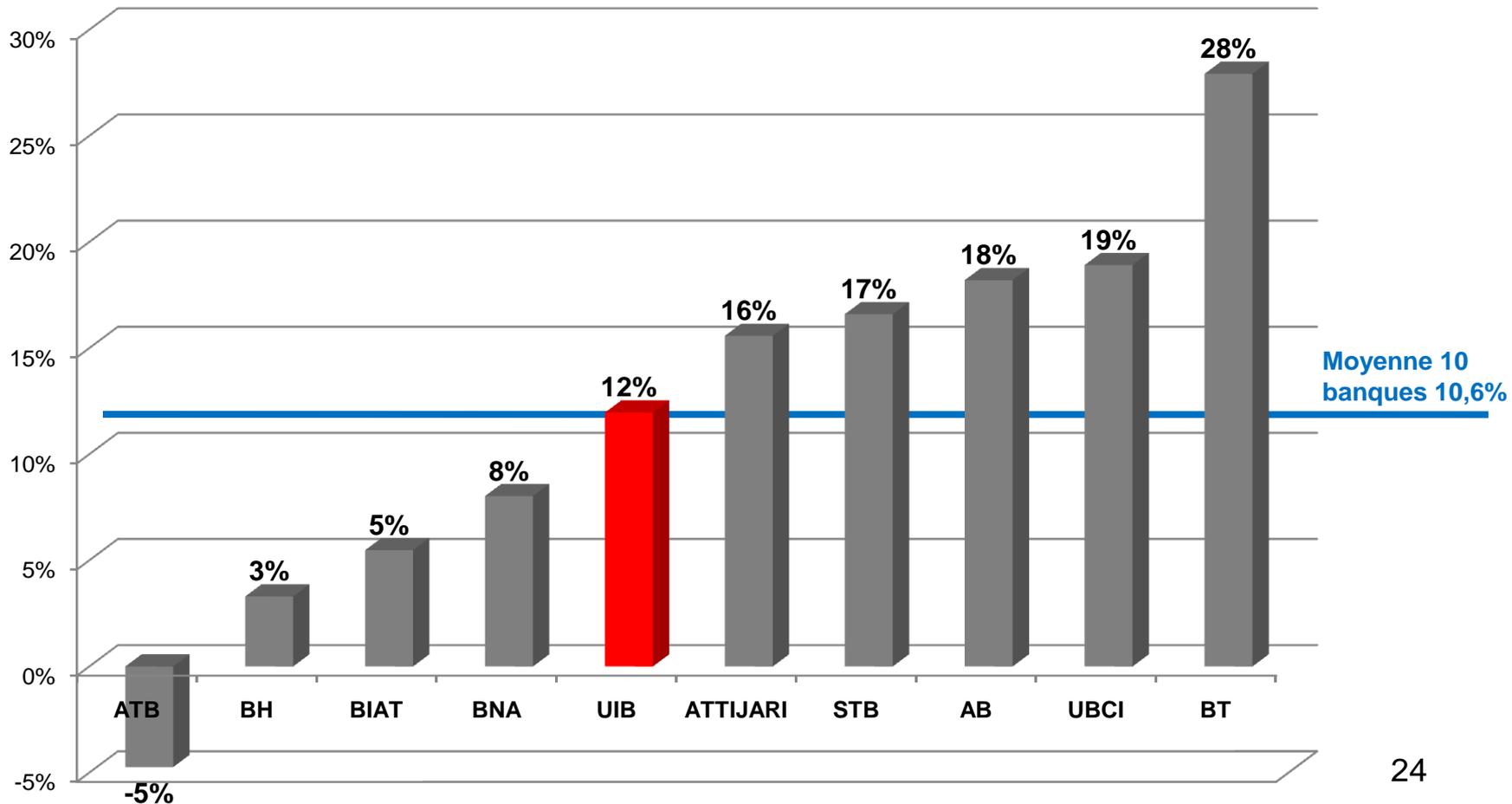
L'UIB se rapproche de la moyenne du secteur sur la période 2007-2010





## Dépôts de la clientèle

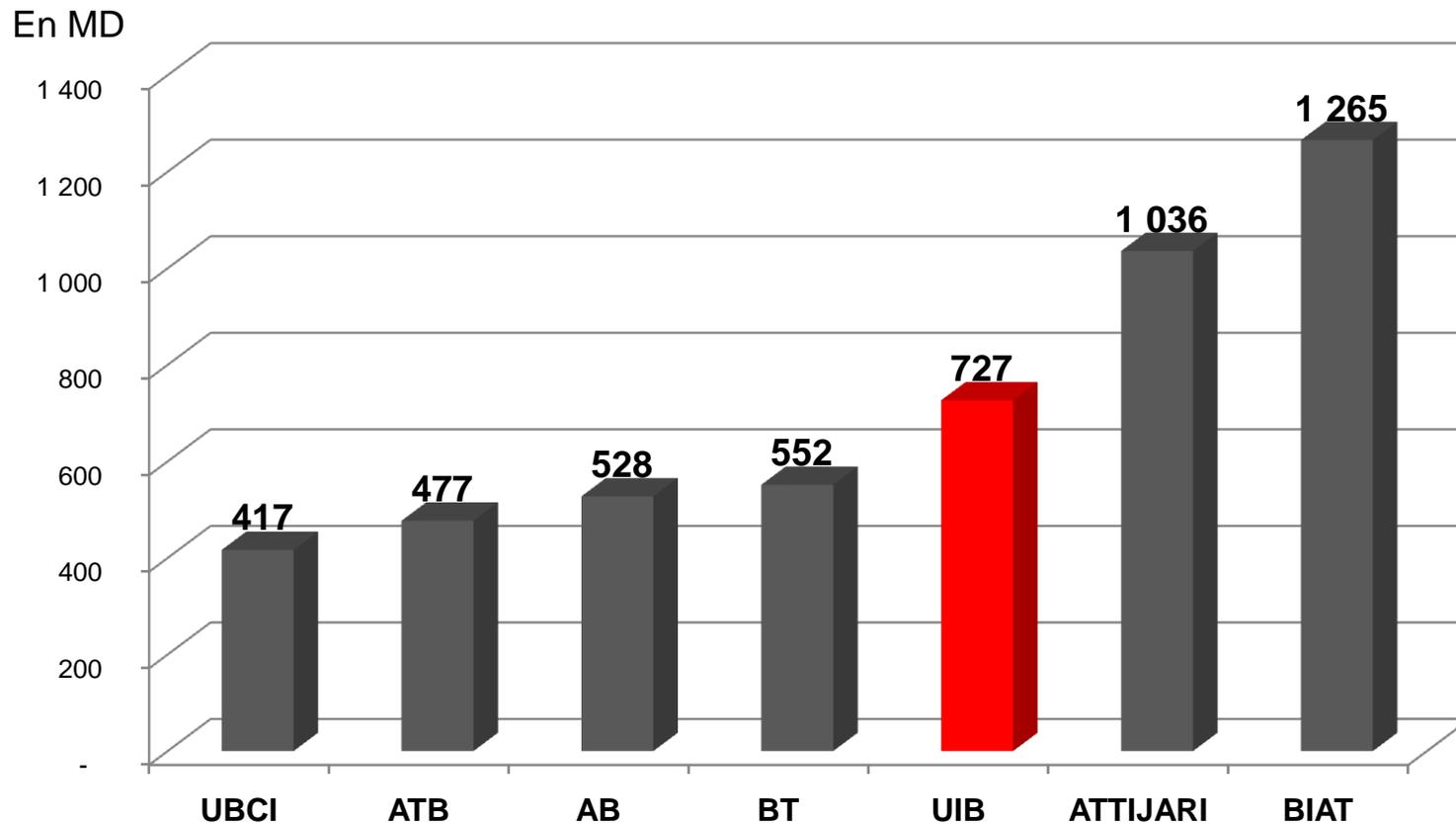
L'UIB se situe au milieu du tableau en 2010





## Dépôts de la clientèle

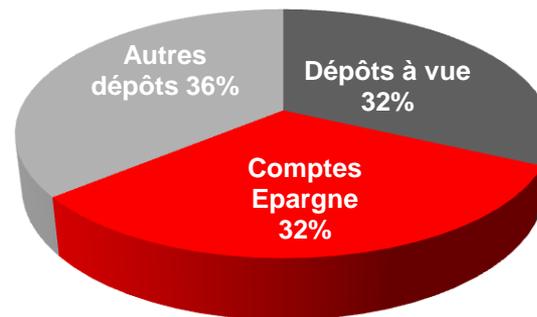
L'UIB occupe le **3<sup>ème</sup>** rang parmi les banques privées en matière de dépôts d'épargne



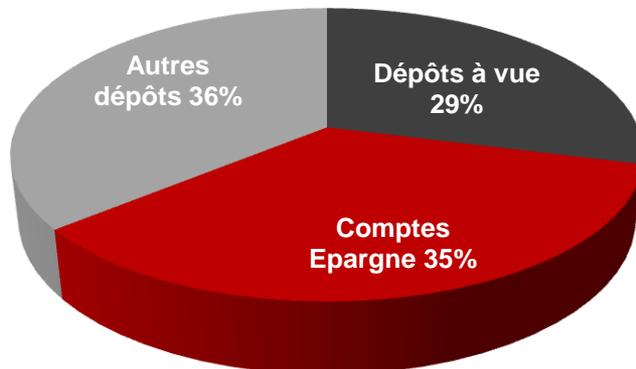
## Dépôts de la clientèle

L'UIB se distingue en 2010 par une structure de collecte favorable

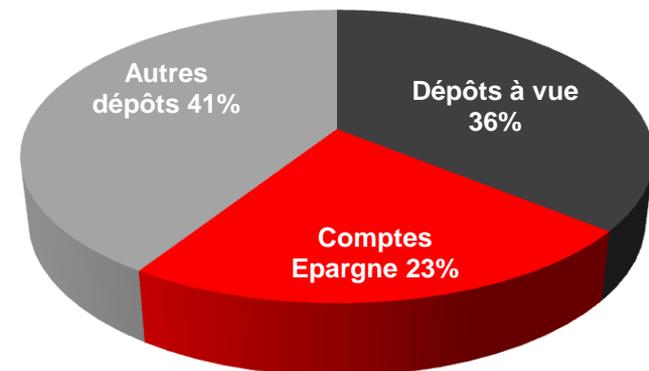
### UIB



### Banques publiques



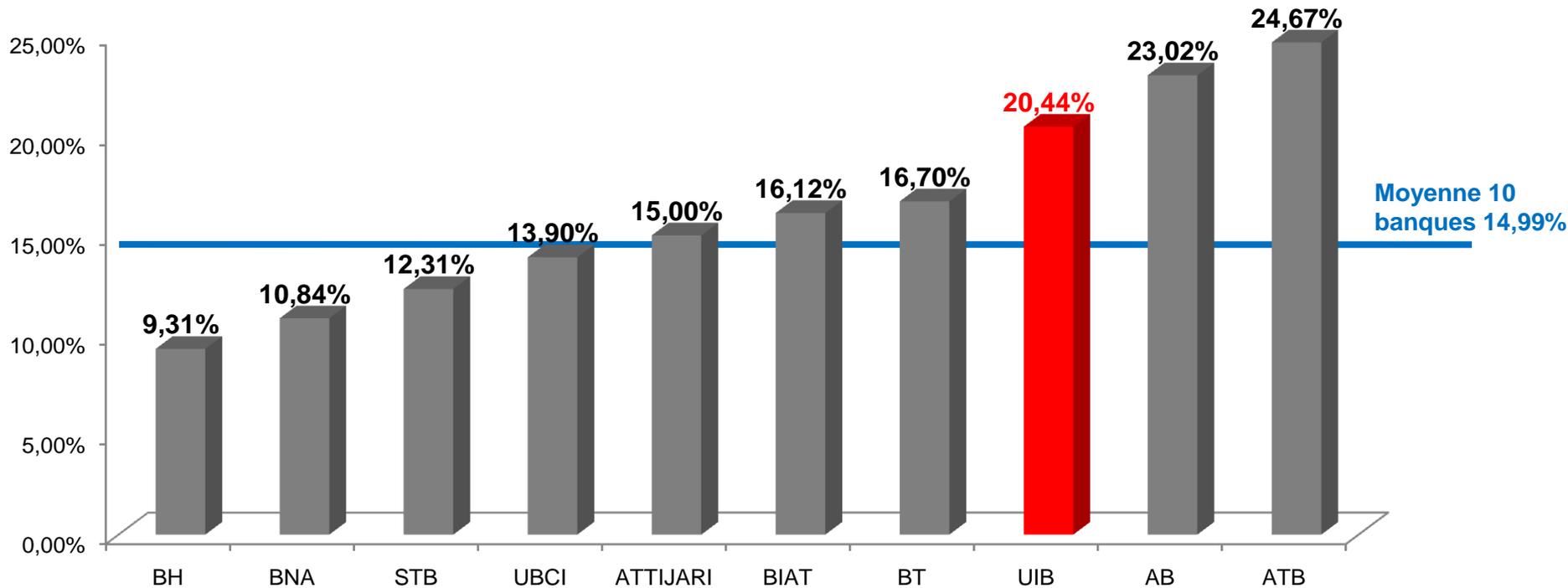
### Banques privées





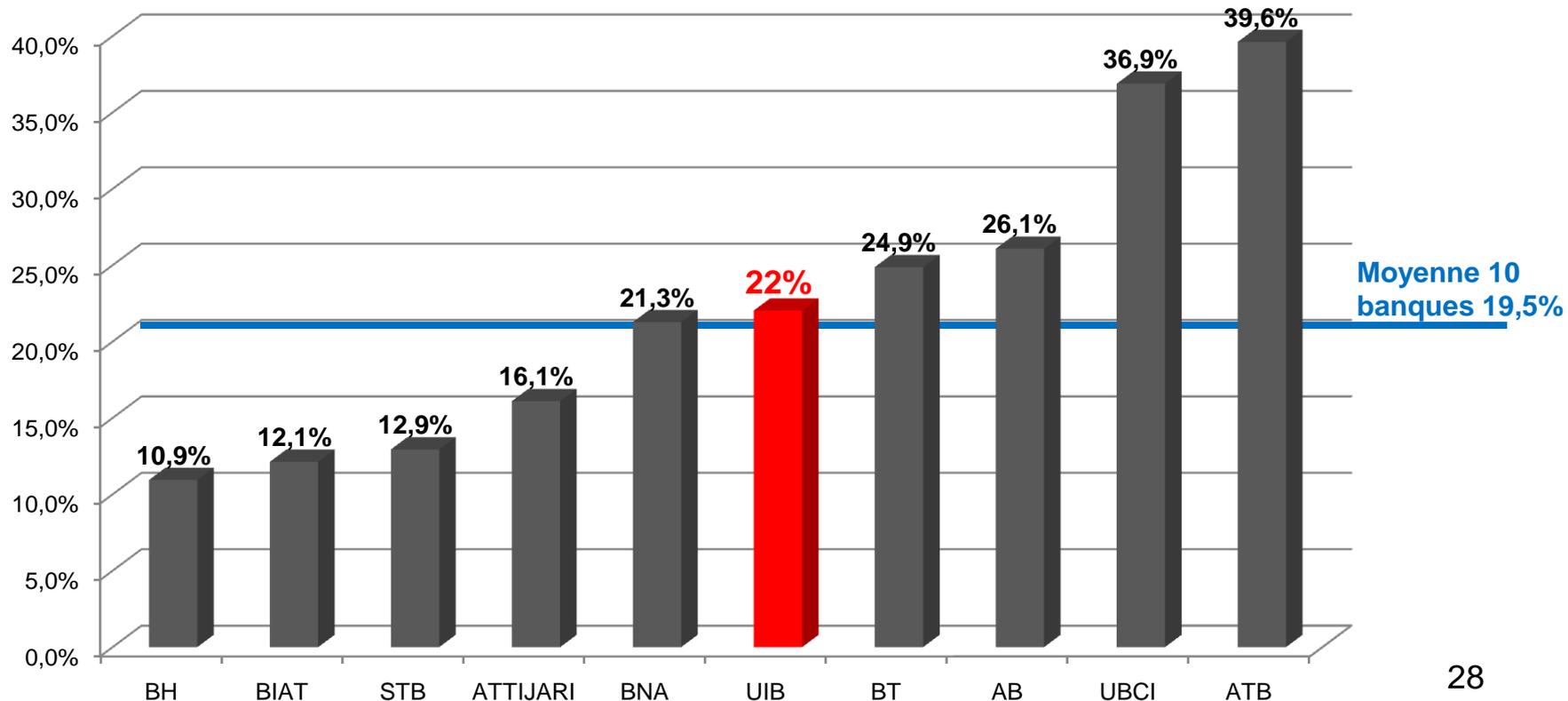
## Crédits à la clientèle

L'UIB occupe le **3<sup>ème</sup>** rang en matière de croissance des crédits à la clientèle sur la période 2007-2010



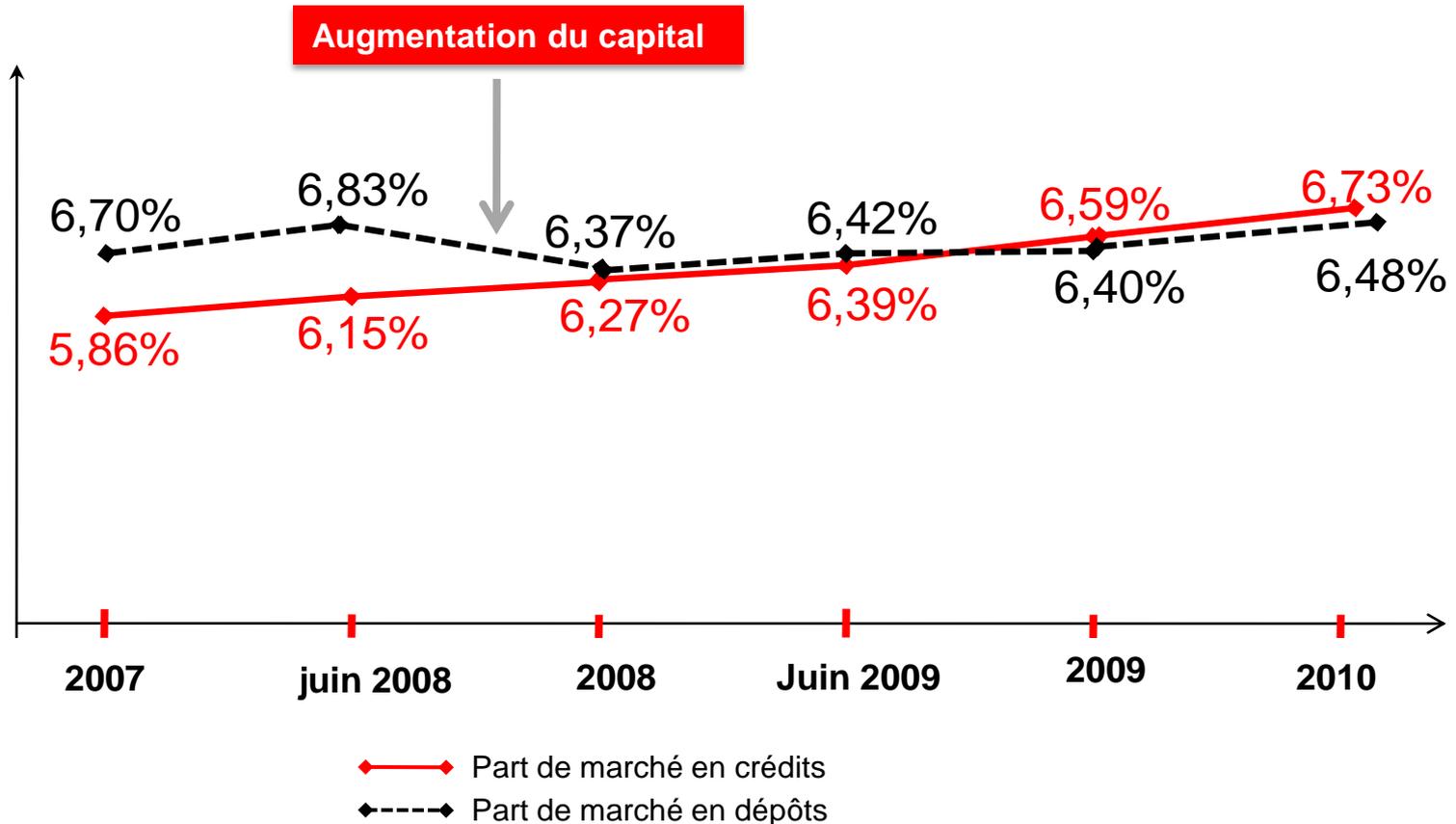
## Crédits à la clientèle

L'UIB occupe le **5<sup>ème</sup>** rang en matière de croissance des crédits nets à la clientèle en 2010



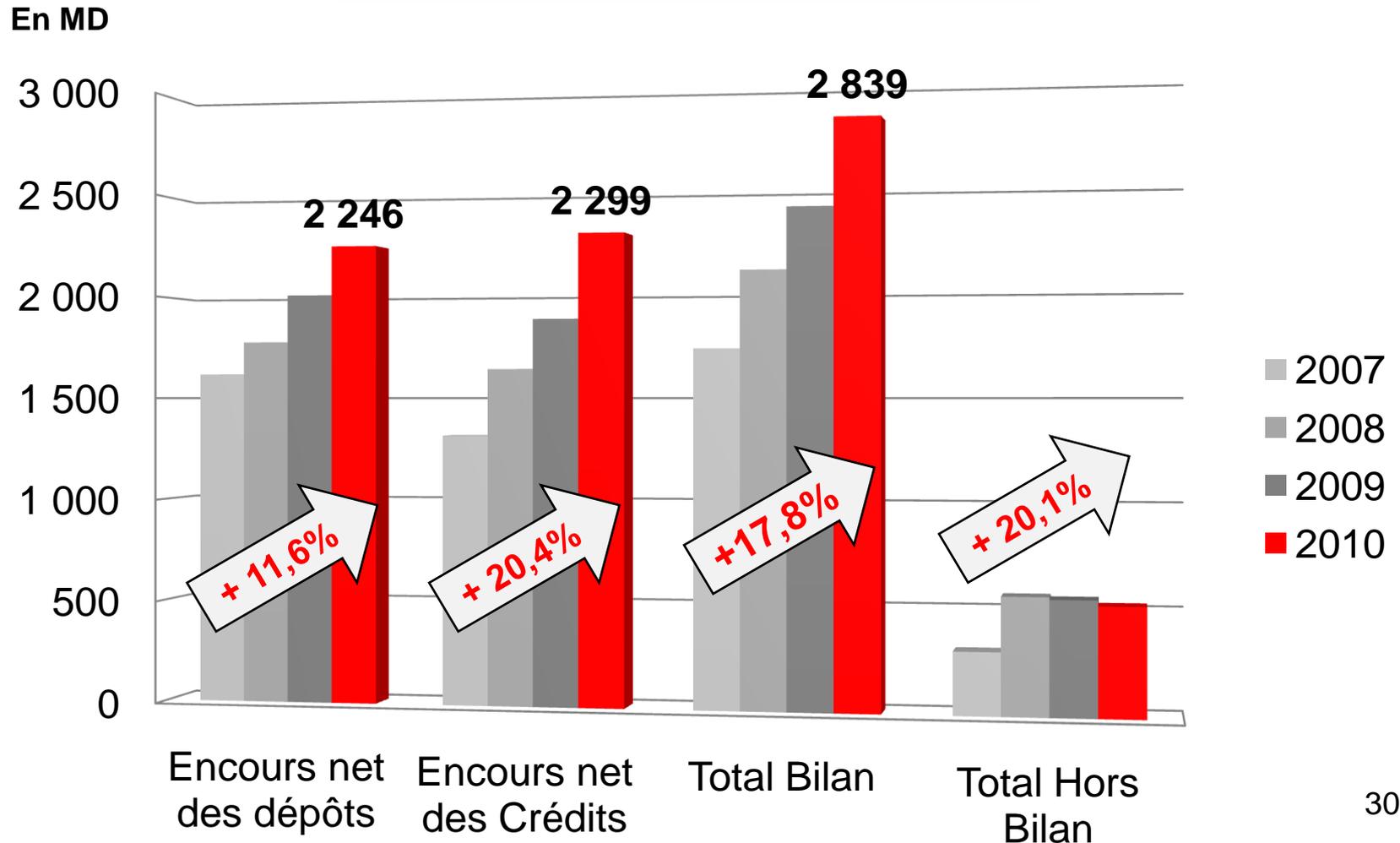
## Part de marché

L'UIB enregistre un gain de **87 Pb** sur le marché du crédit à la clientèle

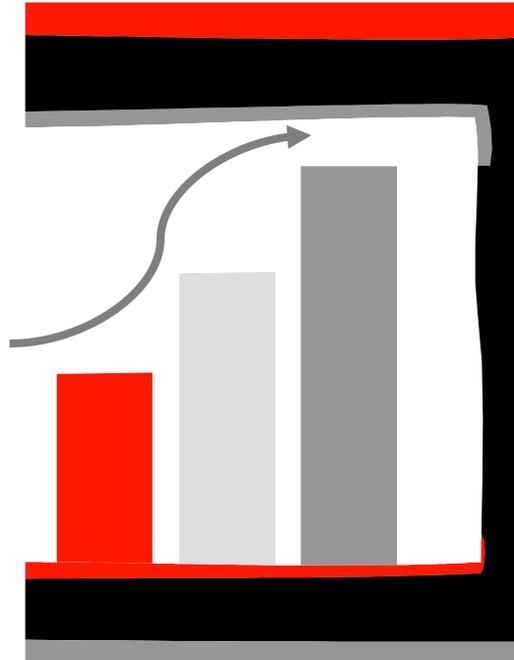


Activité

Des indicateurs bien orientés

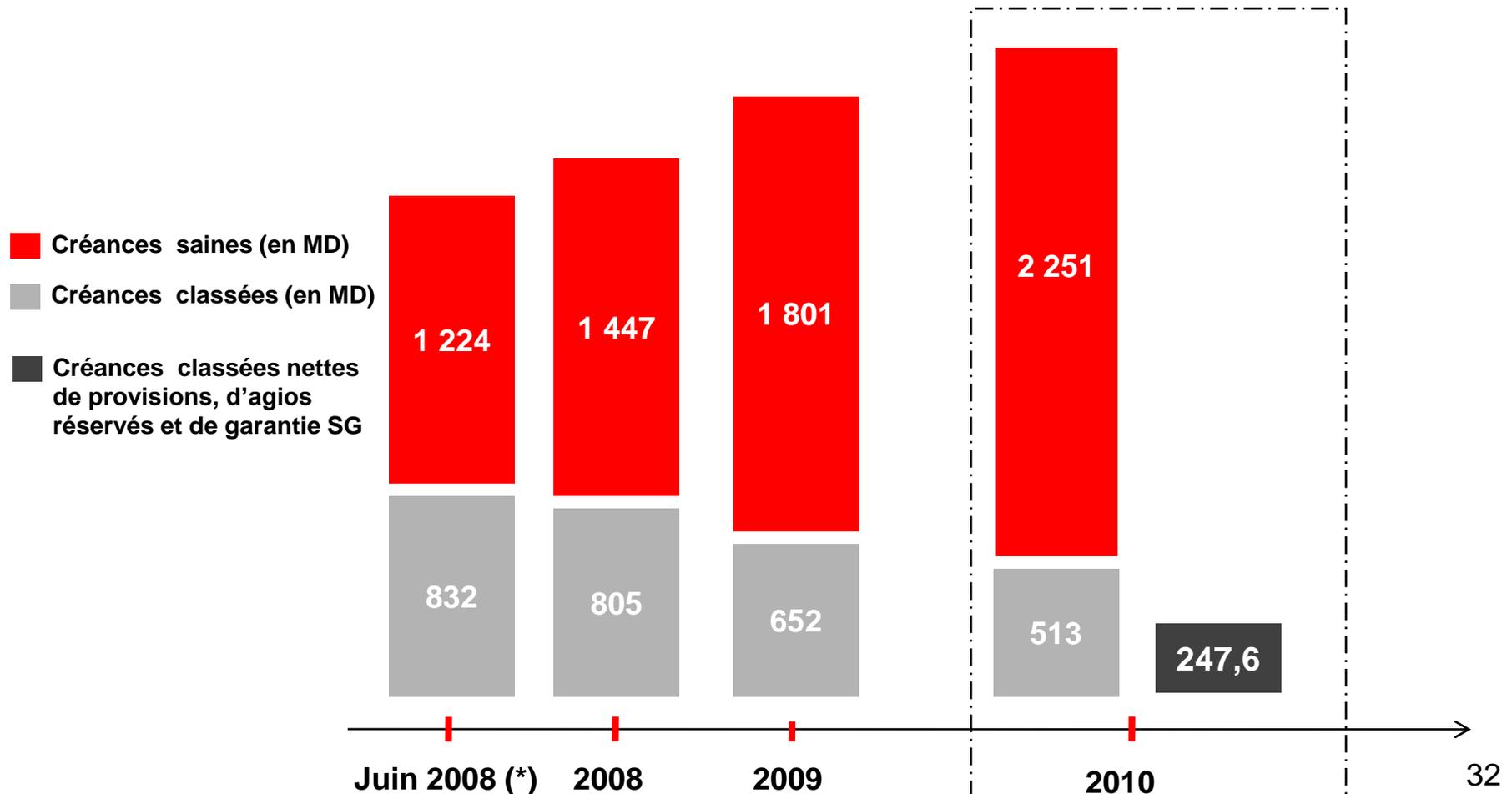


## Une amélioration continue de la qualité des actifs



## Structure du portefeuille

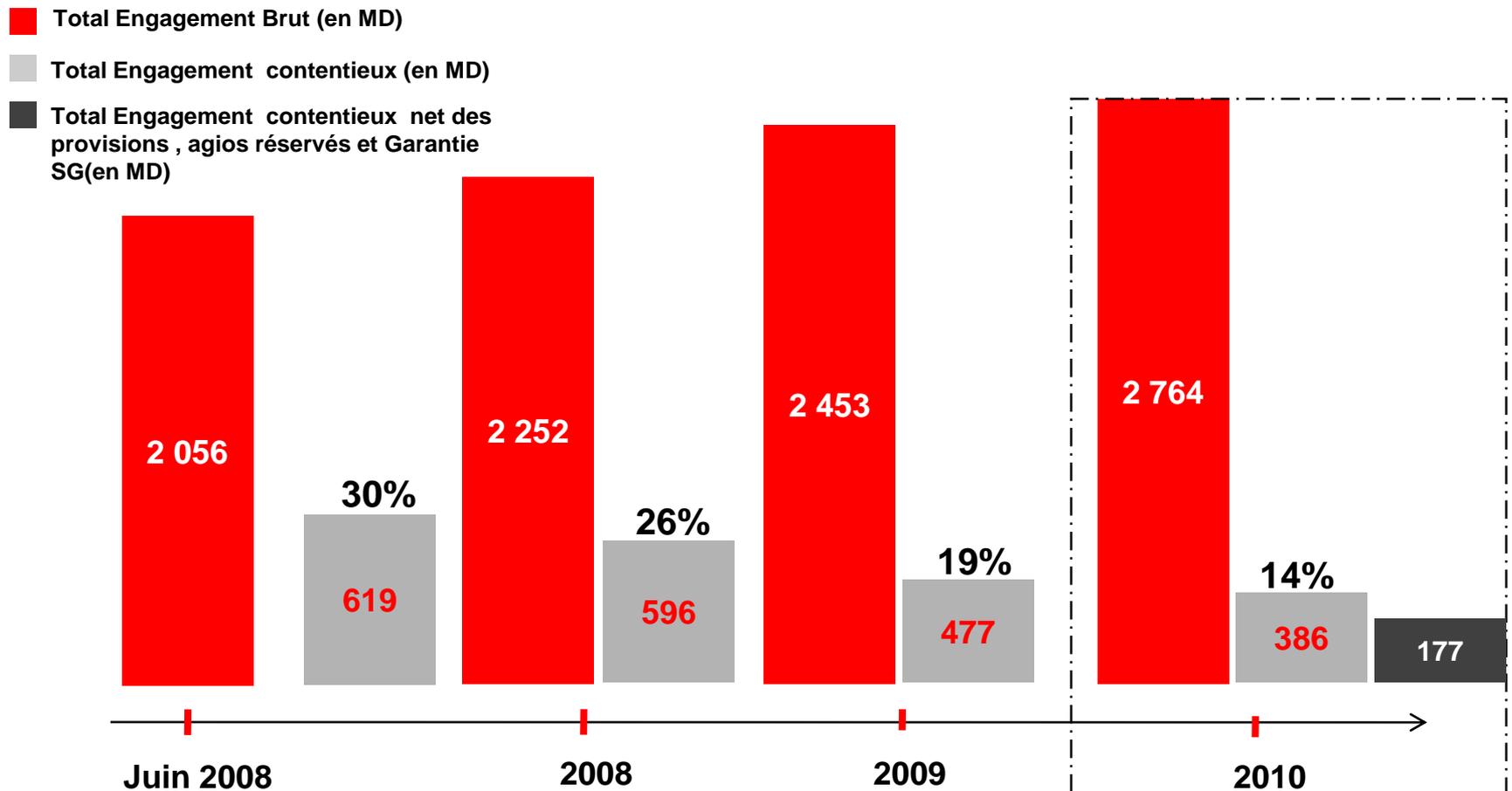
Une amélioration continue de la qualité des actifs



(\*) Date de début de mise en œuvre de notre plan d'assainissement

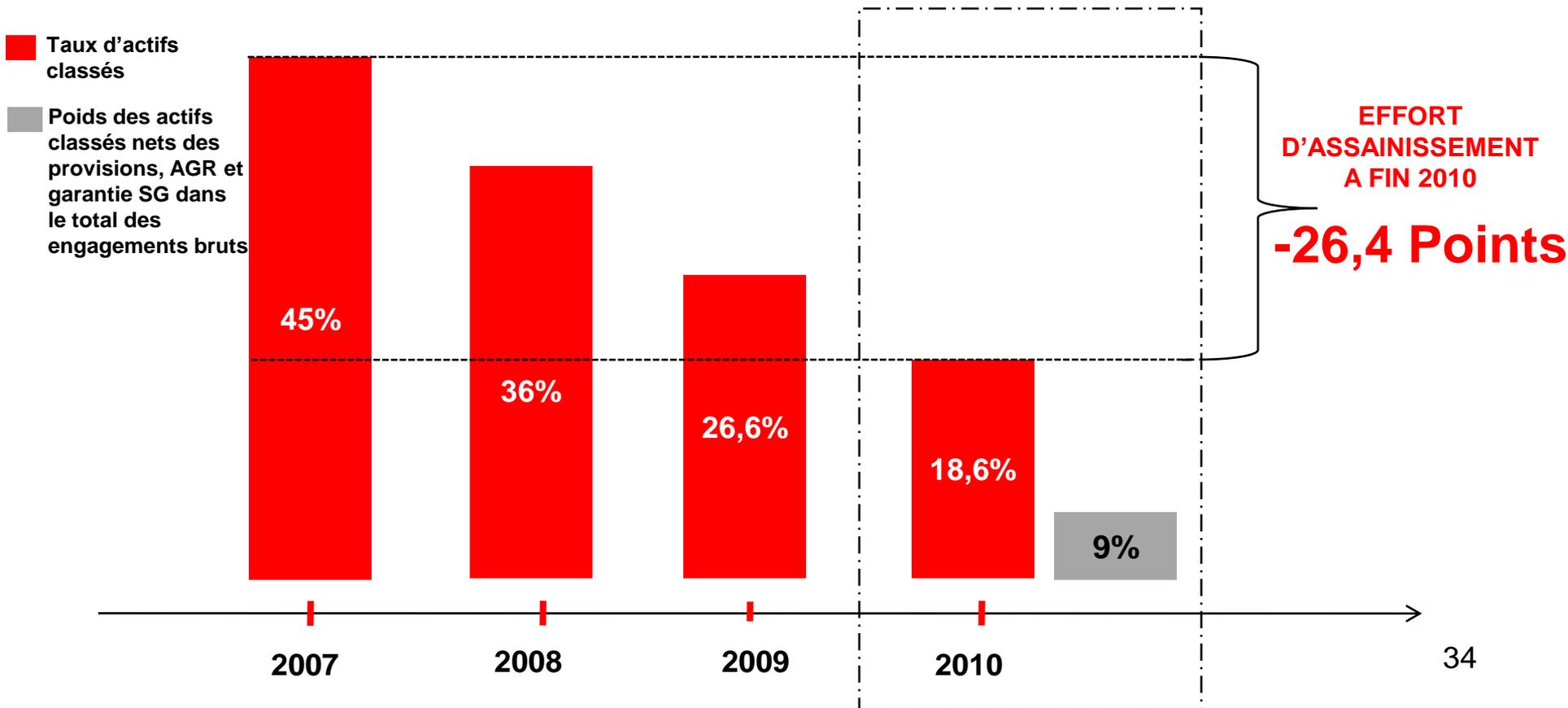
## Structure du portefeuille

Un poids du contentieux en nette baisse



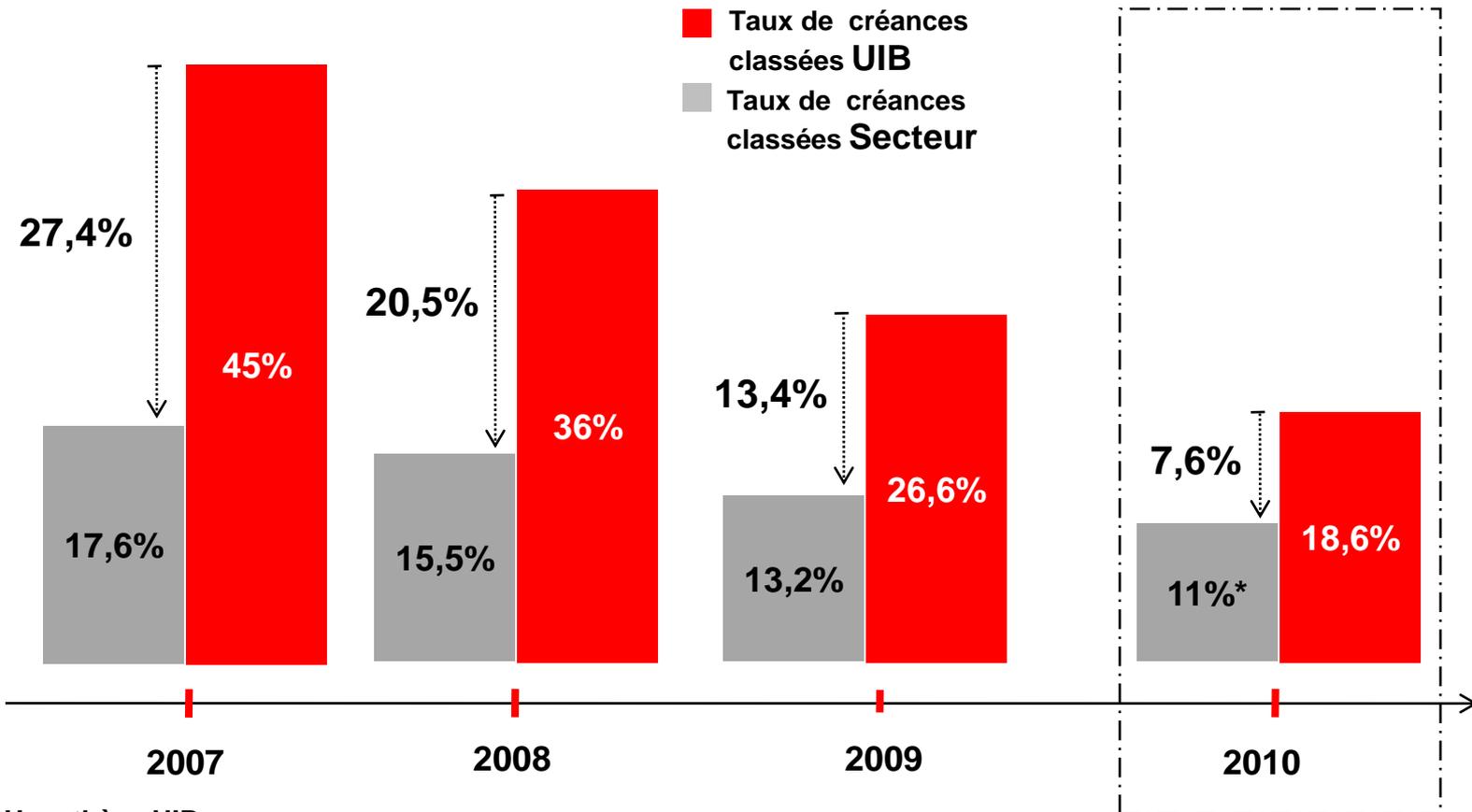
## Structure du portefeuille

Des ratios de risque en nette amélioration



## Assainissement du portefeuille

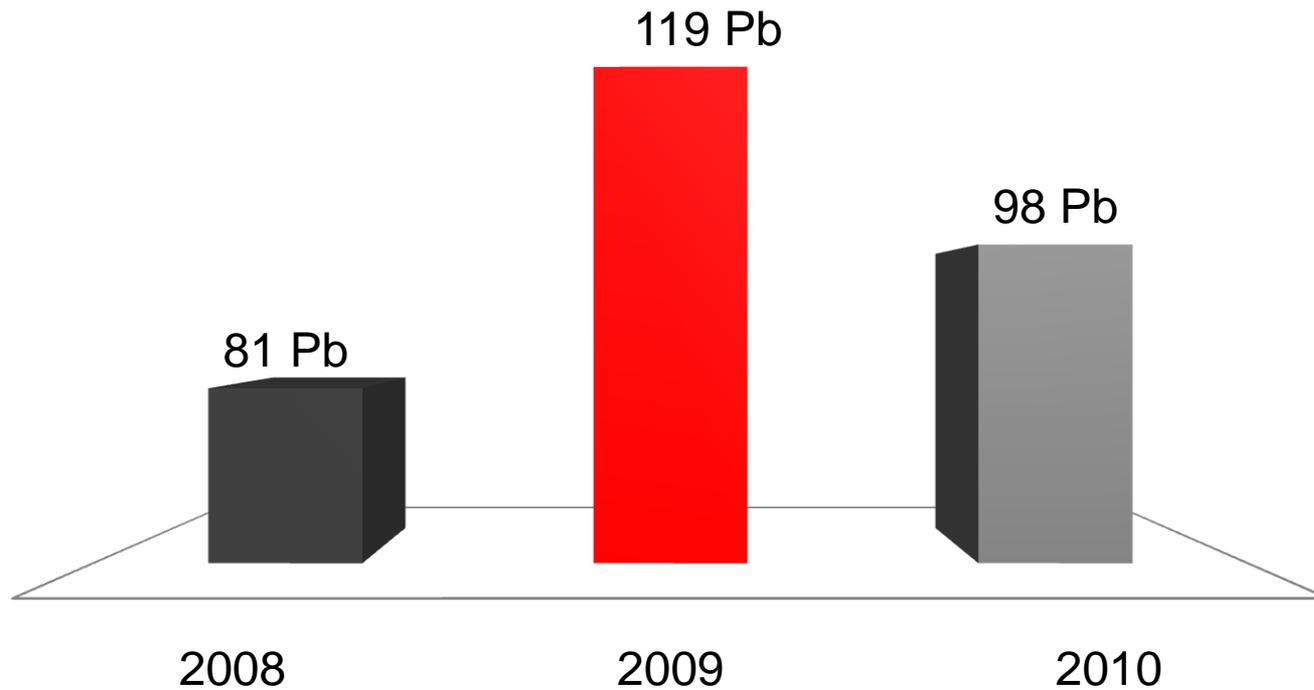
Un effet « **Contraste** » réduit par rapport au secteur



(\*)Hypothèse UIB

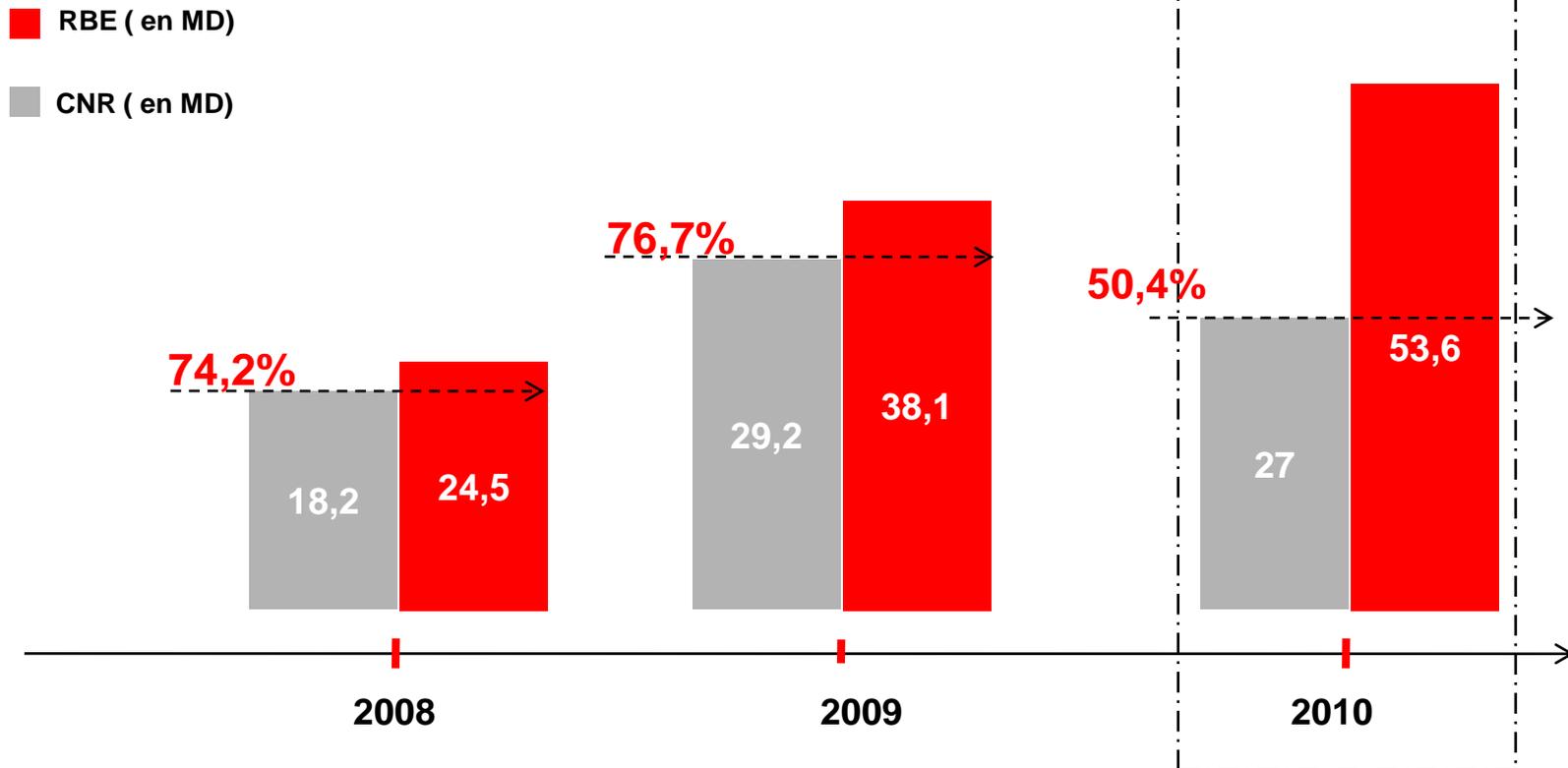
## Assainissement du portefeuille

Une meilleure maîtrise de la charge de risque



## Assainissement du portefeuille

Un coût net du risque qui consomme **50%** du RBE



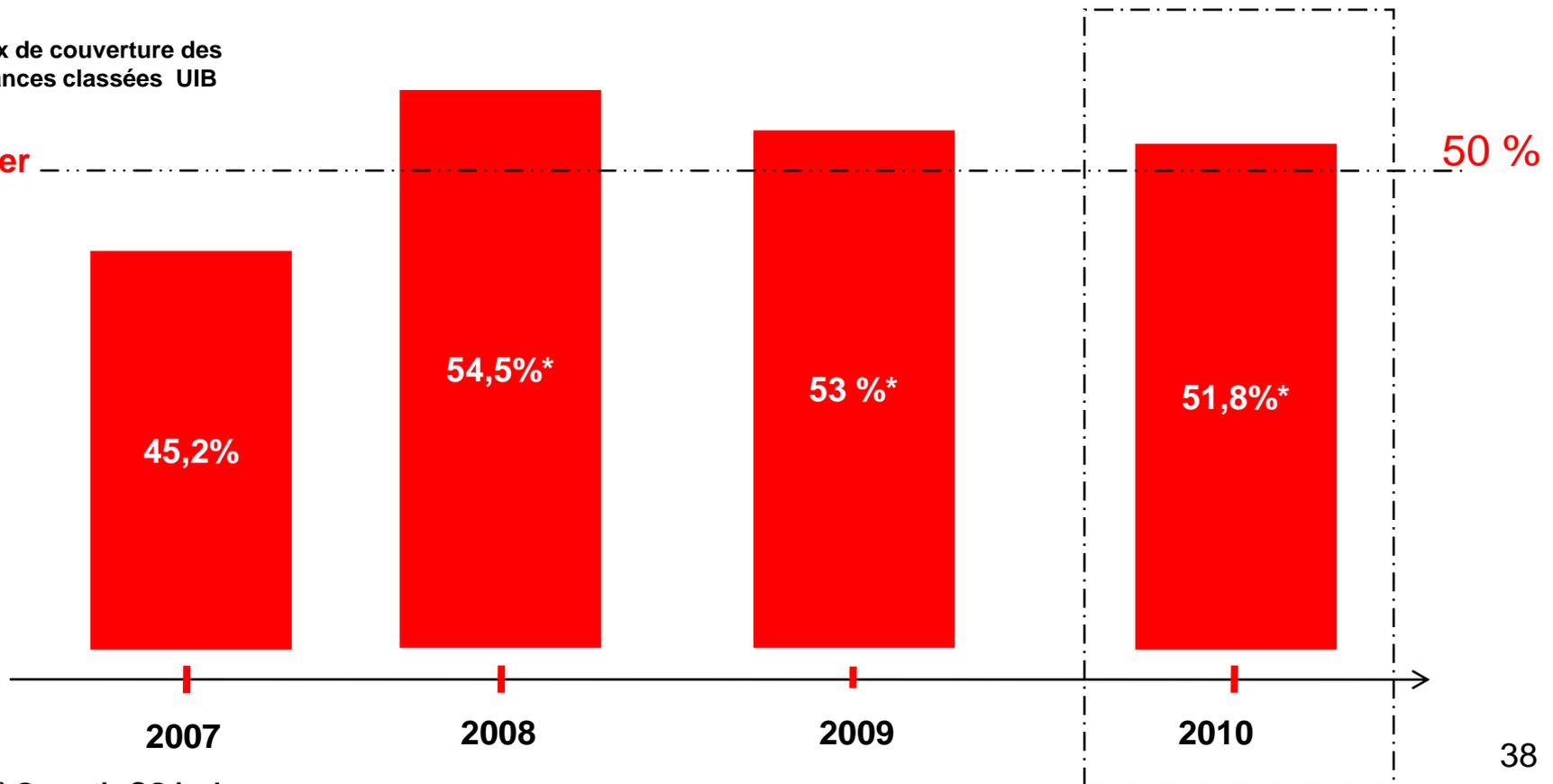
## Assainissement du portefeuille

Une couverture au-delà du seuil de 50%

■ Taux de couverture des  
créances classées UIB

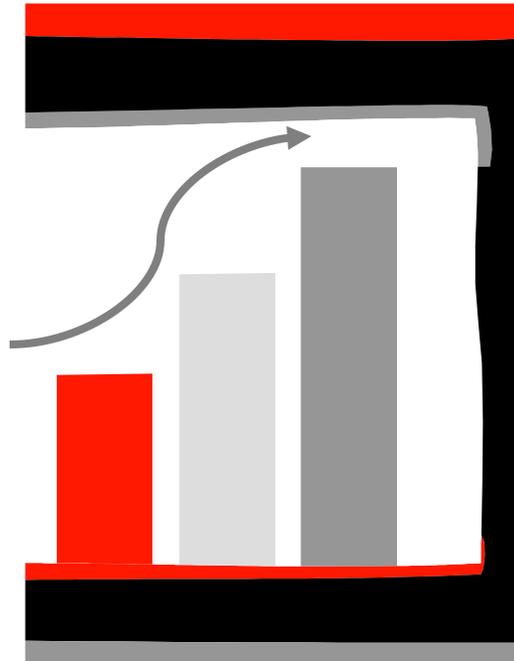
Palier

50 %



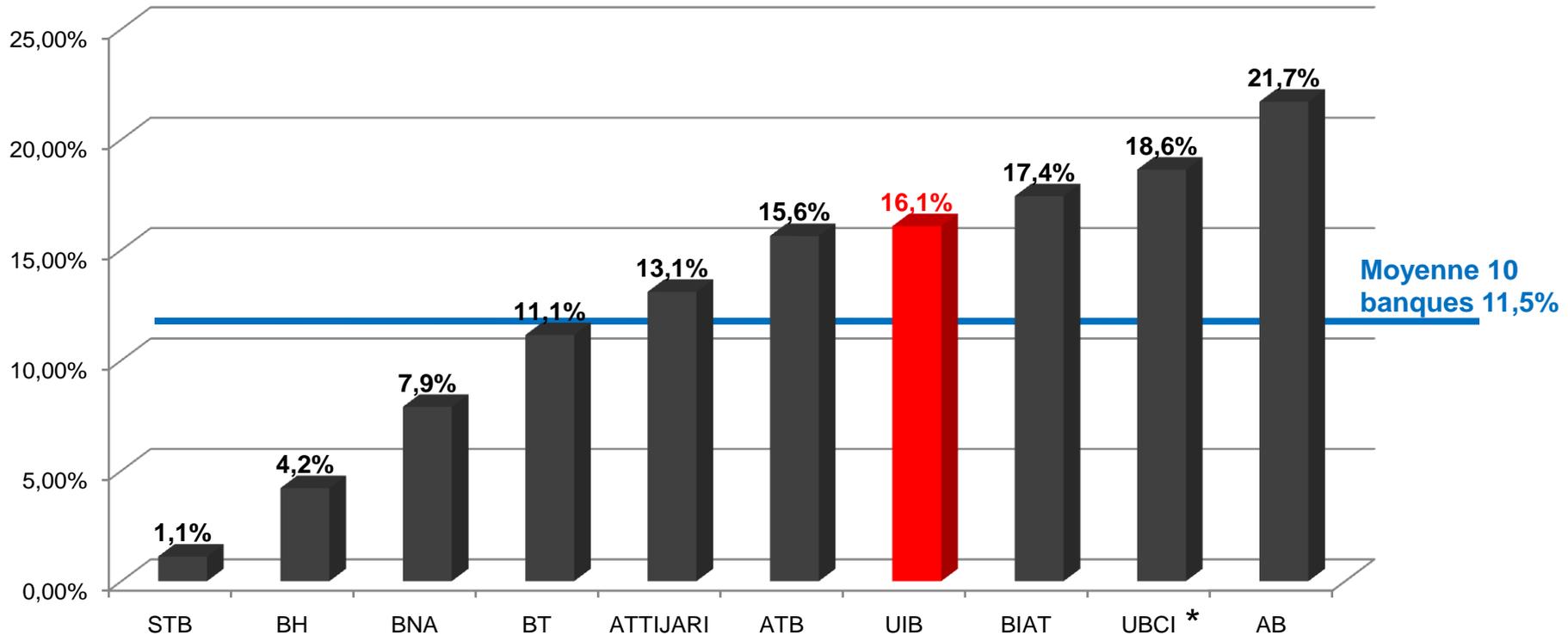
(\*) Garantie SG incluse

**Des indicateurs de gestion  
et des résultats bien orientés**



## Produit Net Bancaire

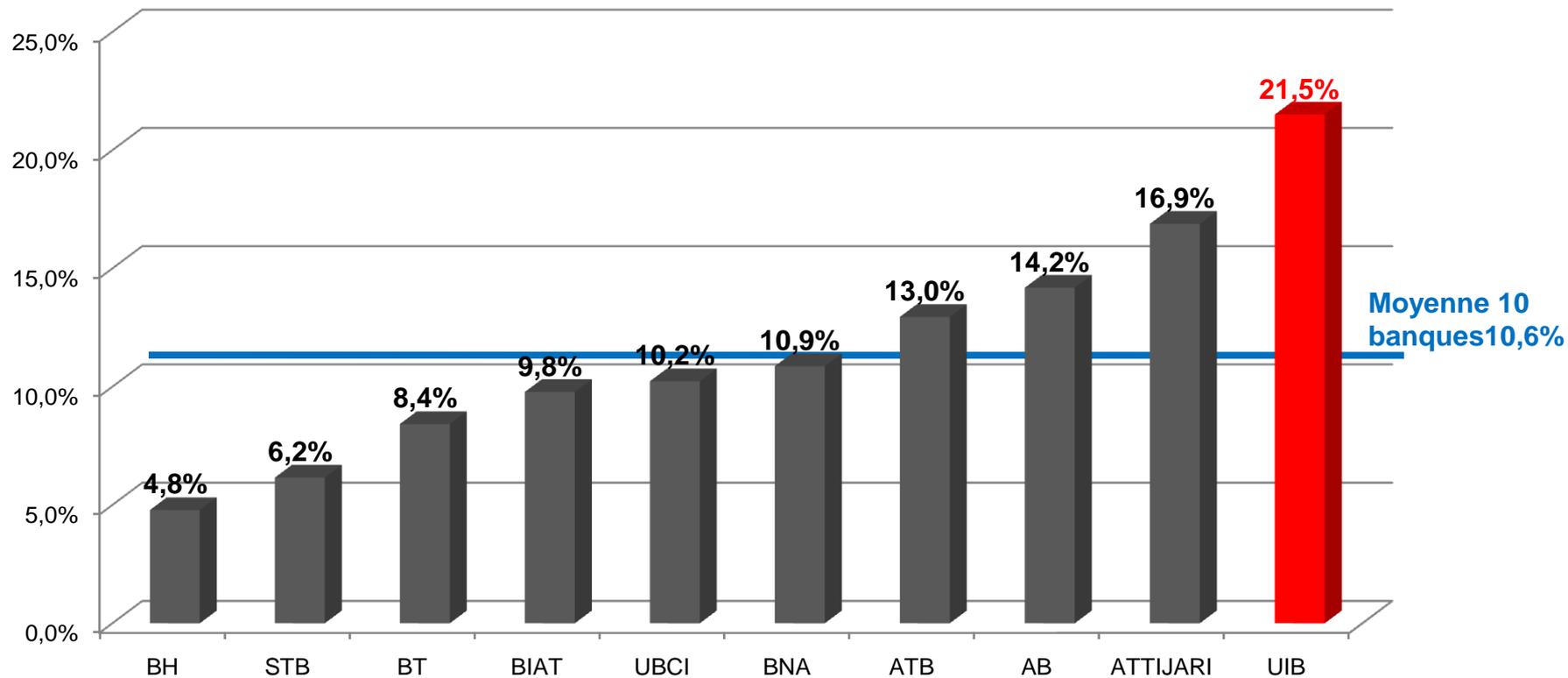
L'UIB réalise le 4<sup>ème</sup> meilleur taux de croissance du PNB en 2010



\* Compte tenu de l'intégration des activités des filiales absorbées pour l'UBCI

## Produit Net Bancaire

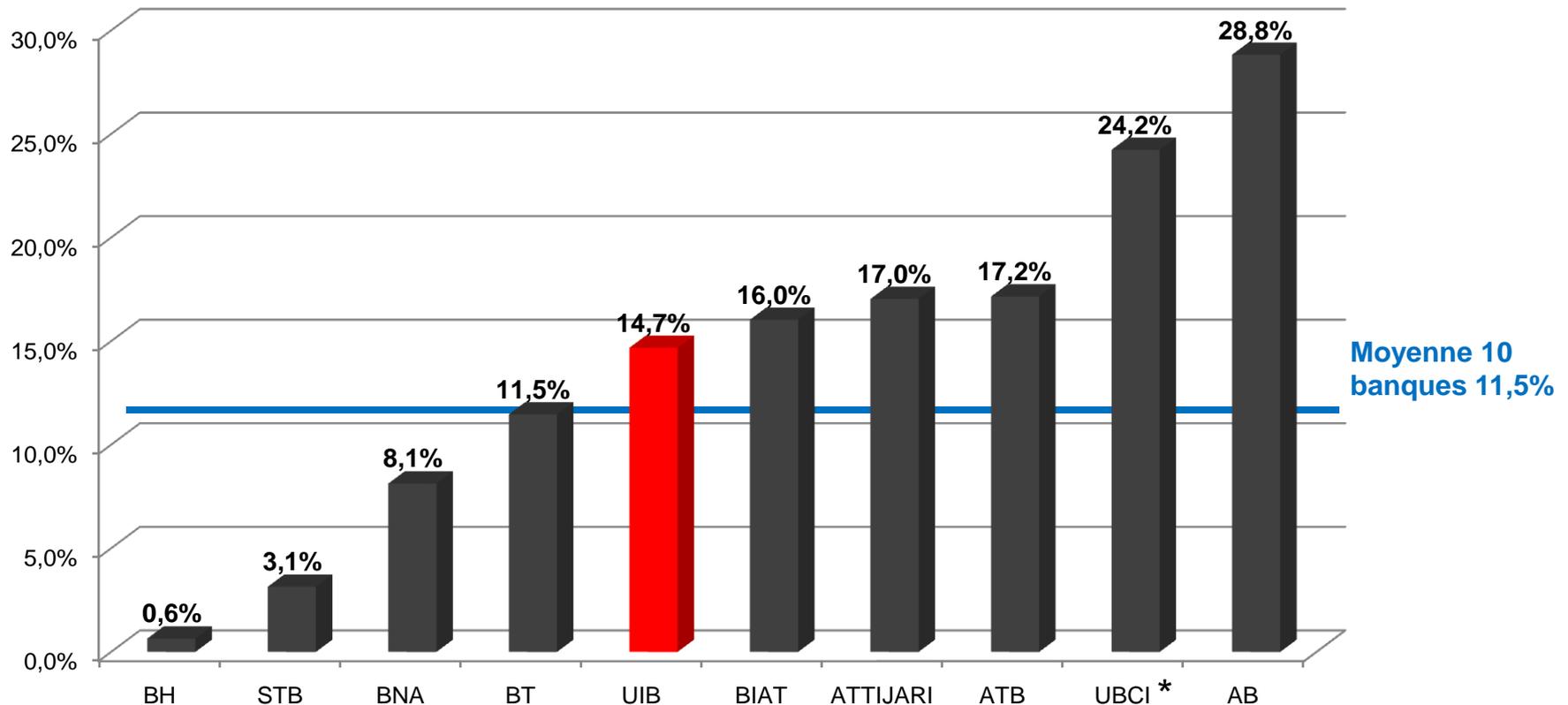
L'UIB réalise le meilleur taux de croissance du PNB sur la période 2007-2010





## Marge d'Intérêts

L'UIB réalise un taux de croissance de la marge d'intérêt supérieur à la moyenne en 2010

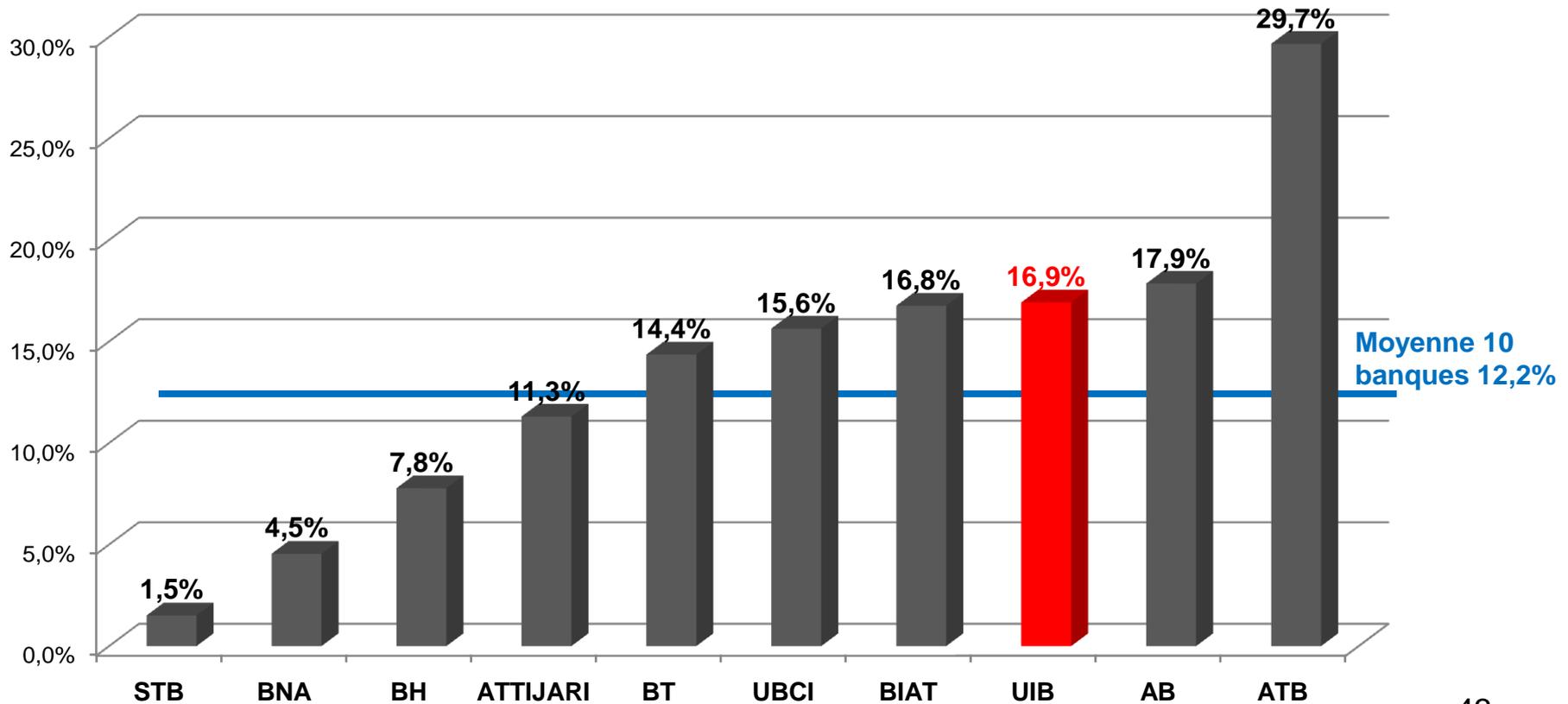


\* Compte tenu de l'intégration des activités des filiales absorbées pour l'UBCI



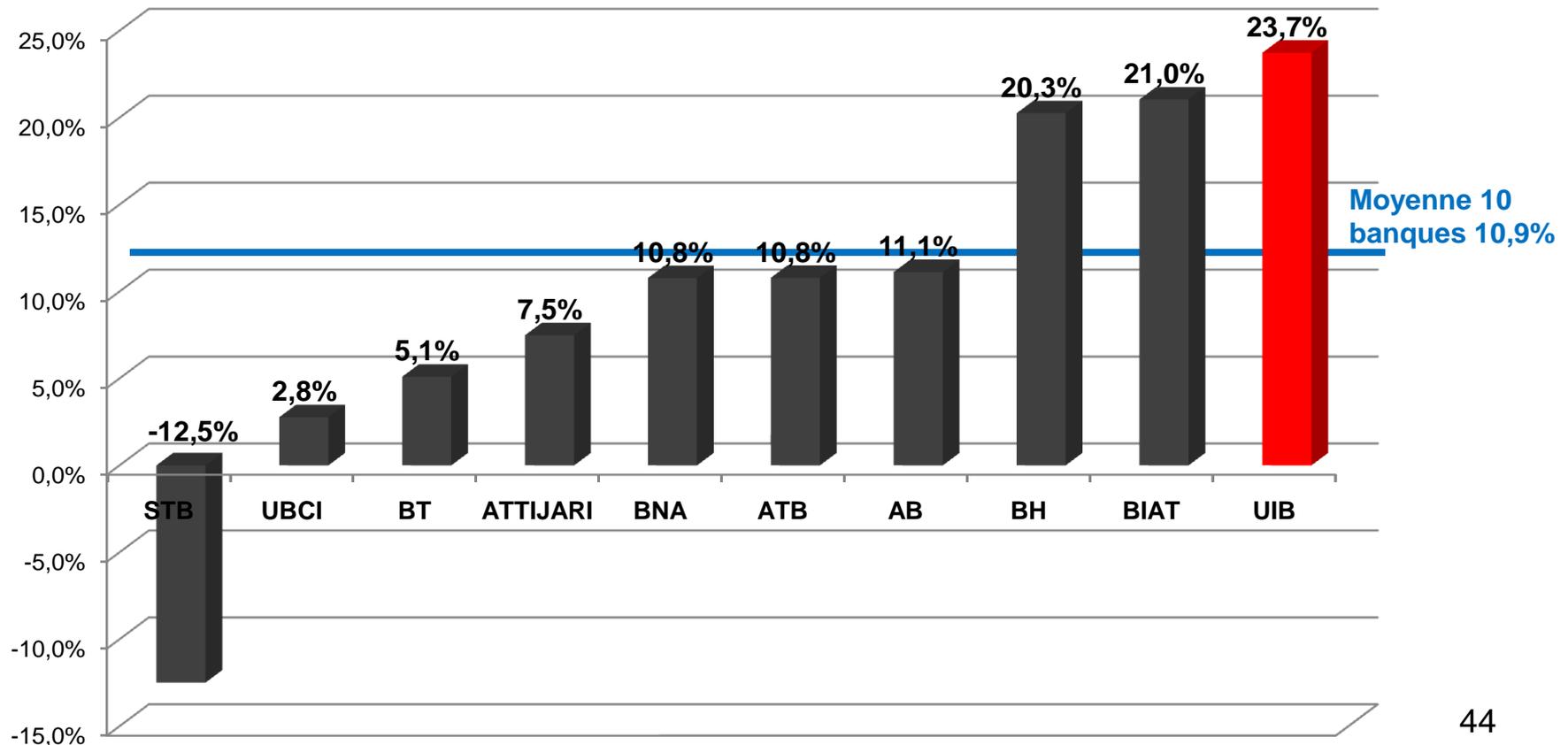
## Marge sur commissions

L'UIB réalise le 3<sup>ème</sup> meilleur taux de croissance de la marge sur commissions en 2010



## Revenus du portefeuille

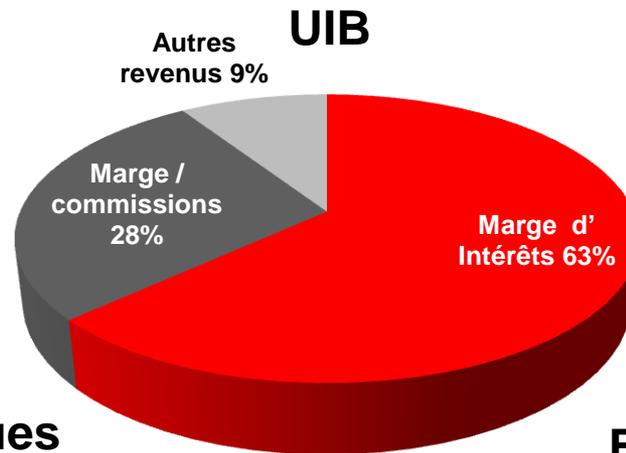
L'UIB réalise le meilleur taux de croissance des revenus du portefeuille en 2010



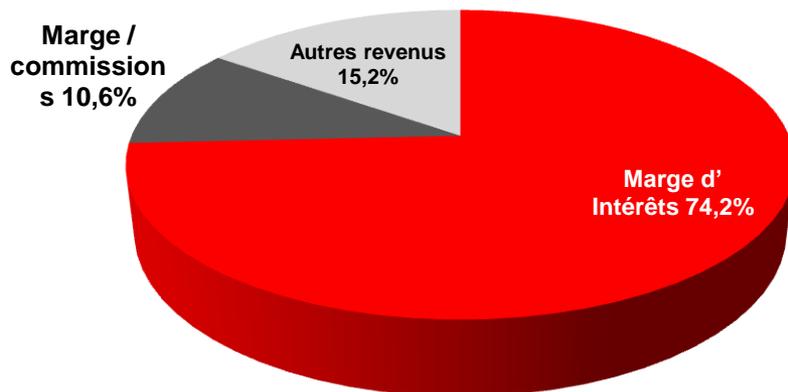


## Profil du PNB

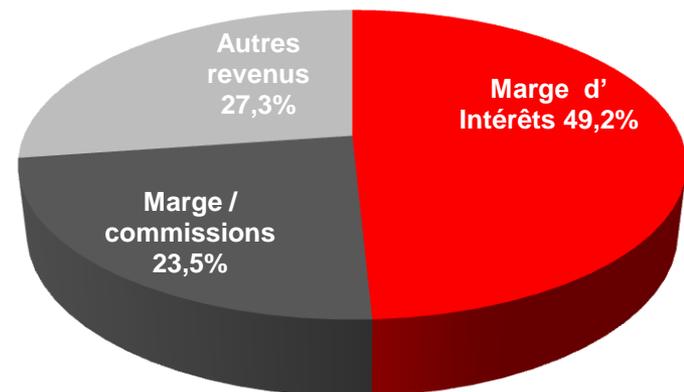
Une structure du **PNB** dominée par la marge d'intérêt et la marge sur commissions en 2010



**Banques Publiques**



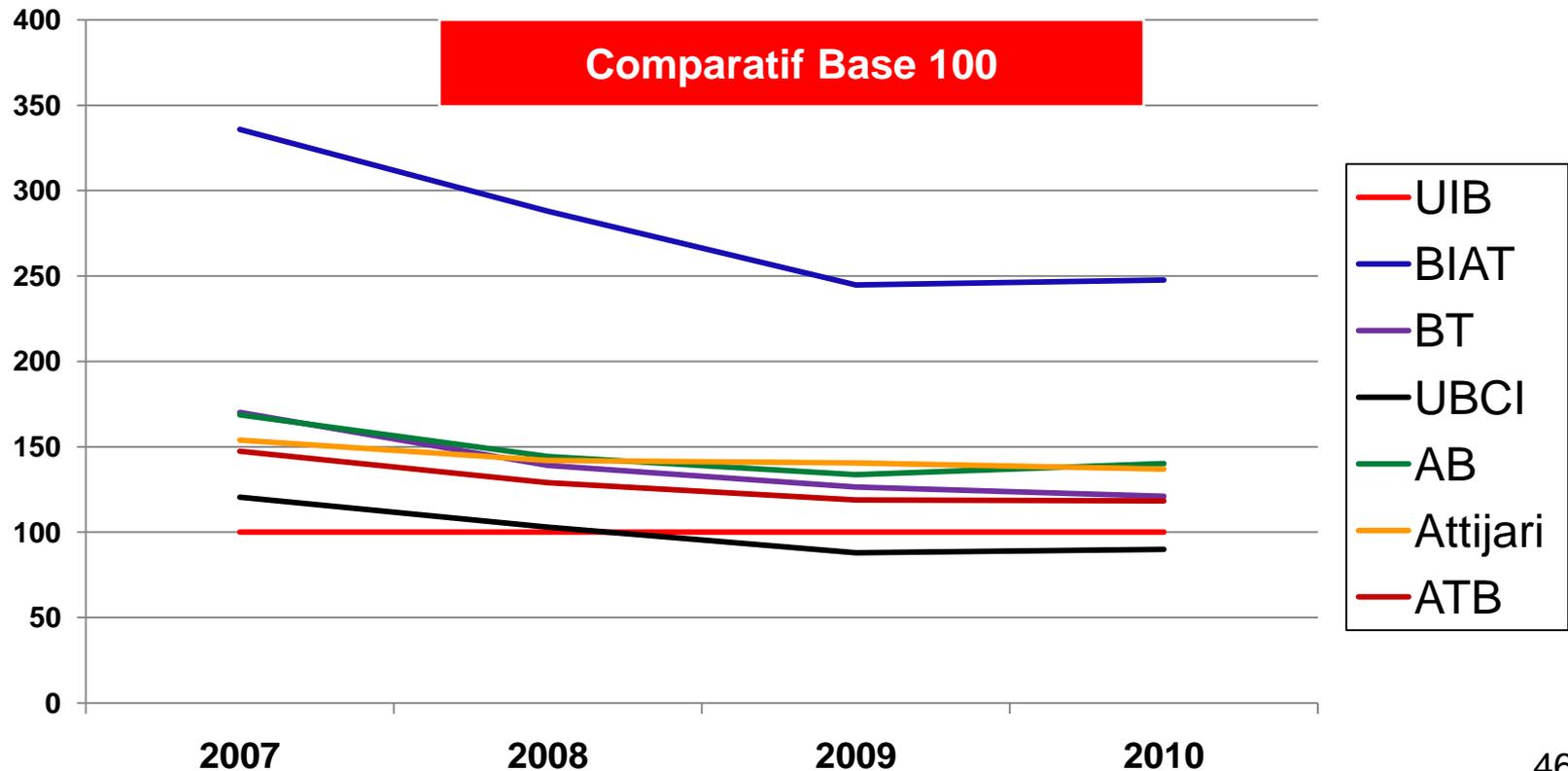
**Banques Privées**





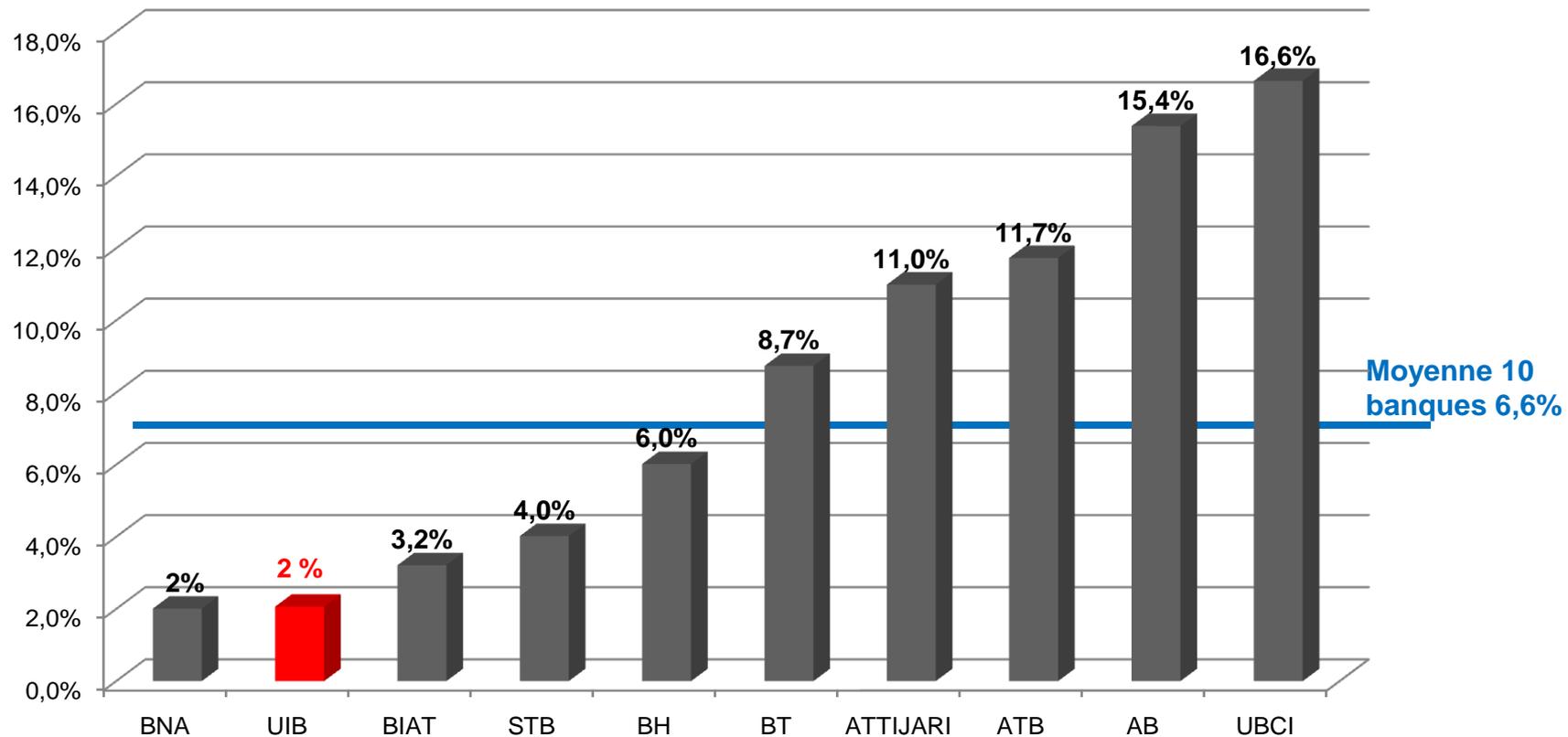
## Produit Net Bancaire

L'UIB réduit l'écart par rapport à l'ensemble des banques



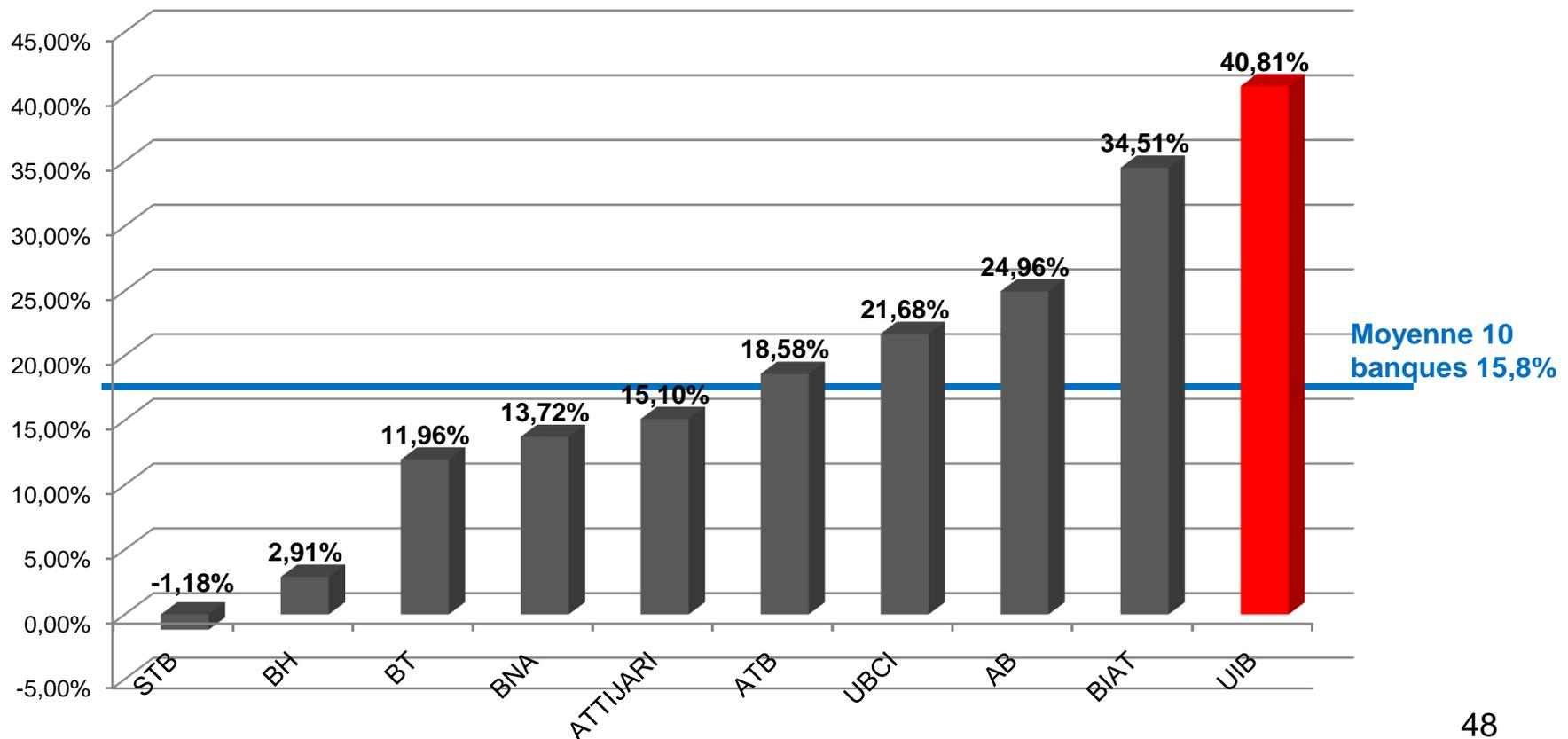
## Charges opératoires

L'UIB occupe le 1<sup>er</sup> rang en matière de maîtrise de ses charges opératoires



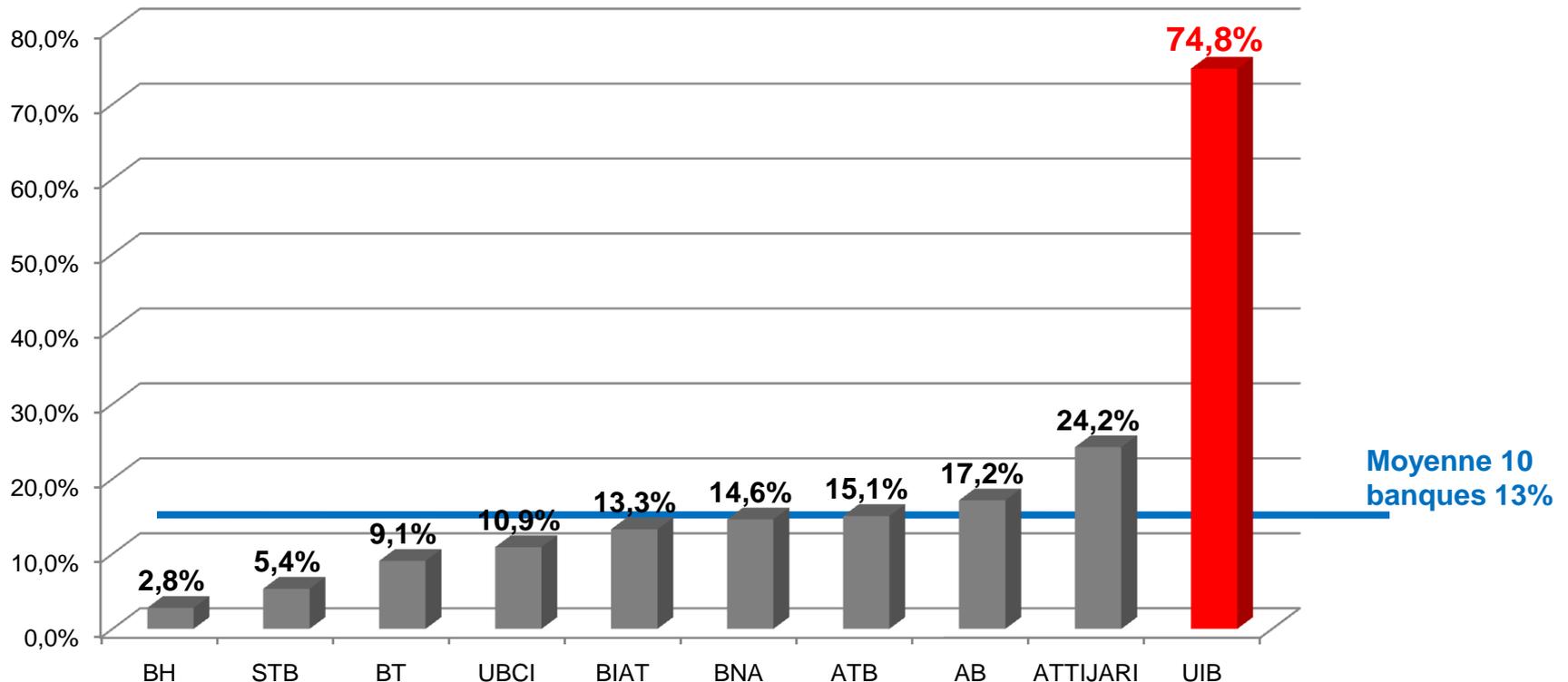
## Résultat Brut d'Exploitation

L'UIB réalise le meilleur taux d'évolution du RBE sur l'année 2010



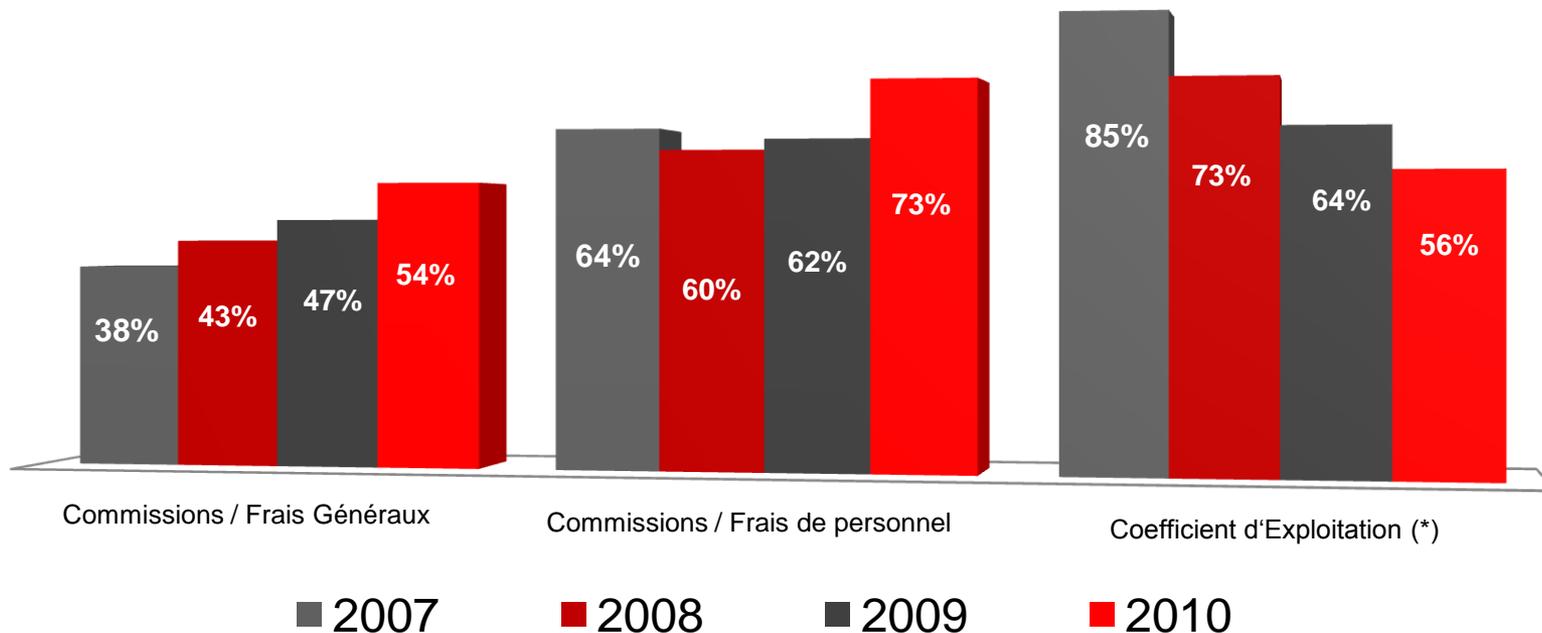
## Résultat Brut d'Exploitation

L'UIB réalise le meilleur taux d'évolution du RBE sur la période 2007-2010



## Ratios de Gestion

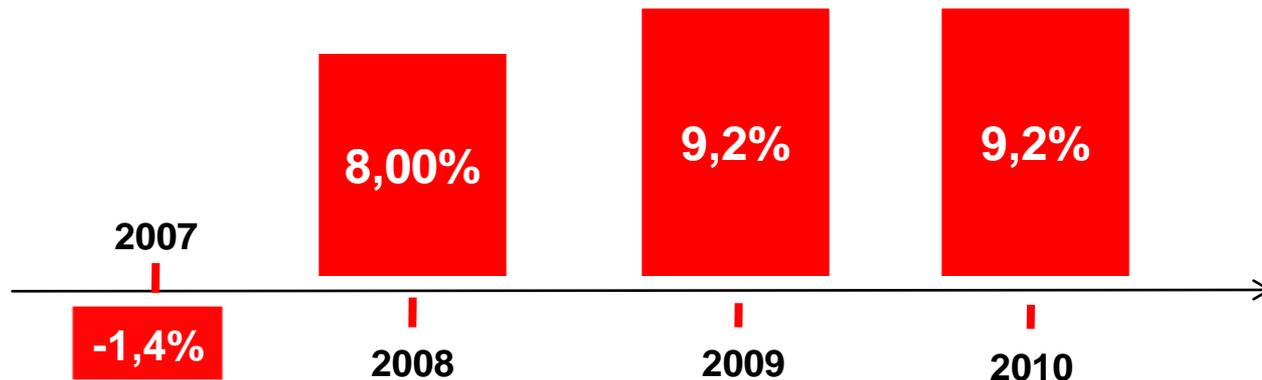
Des **charges d'exploitation** maîtrisées évoluant à un rythme inférieur à celui du PNB, malgré un effort soutenu en matière d'extension et de modernisation du Réseau, ce qui a permis de ramener le **coefficient d'exploitation** à **64%** au 31/12/2009 et **56%** au 31/12/2010 contre **85%** au 31/12/2007.



## Ratio Prudentiels

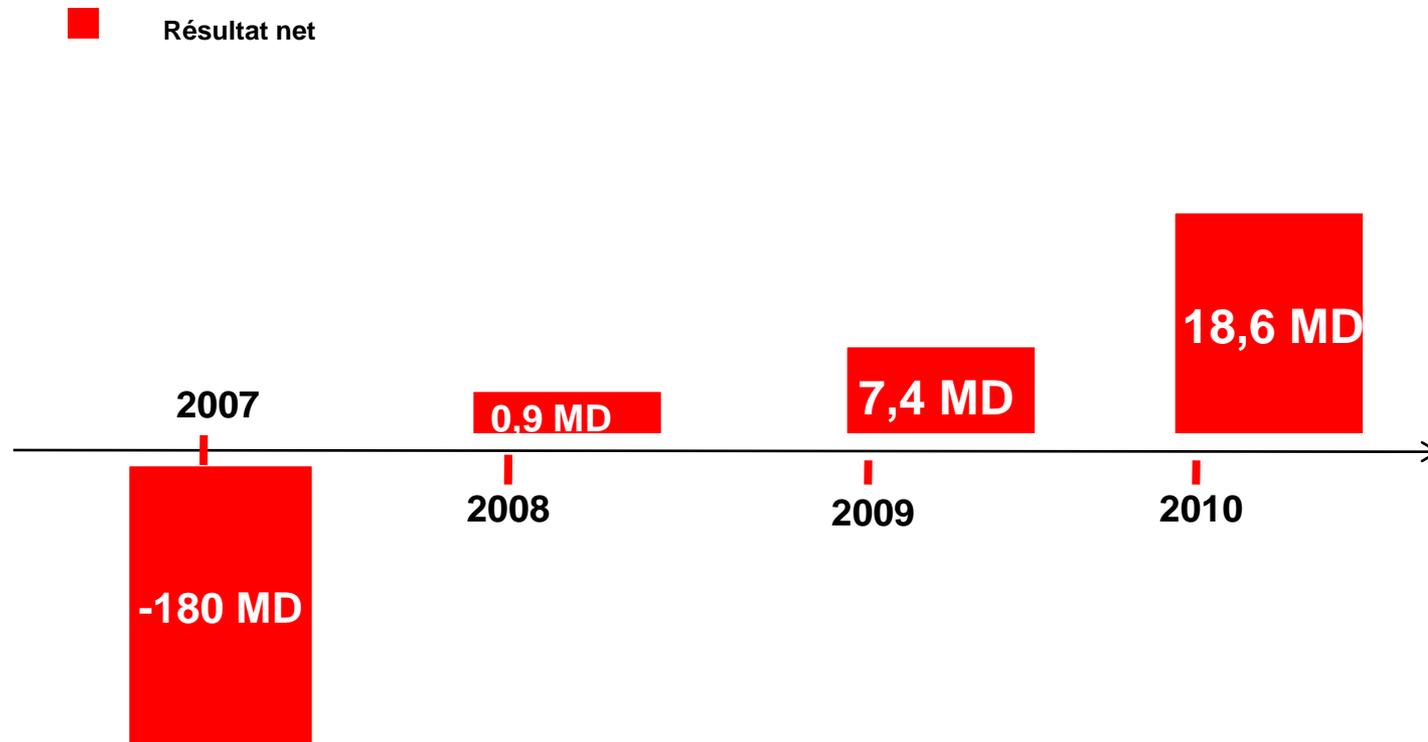
Un ratio de solvabilité (Cooke) 9,2% qui se situe au delà du minimum réglementaire (vs 8% comme minimum exigé) résultant du renforcement des fonds propres via l'augmentation de capital réalisée en 2008 et la consolidation des résultats nets 2009-2010.

### ■ Ratio de solvabilité



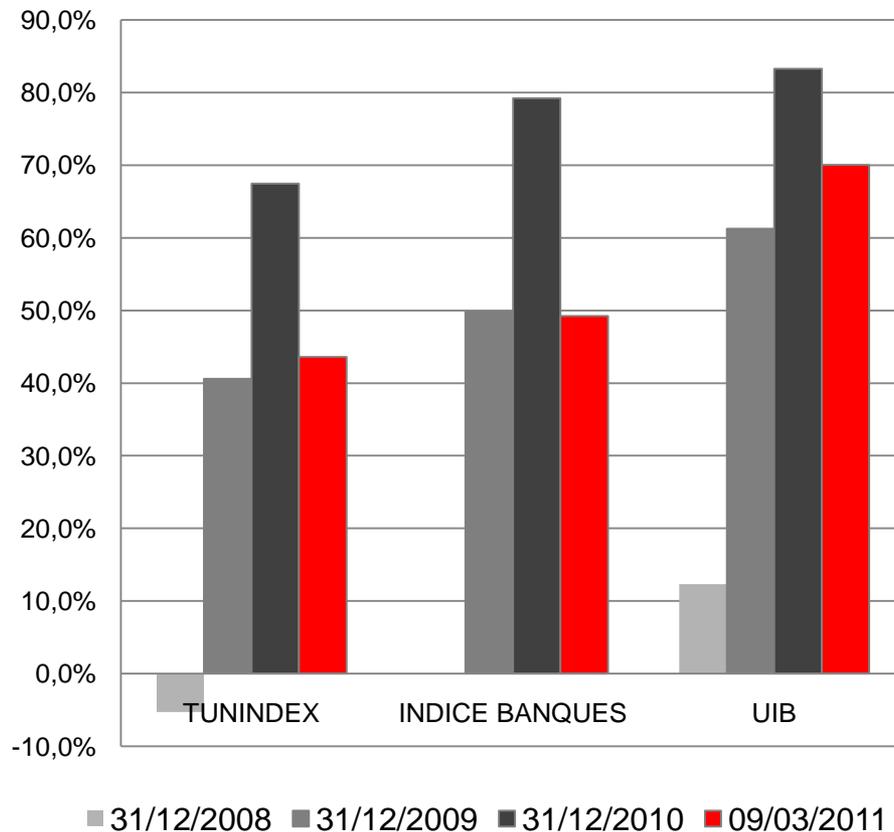
## Résultat Net

L'UIB confirme en 2010 la courbe ascendante de ses bénéfices

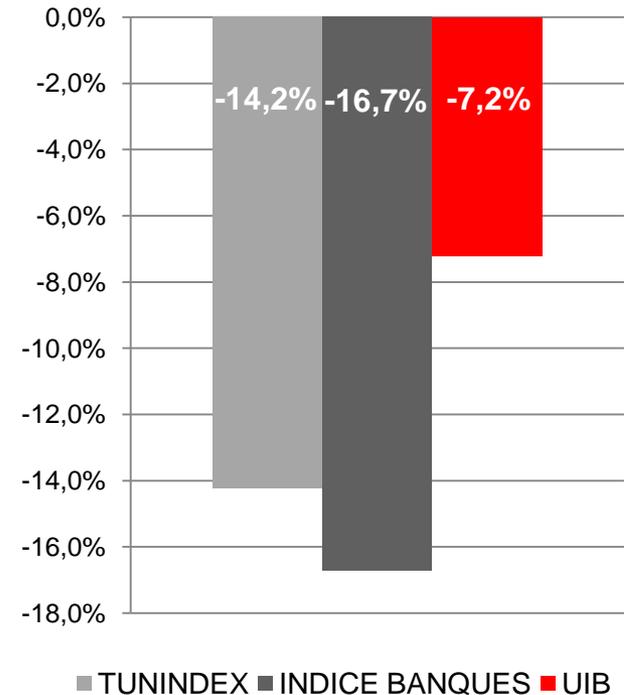


## Comportement du titre boursier

Evolution à partir du 07/08/2008



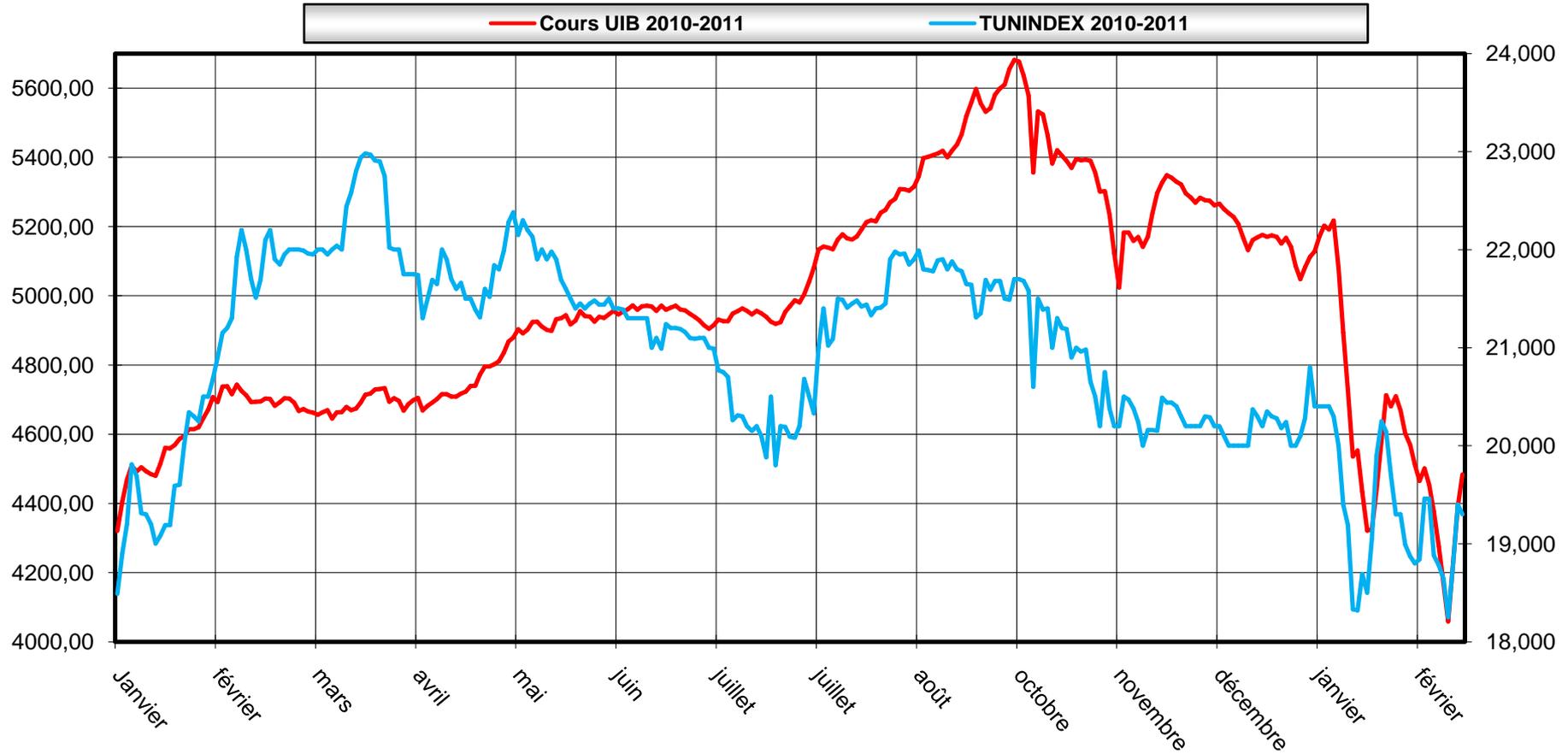
Evolution à partir du 01/01/2011





UIB

## Comportement du titre boursier





## □ Introduction

- Exposition de l'UIB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

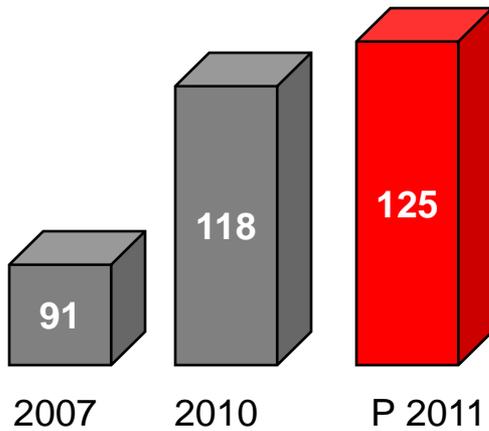
## □ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## □ Perspectives 2011

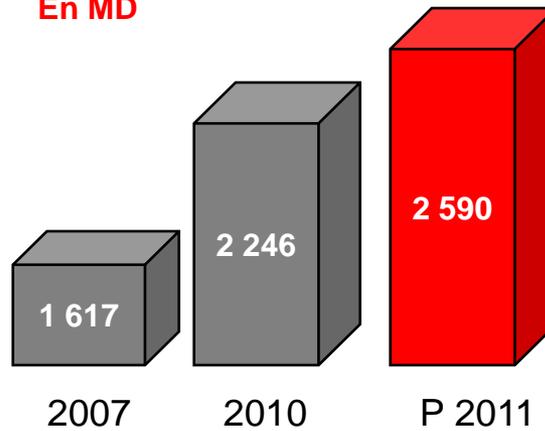
## □ Ambition 2015

## Réseau



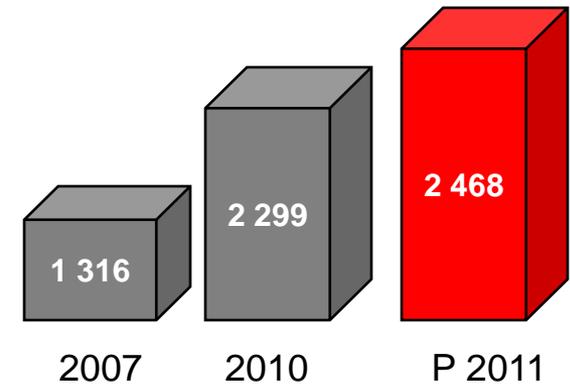
## Dépôts

En MD



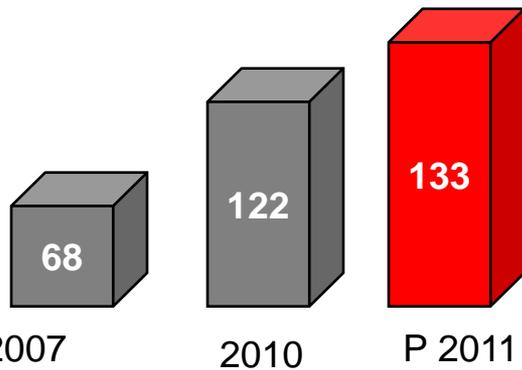
## Crédits

En MD



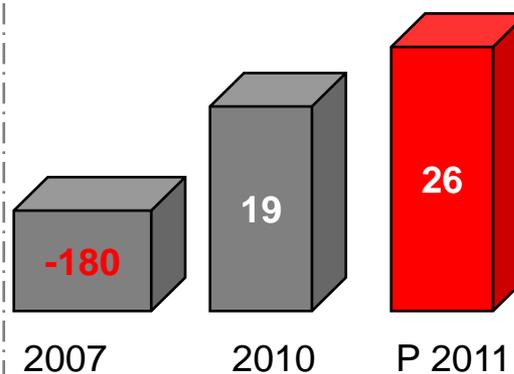
## P N B

En MD

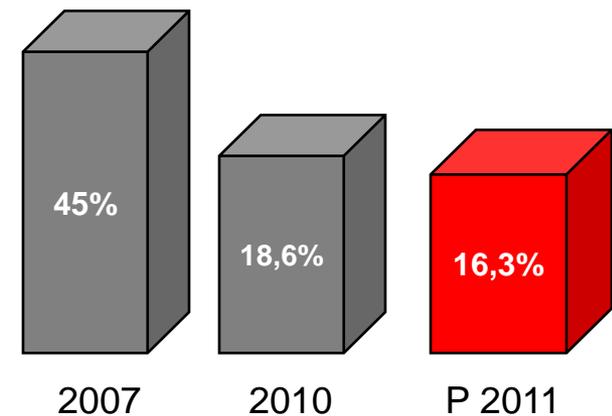


## Résultat Net

En MD



## Taux d'actifs classés





## □ Introduction

- Exposition de l'UIB sur les parties liées à la famille de l'ex-président
- Dispositif de continuité de l'activité
- Plan de soutien à l'économie en période post-révolution

## □ Réalisations 2010

- Faits marquants 2010
  - Focus sur le volet commercial
  - Focus sur les fonctions support
- Résultats financiers au 31/12/2010

## □ Perspectives 2011

## □ Ambition 2015



## Ambition UIB 2015 : 4 axes : Clients, Modèle opérationnel, Collaborateurs et Image

### 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 traitements, réduire les risques opérationnels et renforcer la gestion des risques et notre dispositif de surveillance permanente

### 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.

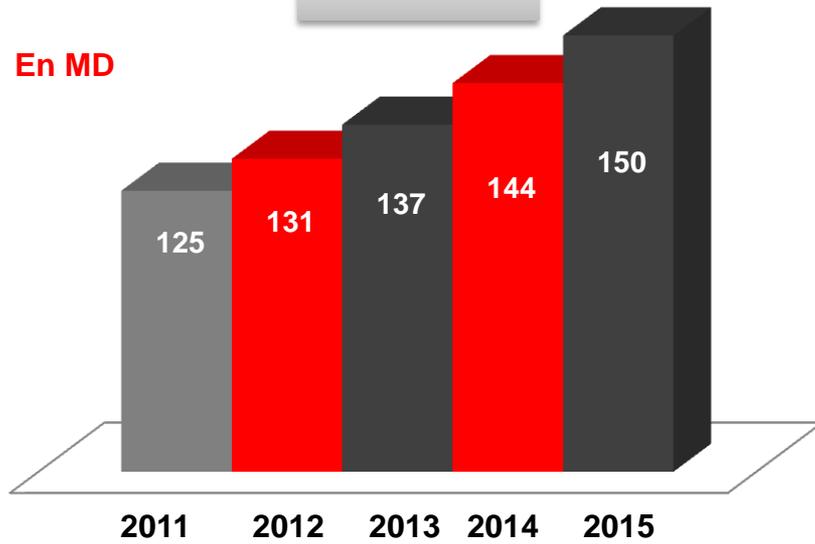
### Notre image

- Une banque qui ne peut se contenter de la neuvième place dans le palmarès des banques tunisiennes, une banque qui continue à être au service de l'économie tunisienne et 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**



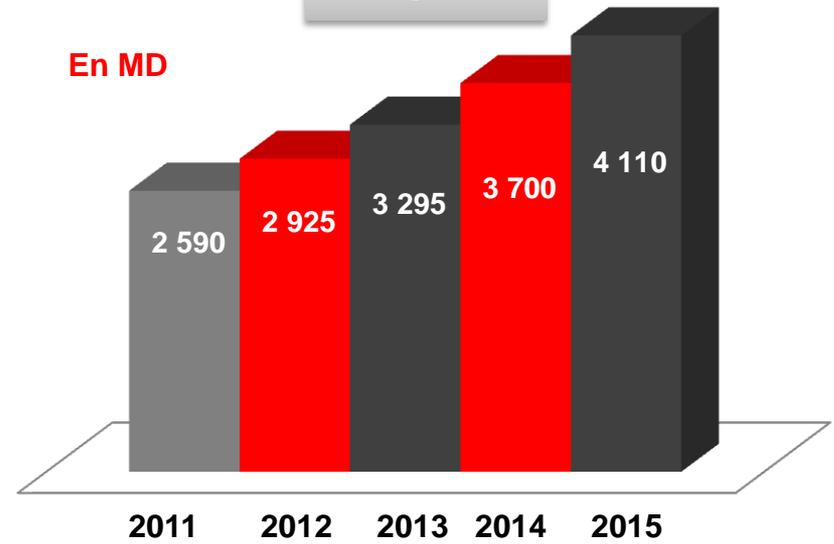
## Réseau

En MD



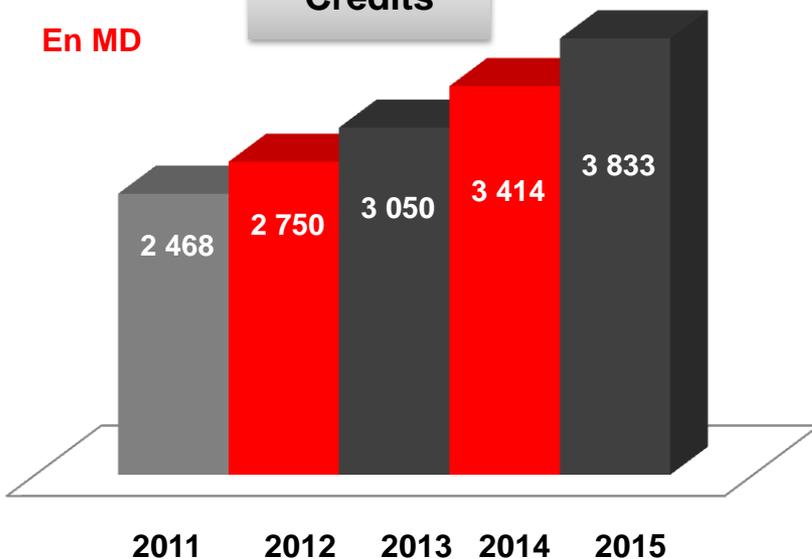
## Dépôts

En MD



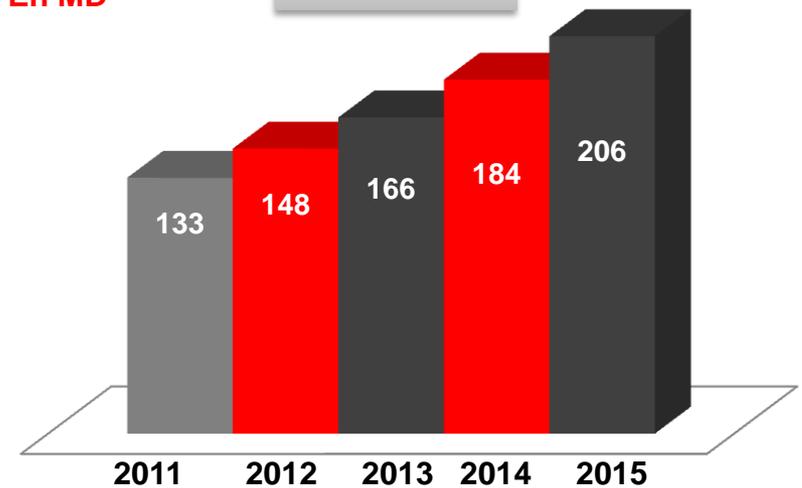
## Crédits

En MD



## PNB

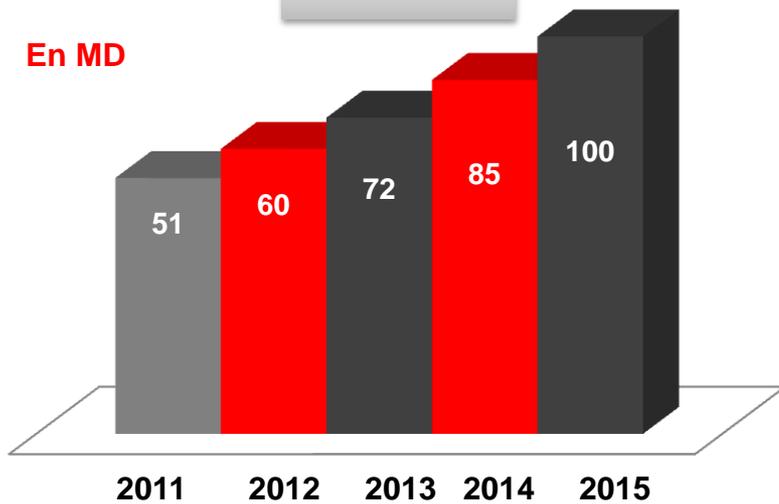
En MD





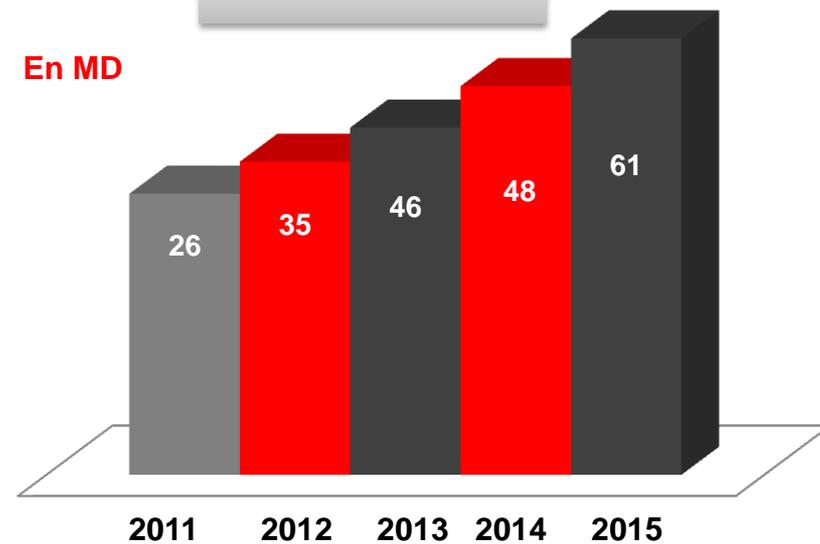
## R B E

En MD

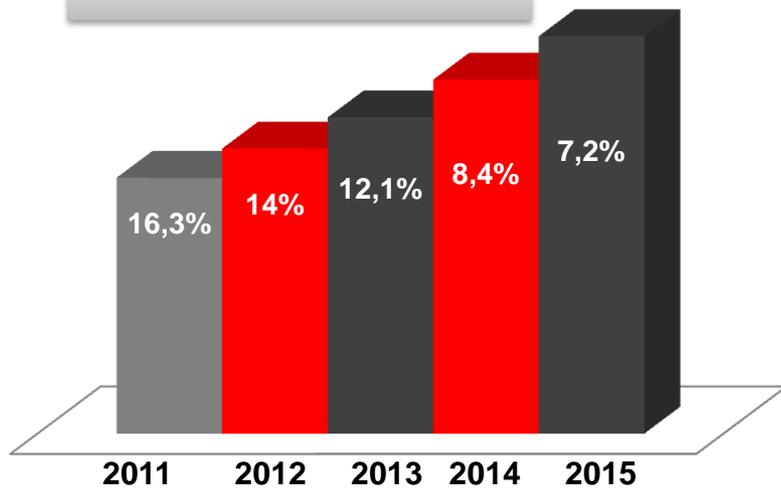


## Résultat Net

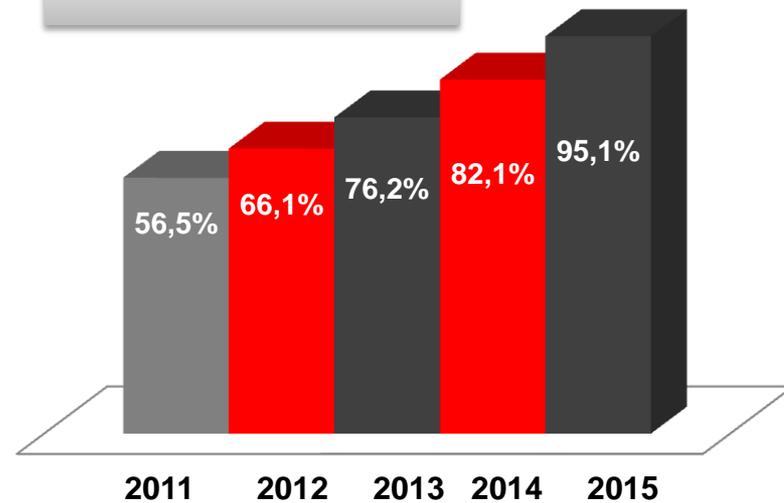
En MD



## Taux Actifs Classés



## Taux de couverture





***MERCI DE VOTRE ATTENTION***

