

Communication Financière

**Réalisations 2009-2010
&
Perspectives 2010-2015**

Le Directeur Général

Kamel NEJI



Ce qu'il faut retenir...

Depuis 2008, l'un des objectifs essentiels de l'UIB est la consolidation de ses assises financières ; une stratégie approuvée par

***l'Assemblée Générale des Actionnaires
du 9 Aout 2008***

***et ayant fait l'objet de communication lors de nos rencontres
des 29 juillet, 4 novembre 2008 et 10 avril 2009***



**Mot du
Directeur
Général**

Ce qu'il faut retenir...

L'UITB est en ordre de marche



Ce qu'il faut retenir de l'évaluation à mi-parcours...

➤ ***L'UIB s'est illustrée, depuis la mise en œuvre de son plan de développement 2008-2012, par une amélioration de son positionnement en matière de crédit, de PNB et de RBE au sein du secteur bancaire tunisien et par une consolidation de ses fondamentaux et de ses ratios de gestion et de risque. L'UIB est arrivée au terme des deux premières années de son plan à:***

- Renforcer ses fonds propres et consolider ses fondamentaux,
- Mobiliser des dépôts de **2 054 MD** à fin mars 2010 , en progression moyenne de **11,4%** sur les deux dernières années, avec une part de marché de **6,4%**,
- Améliorer la structure de ses dépôts avec une composante dépôts à vue et d'épargne représentant **70%** du total de ses ressources,



Notre Programme 2008-2012

- ❑ Accroître ses crédits de **1 316 MD** à **2 014 MD** à fin mars 2010 en progression moyenne de **20%** sur les deux dernières années, ce qui situe l'UIB au **8^{ème}** rang des banques avec une part de marché de **6,7%**
- ❑ Améliorer son positionnement en matière de Crédit avec une part de marché de **6,75%** à fin mars 2010 contre **5,86%** à fin 2007 .
- ❑ Porter son total bilan de **1 738 MD** à **2 523 MD** soit une évolution moyenne de **17%** par an,
- ❑ Améliorer son positionnement en matière de PNB avec une part de marché de **6,55%** à fin mars 2010 contre **4,92%** à fin 2007 .
- ❑ Augmenter son PNB de **68 MD** à **105 MD** soit un accroissement moyen de **24 %** par an ayant permis à l'UIB de passer du **10^{ème}** au **9^{ème}** rang dans le palmarès des banques de la place en termes de PNB.



Notre Programme 2008-2012

- ❑ Améliorer son coefficient d'exploitation de **85,2%** à **59,4%** entre fin 2007 et fin mars 2010,
- ❑ Provisionner ses créances classées au delà du seuil de **50%** contre **45,2%** au 31 décembre 2007,
- ❑ Faire baisser son taux de créances classées de **45%** à **24%** entre fin décembre 2007 et juin 2010, le taux projeté est de **19,1%** à fin 2010,
- ❑ Améliorer sensiblement son ratio de solvabilité, en passant à **9,22%** en 2009 contre **-1,4%** en 2007,
- ❑ Renouer avec les bénéfices, avec un résultat net de **7,4 MD**, ce qui n'est qu'un début.



Notre Programme 2008-2012

- *Forte de ses acquis et des premiers résultats positifs de sa stratégie 2008-2012, l'UIB poursuivra son renouveau sur la trajectoire d'une compétitivité réinventée avec à la clé un résultat attendu de **17 MD** en 2010 et **25 MD** en 2011,*
- *L'UIB continuera également à agir sur le niveau de ses créances classées de manière à les ramener à **19,1%** cette année contre **45%** à fin décembre 2007.*



Notre Programme 2008-2012

- ***Pour 2010-2011, et compte tenu de nos marges de progression, nous allons continuer à mobiliser les moyens nécessaires pour réaliser nos prévisions en termes de PNB et de résultat ; plusieurs indices le laissent penser. Au cours des 5 premiers mois de cette année, notre PNB a évolué de plus de 15% par rapport à la même période de 2009 et la remontée actuelle des taux est de nature à impacter positivement nos résultats.***

- ***La transformation menée depuis 2008 se poursuivra au cours de la période 2010-2015 dans le cadre de notre nouveau programme siglé « Ambition 2015 » de manière à :***
 - ***améliorer sensiblement nos ratios de rentabilité et atteindre un résultat net de plus de 57 MD à l'horizon 2015, soit environ 8 fois le bénéfice réalisé en 2009;***
 - ***être extrêmement réactifs pour ne pas nous contenter de notre 8ème place dans le palmarès actuel des banques tunisiennes.***



Notre Programme 2008-2012

*Notre communication d'aujourd'hui est destinée à vous rassurer davantage sur le présent et le futur de notre banque. Elle est de nature à prouver que **l'UIB est aujourd'hui sur une courbe ascendante** avec des résultats plus performants et des fondamentaux plus solides. La trend de rentabilité projeté est de nature à permettre une bonne rémunération du capital et à assurer un renforcement des fonds propres nécessaires pour accélérer notre développement.*

Nous atouts actuels, nos plans ainsi que nos marges de progression permettent de nous donner les moyens de nos ambitions.

- *La consolidation de **nos ressources** à la faveur de l'augmentation de capital réalisée en 2008 et de l'emprunt obligataire lancé en 2009;*
- *La mise à niveau de nos fondamentaux et de nos ratios de gestion et de risque*



Notre Programme 2008-2012

- Notre **système d'information** est quasiment stabilisé ;
- Notre **organisation** est plus fluide avec une séparation entre l'activité Commerciale, l'activité Risque et l'activité Back office;
- Le **capital humain** est renforcé par des recrutements ciblés, sans compter l'implémentation d'une **culture du Mérite** et le lancement d'un plan de **formation** et de **développement des compétences** via la création de notre **Académie de formation**;
- Plus des **2/3** de nos **agences** sont aujourd'hui rénovées avec une organisation adaptée de notre dispositif commercial et une approche structurée et proactive ;
- Le regain de **dynamisme commercial** qui se reflète dans les indices d'évolution de la production ;
- Le déploiement en cours de notre dispositif d'amélioration **d'efficacité opérationnelle** qui vise à améliorer notre productivité et la qualité de nos prestations ;
- Et le **volet risque** qui représentait l'un des maillons faibles de l'UIB est aujourd'hui mieux maîtrisé.



I. Faits Marquants 2009-2010

- Contexte général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan contrôle
- Sur le plan des Ressources Humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre

II. Résultats Financiers au 31/12/2009

III. Résultats financiers au 31/03/2010

IV. Conclusion et Perspectives 2010-2015



Contexte Général

- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan des Ressources Humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre



Ce qu'il faut retenir...

Un environnement qui continue d'être globalement favorable et des fondamentaux solides, malgré la conjoncture internationale et le contexte de baisse des taux en dinar et en devise.

Contexte Général

➤ Indicateurs clés du secteur bancaire(*) :

(9 Banques)	PNB	Crédits	Dépôts
2008/2009	+6,35%	+9,0%	+12,56%
Mars 2009/Mars 2010	+ 8,22%	+12,20%	+11,18%

(*): Source publications CMF: STB, BIAT, BNA, BH, ATB, Attijari, BT,AB et UBCI.

□ Contexte Général

➤ Principaux Indicateurs Macro-économiques :

	2008	2009
Concours à l'économie	14,00 %	10,50 %
Dépôts bancaires	15,49 %	9,29 %
Masse Monétaire	14,20%	11,90%
Taux de croissance	4,60%	3,10 %
Taux d'inflation	5,00%	3,70 %
TMM	5,22%	4,30 %



☐ Contexte Général

➤ Principaux Indicateurs Macro-économiques :

	2008	2009
Créances Classées	15,50 %	13,20 %
Ressources en Devises	11 688 MDT	13 398 MDT
Investissements Directs Etrangers	3 597 MDT	2 357 MDT
Surliquidité	442 MDT	869 MDT
COMEX		
<i>Export</i>	25 692 MDT	19 469 MDT
<i>Import</i>	30 341 MDT	23 637 MDT



Contexte Général

➤ Un Plan d'action UIB **en cours** :

Domaine	Plan d'action
Commercial	<ul style="list-style-type: none">✓ Réorganisation des fonctions au niveau du réseau :<ul style="list-style-type: none">• Animateurs de marché, contrôleurs des engagements,✓ Développement de l'offre commerciale :<ul style="list-style-type: none">• Internet banking, TradeNet, Carte Platinum, Recharge DAB...✓ Poursuite de la séparation des tâches Front/Back et du transfert des tâches administratives , accomplies jusqu'à présent au niveau des agences, vers le Pôle Service Client,✓ Poursuite de renouvellement des compétences du réseau depuis 2008:<ul style="list-style-type: none">• Nomination de 52 nouveaux responsables d'agence, dont 71% sont <u>diplômés de l'enseignement supérieur</u> et 33% de femmes,• et 6 nouveaux directeurs régionaux.

Contexte Général

➤ Un Plan d'action UIB **en cours** :

Domaine	Plan d'action
Commercial (suite)	<ul style="list-style-type: none">✓ Déploiement du projet PROACT',✓ Poursuite de l'amélioration de la qualité de service à la clientèle,✓ Montée en puissance de la salle des marchés✓ Développement des synergies avec la SG pour saisir les opportunités de marché et les nouvelles niches non encore exploitées.✓ Amélioration de notre positionnement sur le segment de la clientèle commerciale,

Contexte Général

➤ Un Plan d'action UIB **en cours** :

Domaine	Plan d'action
Risques	<ul style="list-style-type: none">✓ Renforcement de la culture de risque et du dispositif de recouvrement,✓ Déploiement des modules « Delta contentieux » et « Delta recouvrement »,✓ Implémentation d'un nouveau dispositif de contrôle des engagements et des risques de marché,✓ Cession d'une partie des actifs non performants.

Contexte Général

➤ Un Plan d'action UIB **en cours** :

Domaine	Plan d'action
Supports	<ul style="list-style-type: none">✓ Lancement de 3 projets d'infrastructure informatique et de 5 autres projets importants visant à répondre aux exigences de sécurité recommandées par la mission d'audit DSI du mois de novembre 2008,✓ Meilleure appropriation par le personnel du système d'information, qui est quasiment stabilisé,✓ Poursuite de l'implémentation du nouveau dispositif organisationnel:<ul style="list-style-type: none">• Achat, Contrôle de Gestion, Contrôle Permanent, ALM..✓ Renouvellement des équipements monétiques et lancement du projet de serveur d'autorisation✓ Poursuite de la réorganisation de la filière comptable.



Contexte Général

➤ Un Plan d'action UIB **en cours** :

Domaine	Plan d'action
Back office	✓ Industrialisation et optimisation des process change, monétaire, monétique, titres , juridique, international, moyens de paiement , courrier, crédits aux entreprises , contrôle et appui ...

Contexte Général

➤ Un Plan d'action UIB **en cours** :

Domaine	Plan d'action
DRH	<ul style="list-style-type: none">✓ Optimisation des effectifs et adaptabilité des collaborateurs au nouveau contexte,✓ Perfectionnement du dispositif de formation et ouverture de notre Académie de formation en avril 2009,✓ Enrichissement du contenu des formations,✓ Implémentation d'une culture du mérite.

□ Contexte Général

➤ Un Plan d'action UIB **achevé** :

Domaine	Plan d'action
Contrôle	<ul style="list-style-type: none">✓ Réactivation du Comité Exécutif de Crédit,✓ Réactivation du Comité Permanent d'Audit Interne,✓ Désignation d'un Responsable Conformité,✓ Normalisation de la communication financière : Mise en conformité de la banque avec les dispositions de la loi du 18 octobre 2005 relative au Reporting financier,✓ Conformité aux ratios réglementaires (solvabilité et liquidité)✓ Dénouement du dossier du contrôle fiscal,✓ Bannissement des Suspens Comptables,✓ Amélioration des circuits et des délais de traitement des dossiers de crédit et mise en conformité avec les dispositions réglementaires régissant le TEG



Contexte Général

Sur le plan commercial

- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan contrôle
- Sur le plan des Ressources Humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre



Ce qu'il faut retenir...

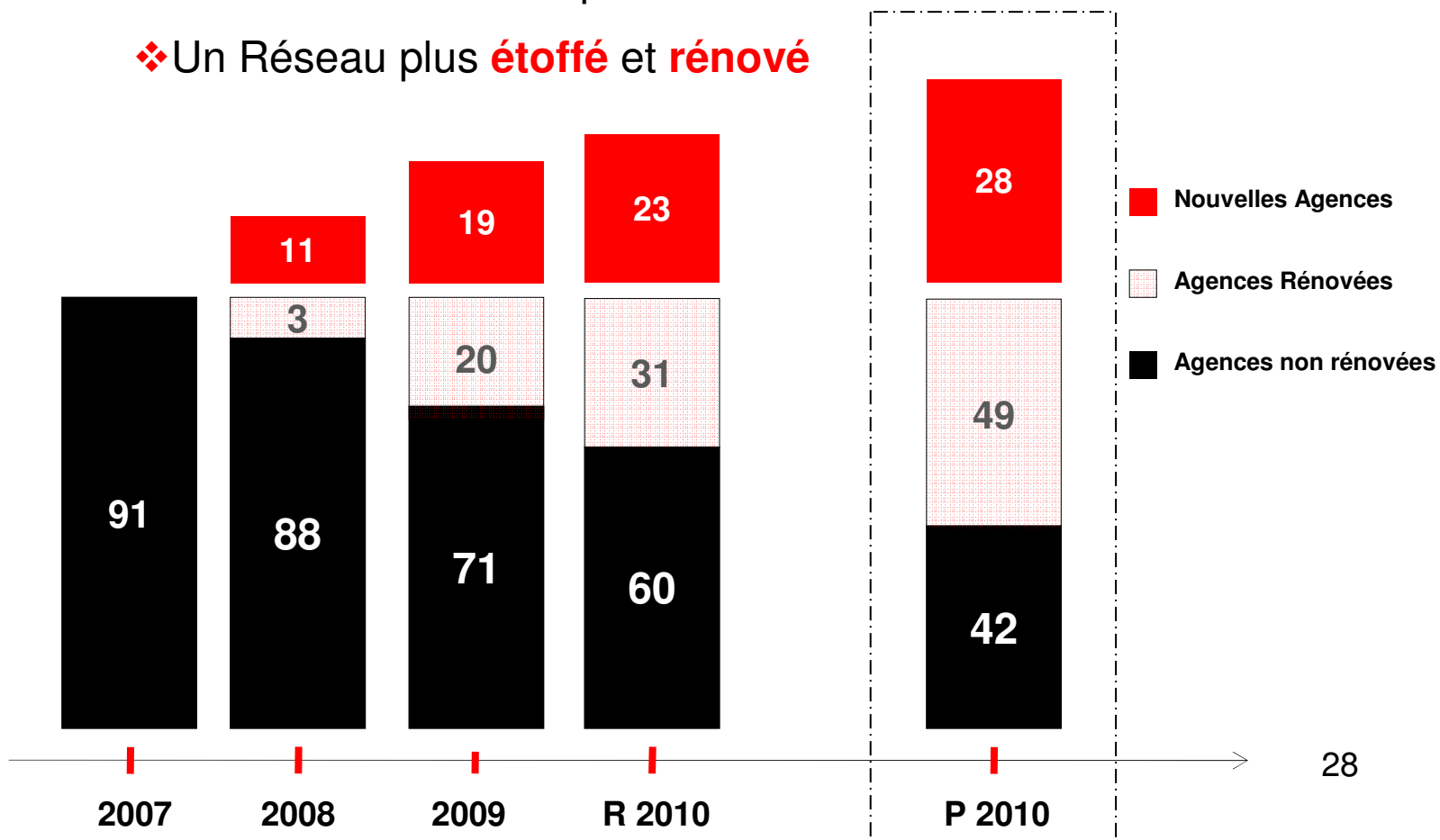
**L'Ambition d'une Banque relationnelle,
référence sur ses marchés, choisie pour la
qualité et l'engagement de ses équipes.**



Sur le plan commercial

➤ Renforcement de la Banque **Relationnelle** :

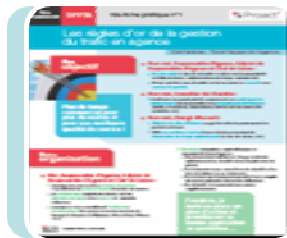
❖ Un Réseau plus **étouffé** et **renové**



Sur le plan commercial

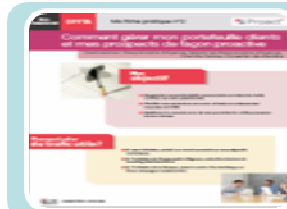
➤ Refonte de la démarche commerciale :

❖ Lancement du programme **Pro'ACT**



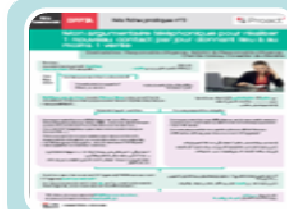
Proactivité Managériale

- Gérer l'efficacité commerciale en organisant des réunions hebdomadaires structurées en agence



Proactivité à l'accueil

- Améliorer l'accueil au guichet par une meilleure gestion des files d'attente et un meilleur équipement de l'agence pour le confort des clients



Proactivité sur le Portefeuille

- Développer l'activité commerciale en provoquant, organisant et multipliant les contacts avec les clients et les prospects

Sur le plan commercial

➤ Nouveaux Produits et Canaux de distribution :

❖ **Extension** et **Optimisation** de notre offre de produits



Marché des particuliers

- l'offre « MAHLY » nouveau crédit immobilier de longue durée à taux fixe. Un crédit qui permet de financer sur une durée allant jusqu'à 25 ans et à hauteur de 80% du montant de l'acquisition d'un logement



Marché TRE

- L'offre « Hanine » comprend un compte en dinar convertible, une carte de paiement Nationale (Mastercard), une assurance des moyens de paiement (JOKER) et un service d'Internet Banking (UIBnet).

Sur le plan commercial

➤ Nouveaux Produits et Canaux de distribution :

❖ **Extension** et **Optimisation** de notre offre de produits



Marché des particuliers

- L'offre « **MOBI'DAB** » offre à tous les abonnés aux lignes prépayées de l'opérateur téléphonique TUNISIANA la possibilité d'effectuer les opérations de recharge de leurs téléphones mobiles via ses DAB.



Marché des particuliers et des Professionnels

- L'offre « **ALTERNA** » offre à la clientèle une réserve d'argent renouvelable leur permettant de faire face à des décalages de trésorerie, des dépenses imprévues ou de financer des achats « coups de cœur ».

Sur le plan commercial

➤ Nouveaux Produits et Canaux de distribution :

❖ **Extension** et **Optimisation** de notre offre de produits



Marché des particuliers

- Installation du premier DAB dans l'enceinte d'un centre hospitalier en Tunisie (Charles Nicolle)
- Installation d'un DAB de change à l'aéroport Enfidha



Marché Entreprise

- L'offre « **UIBnet PRO** » permet aux entreprises de consulter leurs comptes 24h/24 et 7j/7 et de réaliser les virements unitaires ou multiples

Sur le plan commercial

- Des partenariats stratégiques au service de la dynamique commerciale :
 - ❖ Partenariat **UIB-SG** : Marché TRE

Convention en cours de signature avec la SOCIETE GENERALE afin de permettre aux clients Tunisiens Résidents à l'Etranger -TRE -d'effectuer des opérations sur leurs comptes ouverts chez UIB.

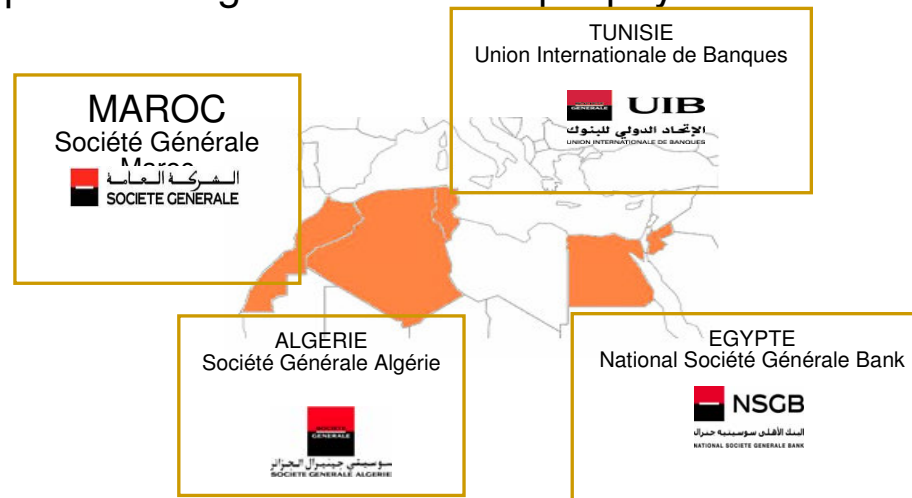
Sur le plan commercial

- Des partenariats stratégiques au service de la dynamique commerciale :
 - ❖ Partenariat **UIB-SGSS** : Activité Dépositaire Titres

*Convention sur l'activité dépositaire Titres en cours de signature avec la filiale Titre SGSS-Société Générale Securities services pour la conservation des instruments financiers. L'objectif de l'UIB étant de favoriser l'accès à la bourse de Tunis aux investisseurs étrangers déjà clients de SGSS(**2^{ème} Conservateur Européen et 6^{ème} mondial**).*

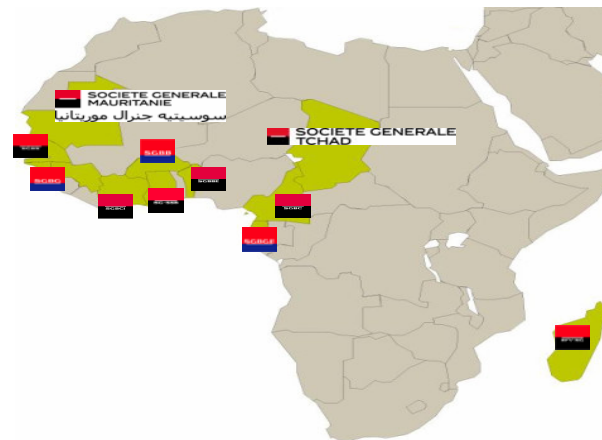
Sur le plan commercial

- Des partenariats stratégiques au service de la dynamique commerciale :
 - ❖ Partenariat **UIB-SGMA-NSGB-SGA** : développement de synergies Corporate avec les pays de l'Afrique du Nord:
 - ✓ Accompagnement de notre clientèle dans les pays du Maghreb,
 - ✓ Aide à l'implantation de nos clients en Algérie, Maroc et l'Egypte,
 - ✓ Mise en œuvre des prestations privilégiées dans les filiales du groupe Société générale de chaque pays.



Sur le plan commercial

- Des partenariats stratégiques au service de la dynamique commerciale :
 - ❖ Accompagnement de nos clients en **Afrique -Subsaharienne:**
 - ✓ Présence du Groupe SG dans 11 pays,
 - ✓ 4.500 collaborateurs au service de nos clients,
 - ✓ Introduction de nos clients auprès des implantations du groupe Société Générale dans chaque pays: Mauritanie, Sénégal, Guinée, Côte d'Ivoire, Ghana, Benin, Tchad, Cameroun, Guinée Equatoriale, Madagascar.



Sur le plan commercial

- Des partenariats stratégiques au service de la dynamique commerciale :
 - ❖ Partenariat **UIB- Monte dei Paschi di Siena (3^{ème} Banque Italienne)**:
 - ✓ Offres de services dédiés à la clientèle (Entreprises et particuliers) active en Tunisie,
 - ✓ Assistance et soutien aux projets d'investissement des clients de MPS,
 - ✓ Accompagnement de clients de l'UIB intéressés par l'Italie, 2^{ème} partenaire commercial de la Tunisie.



**MONTE
DEI PASCHI
DI SIENA**
BANCA DAL 1472

Sur le plan commercial

- Des partenariats stratégiques au service de la dynamique commerciale :
- ❖ **juillet 2009** : l'UIB a contribué au financement par la Société Générale de l'acquisition de vedettes maritimes par la Douane Tunisienne (env. 8 millions d'euros)
- ❖ **novembre 2009** : l'UIB a mis en place un crédit en devise pour permettre à Tunisair d'acquérir un Airbus A 340-500 (30 millions de dollars US)
- ❖ **mars 2010** : l'UIB a accompagné pour son installation en Tunisie la Société CFE, leader belge du BTP et des grands travaux, client stratégique de la Société Générale, actif en Tunisie dans le cadre du grand projet de marina à Bizerte (titulaire d'un marché de près de 50 millions d'euros) ;
- ❖ **juin 2010** : l'UIB a joué le rôle de banque dépositaire pour le compte de plusieurs investisseurs institutionnels étrangers.

Sur le plan commercial

- Une qualité renforcée en matière de :
 - ❖ **Disponibilité des DAB :**
 - ✓ Une amélioration du taux pour atteindre une disponibilité de **96 %** en **2010**
 - ❖ **Agencement et entretien :** Obtention de la distinction « meilleure agence bancaire sur le plan de la propreté » par l'agence Menzel Bouzelfa.
 - ❖ **Taux de satisfaction Clients :**
 - ✓ Taux de conformité des agences aux nouvelles normes: **82.0 %**
 - ✓ Taux d'appréciation des agences de l'UIB: **92.5 %**
 - ✓ Taux de satisfaction en matière de qualité de service: **80.8 %**



- Contexte Général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel**
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan contrôle
- Sur le plan des Ressources Humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre

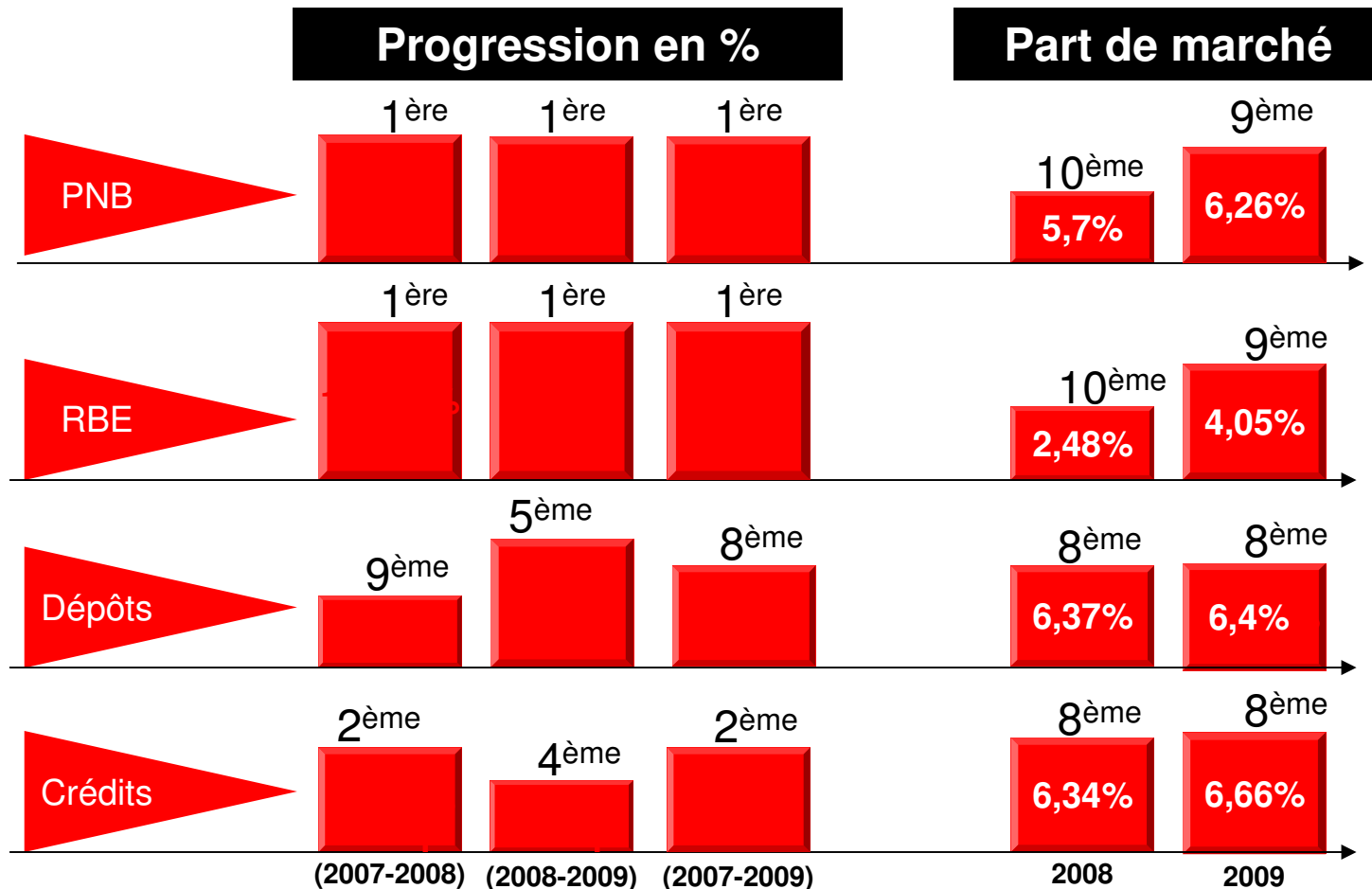
Ce qu'il faut retenir...

Un positionnement amélioré



Sur le plan positionnement sectoriel

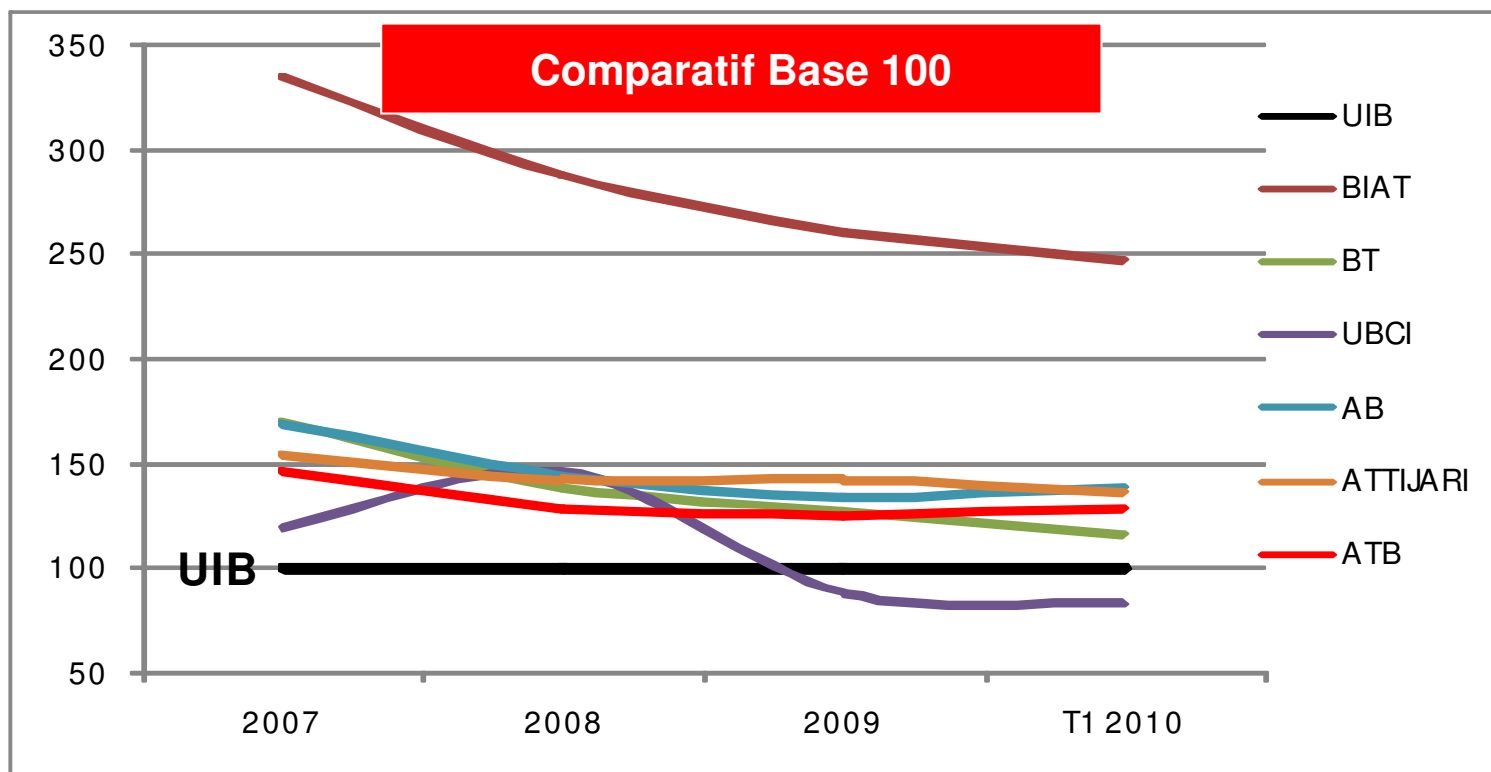
➤ Un positionnement amélioré :





Sur le plan positionnement sectoriel

- Un PNB en rattrapage par rapport à la concurrence:





- ❑ Contexte Général
- ❑ Sur le plan commercial
- ❑ Sur le plan positionnement sectoriel
- ❑ Sur le plan des engagements**
- ❑ Sur le plan contrôle
- ❑ Sur le plan des Ressources Humaines
- ❑ Sur le plan de la gestion des filiales
- ❑ Sur le parcours boursier du titre



Ce qu'il faut retenir...

Une structure améliorée du portefeuille avec:

- ❑ *Un objectif de CDL⁽¹⁾ de **19,1%** à fin 2010 contre **45%** à fin 2007; le ratio projeté des créances classées nettes de provisions, d'agios réservés et de garantie SG est de **8,9%** à fin 2010 .*
- ❑ *Une baisse du poids du contentieux de **32%** en 2007 à **15%** à fin 2010; le ratio projeté des créances contentieuses nettes de provisions, d'agios réservés et de garantie SG est de **7,5%** à fin 2010 .*
- ❑ *Une maîtrise de la charge de risque⁽²⁾ qui ne consomme plus que **107 points de base** sur 2008-2009,*
- ❑ *Une amélioration de la couverture⁽³⁾ au delà du seuil de **50%**,*
- ❑ *Un niveau de réalisation en matière recouvrement amiable et contentieux de **42,8 MD** en 2009*

(1) Actifs classés/Total engagement brut

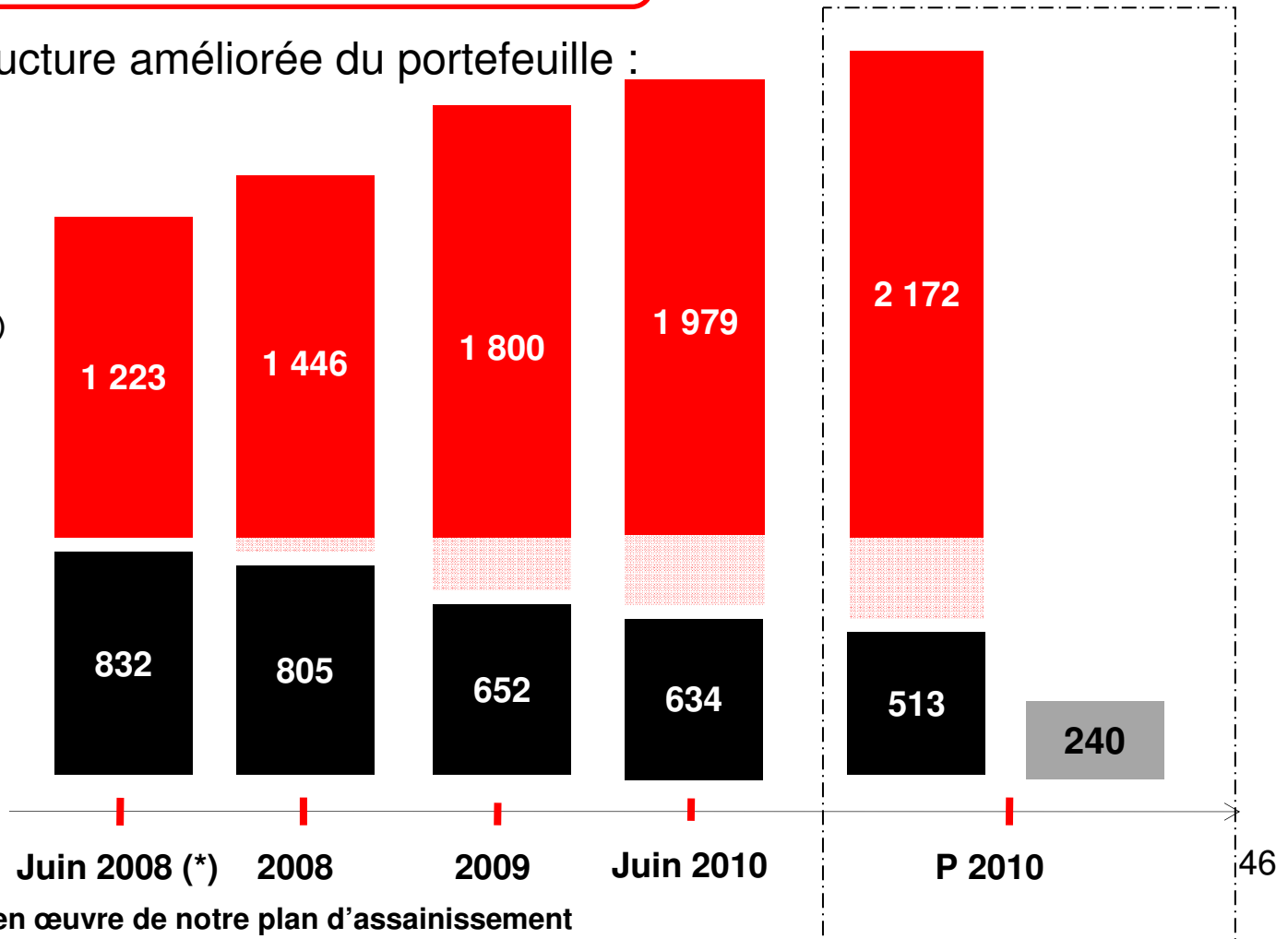
(2) Coût net du risque : Dotations aux provision crédits/ Encours moyen crédits par décaissements et EPS

(3) (Provisions +Agios)/Actifs classés

Sur le plan des engagements:

➤ Une structure améliorée du portefeuille :

- Créances saines (en MD)
- Créances assainies
- Créances classées (en MD)
- Créances classées nettes de provisions, d'agios réservés et de garantie SG



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



Sur le plan des engagements:

- Une structure améliorée du portefeuille :

	2007	2008	2009
Engagements productifs / Entreprises	-93 MD	+222 MD	+147 MD
Engagements productifs / Particuliers	+59 MD	+209 MD	+206 MD
Engagements productifs / tous marchés	-34,7 MD -3 %	+430 MD +42 %	+354 MD +24 %
Engagements improductifs / tous marchés	+17,5 MD +2 %	-15 MD -2 %	-152 MD -19 %



Sur le plan des engagements:

- Une structure améliorée du portefeuille :

	2007	2008	2009
Engagements improductifs / Entreprises	+8 MD +1 %	-24 MD -3 %	-152 MD -21 %
Engagements improductifs / Particuliers	+10 MD +18 %	+9 MD +14 %	-0,5 MD -0,7 %

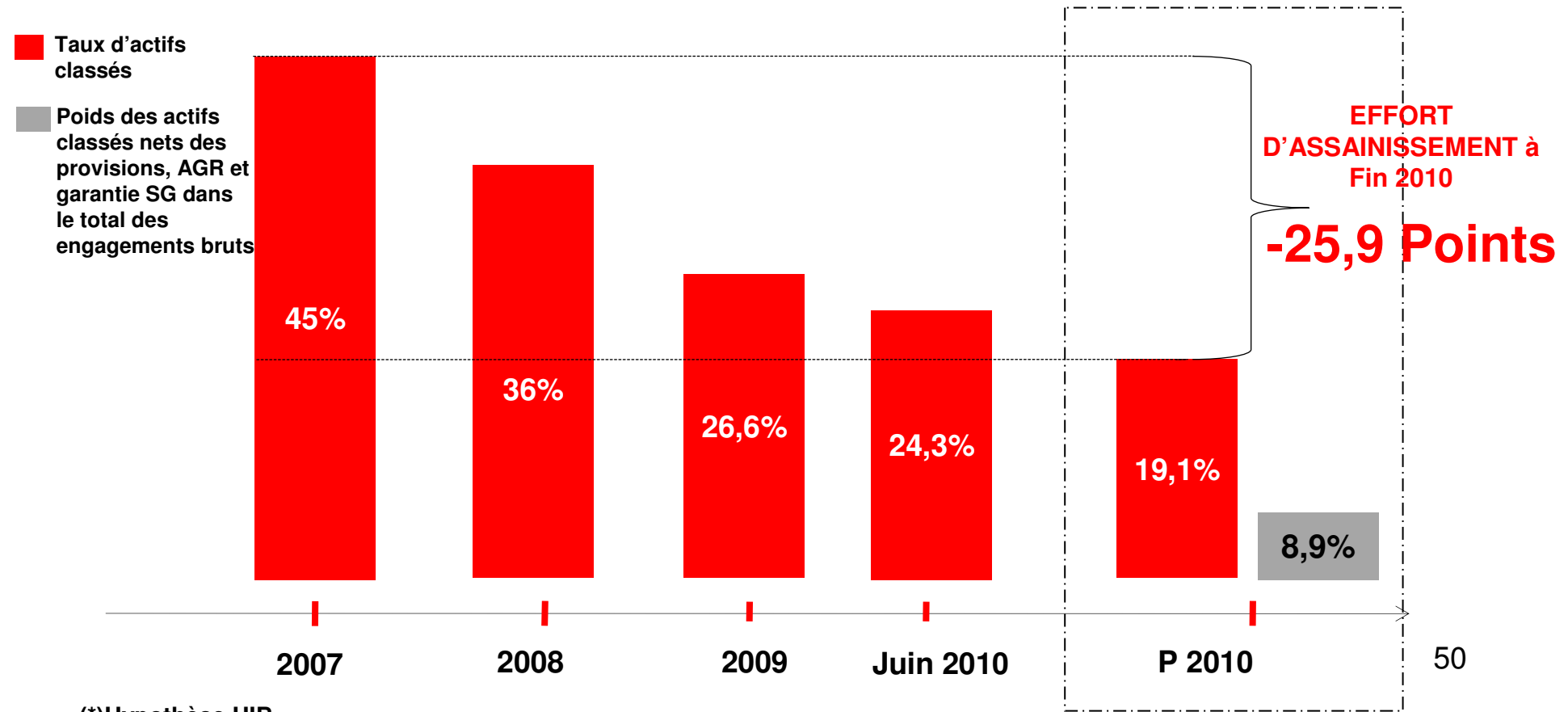
Sur le plan des engagements:

- Une structure améliorée du portefeuille (Juin 2008-Juin 2010):
 - ✓ **Baisse des créances classées: - 198 MD**
suite à :
 - L'effort de recouvrement ,l'amélioration du niveau de reclassement des créances et la maîtrise du niveau de déclassement du portefeuille sain.
 - Une cession de créances à notre filiale de recouvrement IRC
 - ✓ **Progression sensible des créances saines de la banque : + 756 MD**
 - ✓ **Baisse des créances contentieuses : - 150 MD**



Sur le plan des engagements:

➤ Un objectif de taux de CDL de **19,1%** à fin 2010 contre **45%** à fin 2007:



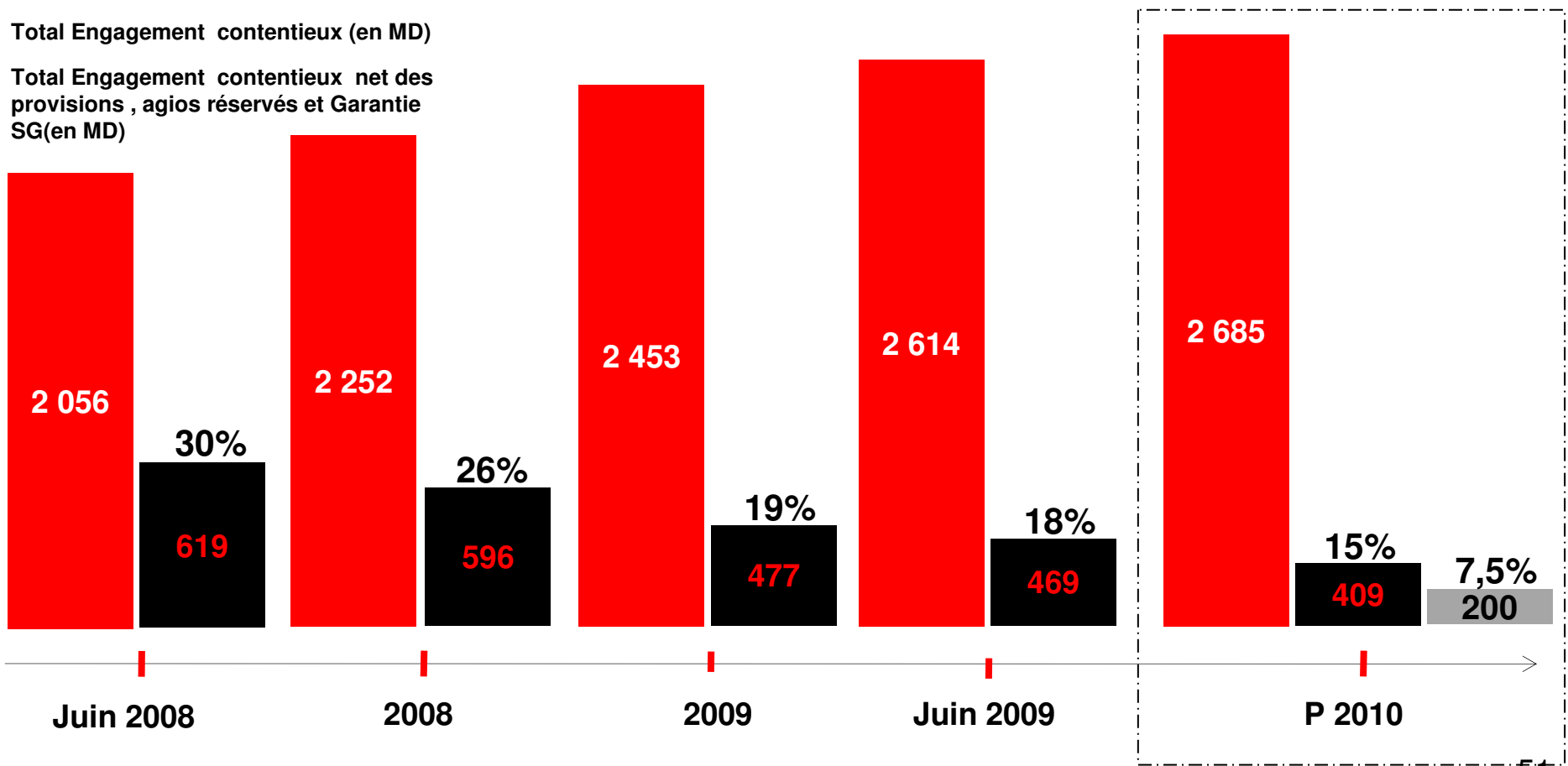
(*)Hypothèse UIB



Sur le plan des engagements:

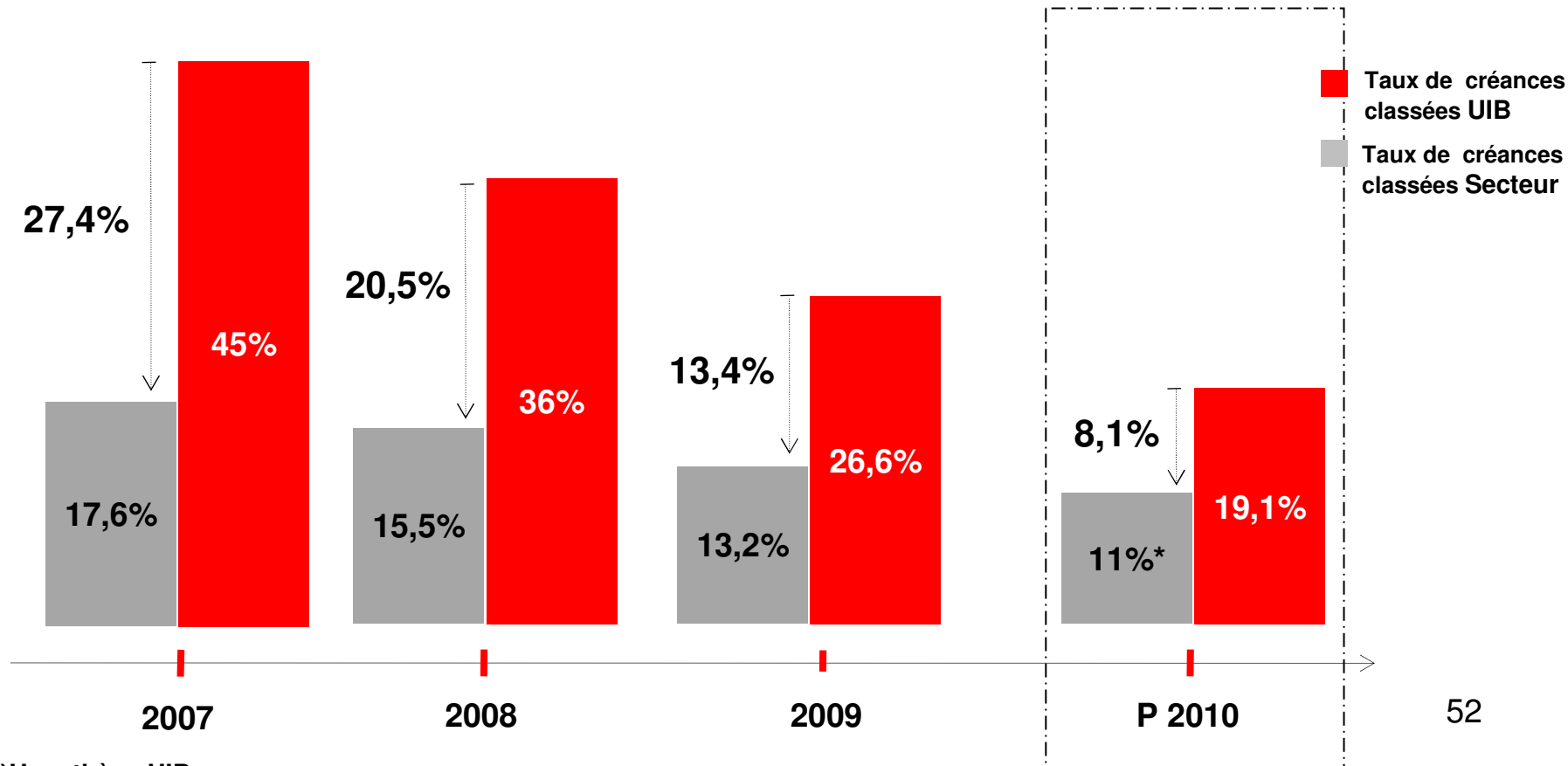
➤ Un poids du contentieux en nette baisse :

- Total Engagement Brut (en MD)
- Total Engagement contentieux (en MD)
- Total Engagement contentieux net des provisions , agios réservés et Garantie SG(en MD)



Sur le plan des engagements:

➤ Une effet « Contraste » réduit par rapport au secteur :



(*)Hypothèse UIB

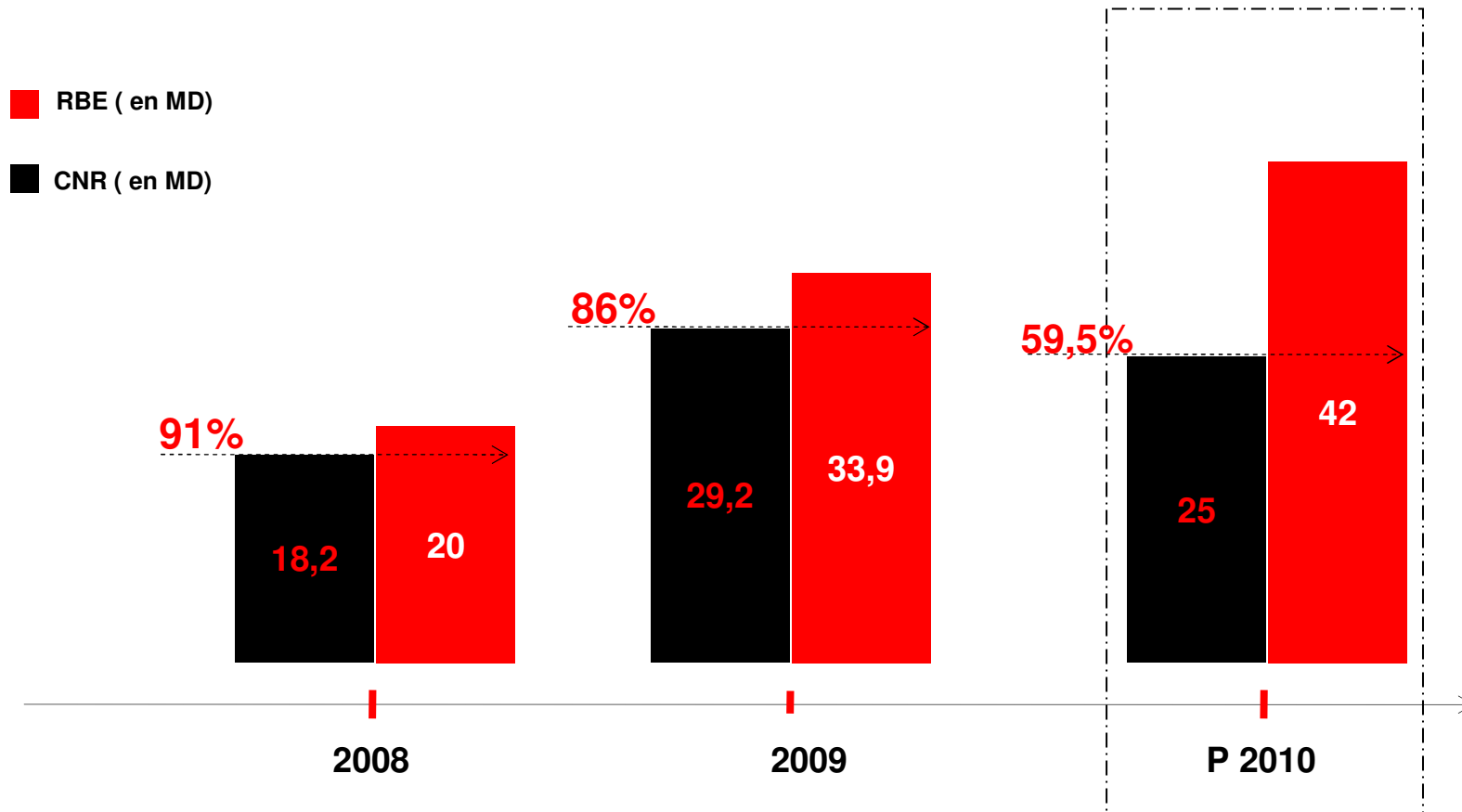
Sur le plan des engagements:

- Une maîtrise du coût net du risque en rapport notamment avec :
 - ✓ Un taux de déclassement de **0,7%** de la nouvelle production 2008-2009
 - ✓ Un taux de déclassement de **1%** de l'encours des engagements sains 2009
 - ✓ Une maîtrise de la charge de risque qui ne consomme plus que **107** points de base en moyenne (2008-2009)



Sur le plan des engagements:

- Une charge de risques qui ne consomme plus que 59,5% du RBE :

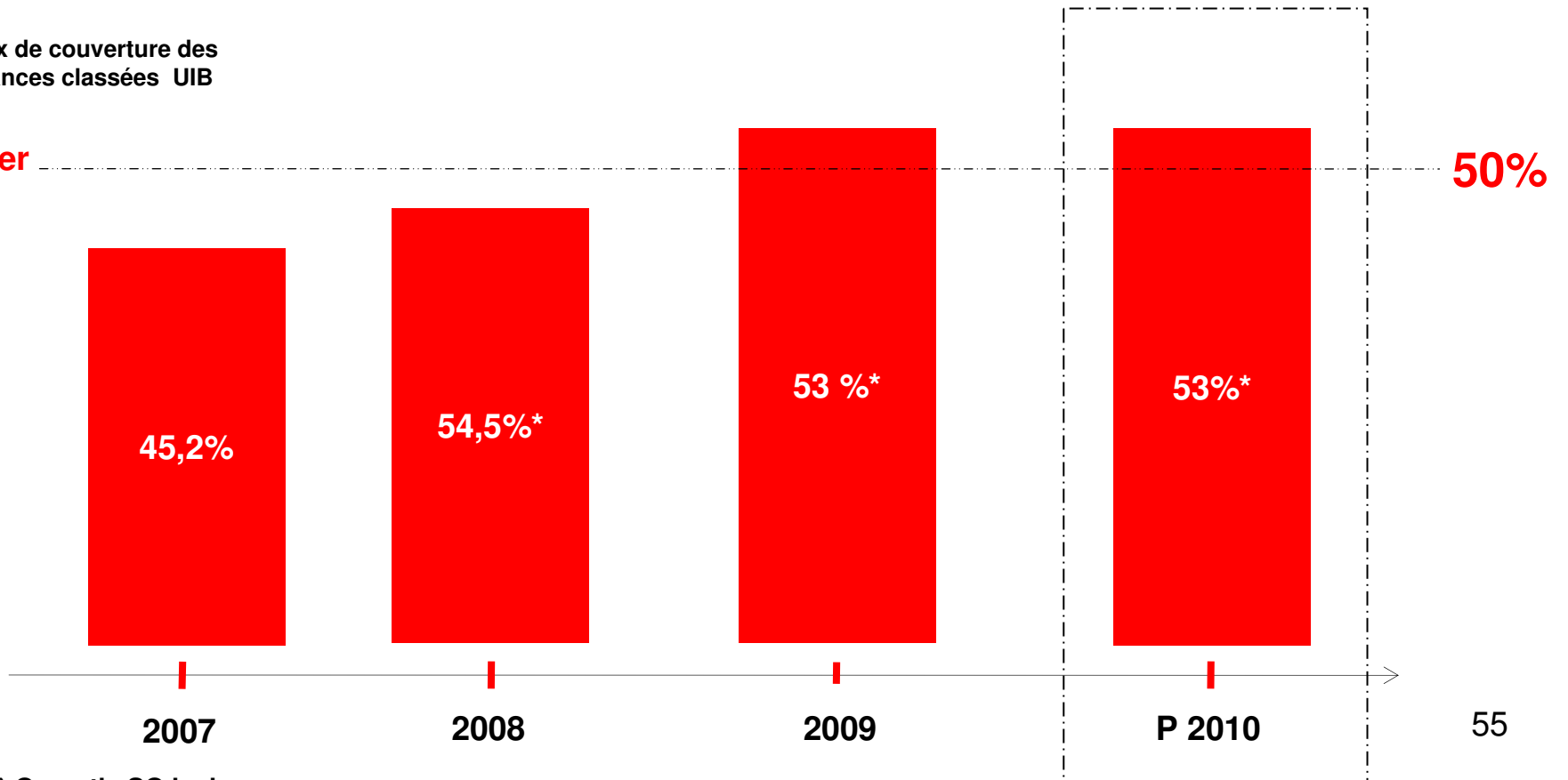


☐ Sur le plan des engagements:

- Une amélioration de la couverture au delà du seuil de 50% :

■ Taux de couverture des
créances classées UIB

Palier



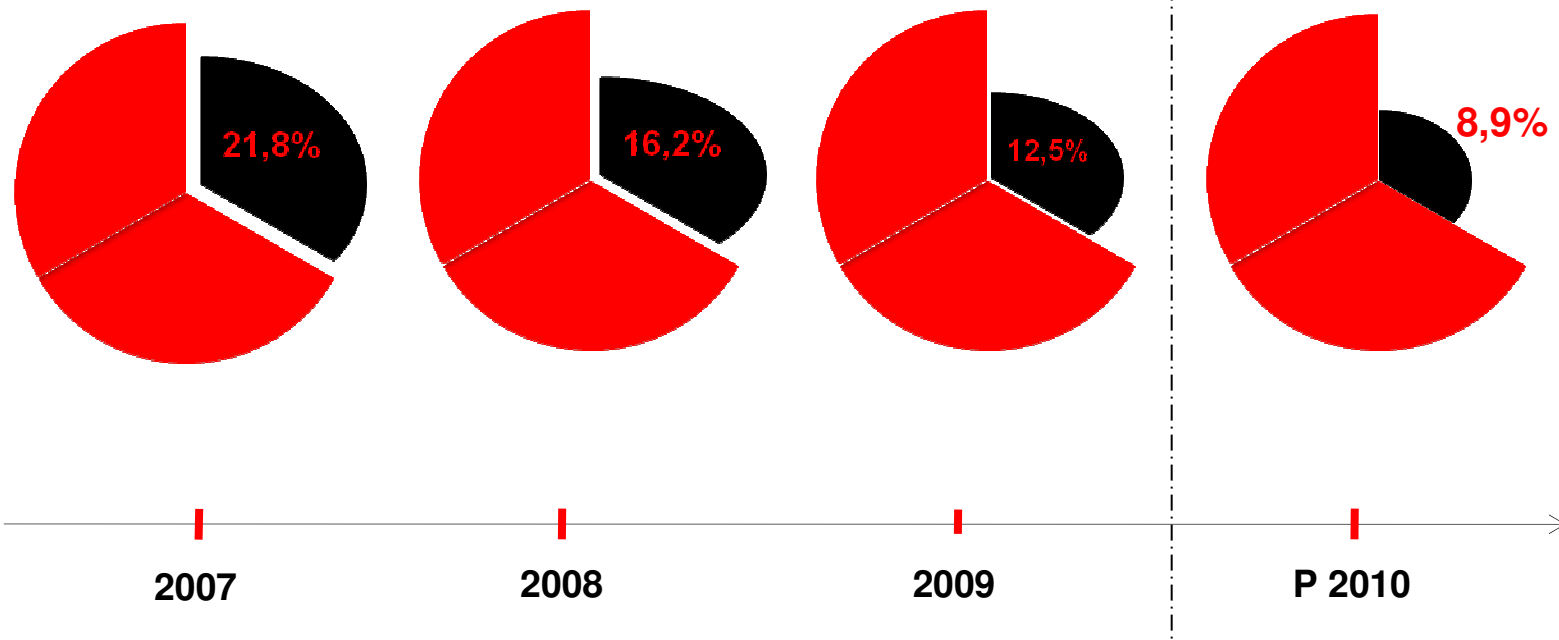
(*) Garantie SG incluse



□ Sur le plan des engagements:

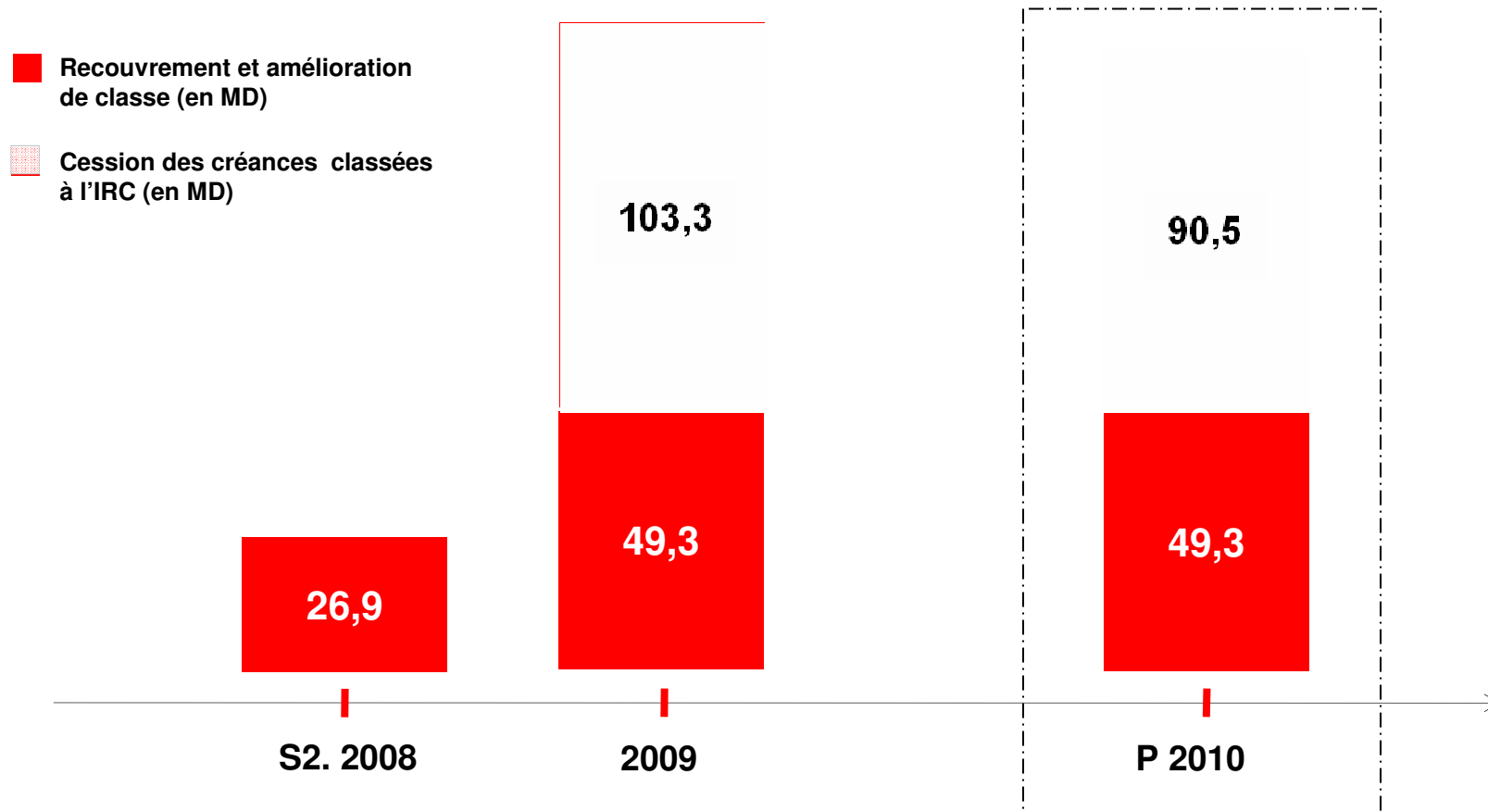
- Baisse sensible de la part des créances classées (nettes de provisions, agios réservés et garantie SG) dans le total des engagements bruts :

■ Poids des créances classées nettes de provisions, d'agios et de garantie SG dans le total des engagements bruts



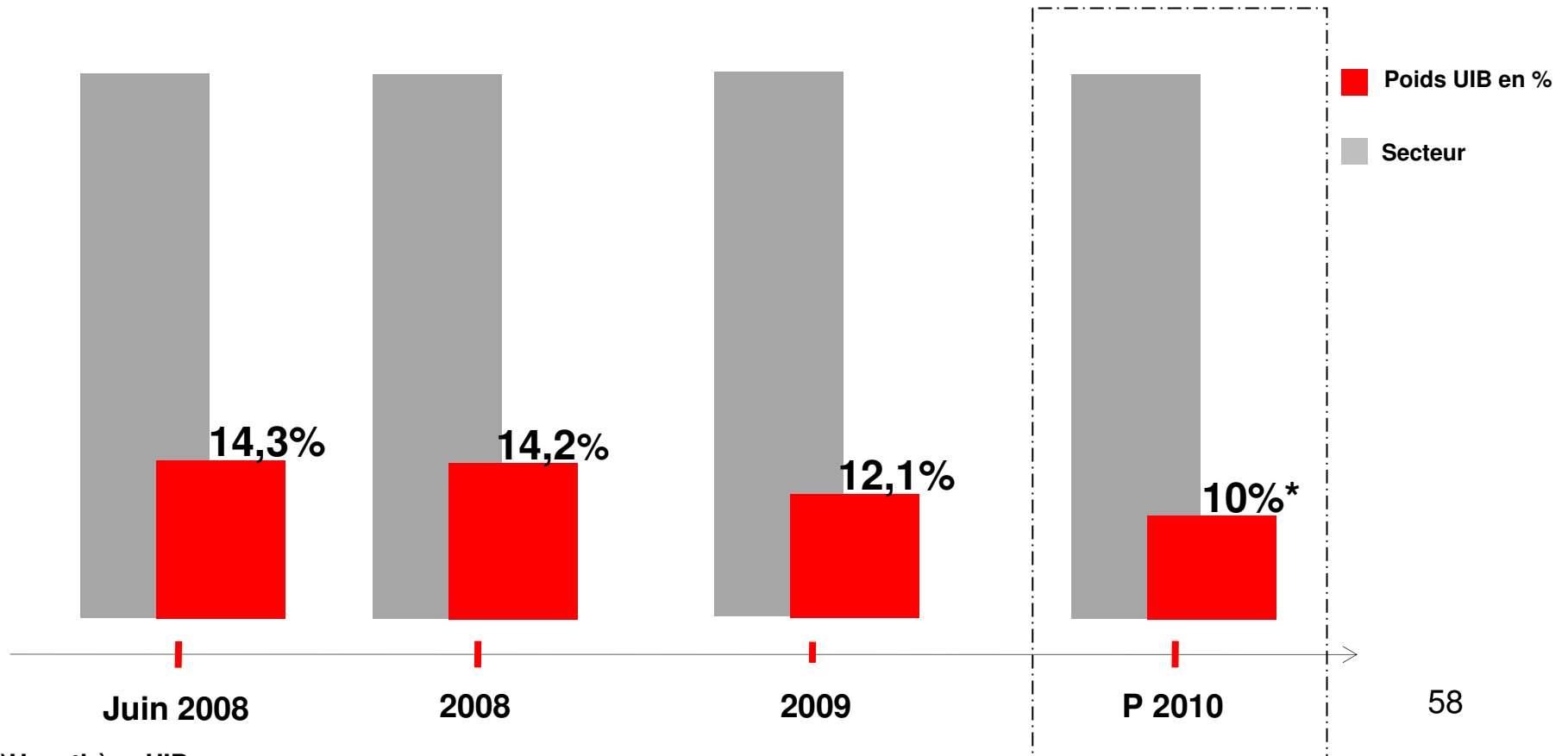
Sur le plan des engagements:

➤ Un assainissement à pied d'oeuvre:



Sur le plan des engagements:

➤ Poids UIB dans le total des créances classées à l'échelle nationale :



(*)Hypothèse UIB



- Contexte Général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan contrôle**
- Sur le plan des ressources humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre



Ce qu'il faut retenir...

Une consolidation du dispositif de contrôle au sein de la banque.



Sur le plan contrôle:

Domaine	Plan d'action
Lutte Anti Blanchiment	<ul style="list-style-type: none">✓ Mise en place d'un nouveau paramétrage de l'outil de filtrage✓ Mise à jour de la liste des clients✓ Renforcement du dispositif via l'allocation de ressources dédiées à l'analyse des alertes



☐ Sur le plan contrôle:

Domaine	Plan d'action
Surveillance Permanente	<p>✓ Réalisation d'une mission de diagnostic et d'optimisation de la fonction Surveillance Permanente visant à :</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Valider le périmètre des comptes et des procédures sensibles✓ Réaliser un état des lieux du périmètre des fiches de contrôle✓ Implémenter des recommandations propres à renforcer l'organisation de la fonction SP au sein de la banque



Sur le plan contrôle:

Domaine	Plan d'action
Risque Opérationnel	<ul style="list-style-type: none">✓ Fiabilisation des indicateurs d'alerte (Key Risk Indicators) en révisant leurs seuils de sensibilité,✓ Revue du dispositif de collecte des pertes via des rapprochements formalisés avec les données de la comptabilité✓ Poursuite des actions de formation ciblées vis-à-vis des nouveaux collaborateurs de la banque✓ Réalisation d'une cartographie des risques intrinsèques et résiduels propres à l'activité de la banque, complétée d'un plan d'action qui sera validé au cours du S2-2010✓ Lancement d'une mission de diagnostic visant à implémenter le dispositif de plan de continuité d'activité au sein de la banque



☐ **Sur le plan contrôle:**

Domaine	Plan d'action
Bâle II	<ul style="list-style-type: none">✓ Calcul du ratio de solvabilité en méthode standard pour les portefeuilles Corporate et Retail et en méthode avancée pour les portefeuilles souverains, banques et actions,✓ Segmentation et immatriculation des clients sur la base des portefeuilles Bâlois✓ Mise en œuvre d'un système de notation des contreparties avec des modèles dédiés pour chaque marché✓ Pilotage des opérations liées à l'activité de marché✓ Préparation du passage en méthode avancée des portefeuilles Retail et Non Retail (avec la constitution des profondeurs historiques nécessaires)



□ Sur le plan contrôle:

Domaine	Plan d'action
Audit Inspection	<ul style="list-style-type: none">✓ Animation du Comité Permanent d'Audit Interne et suivi de la bonne implémentation des recommandations des différents corps de contrôle✓ Intensification des missions d'inspection agence et suivi de l'implémentation des recommandations✓ Poursuite de la bonne couverture de l'audit des fonctions du siège✓ Missions d'assistance visant à renforcer et optimiser le dispositif de contrôle interne au sein de la banque✓ Renforcement des ressources via des recrutements ciblés de profils expérimentés



- Contexte Général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan contrôle
- Sur le plan des ressources humaines**
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre



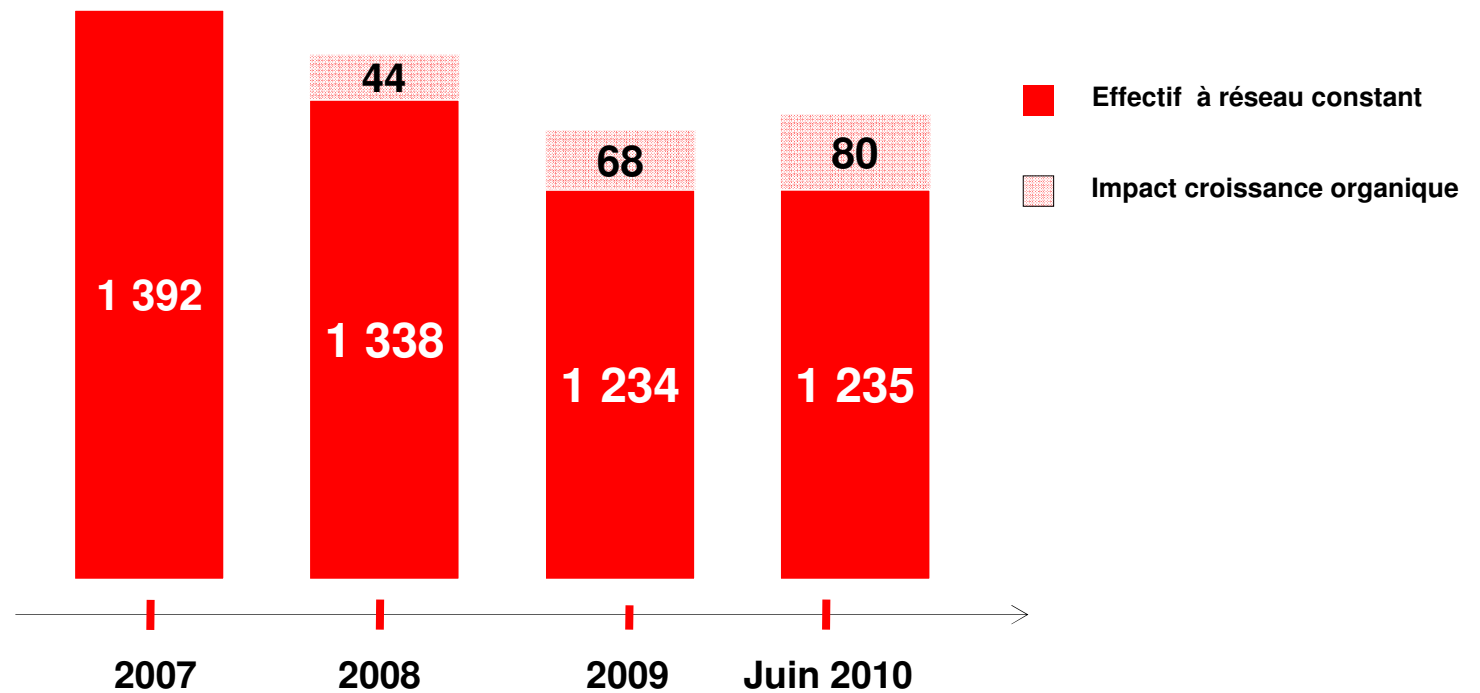
Ce qu'il faut retenir...

Une meilleure allocation des ressources.



Sur le plan des ressources humaines:

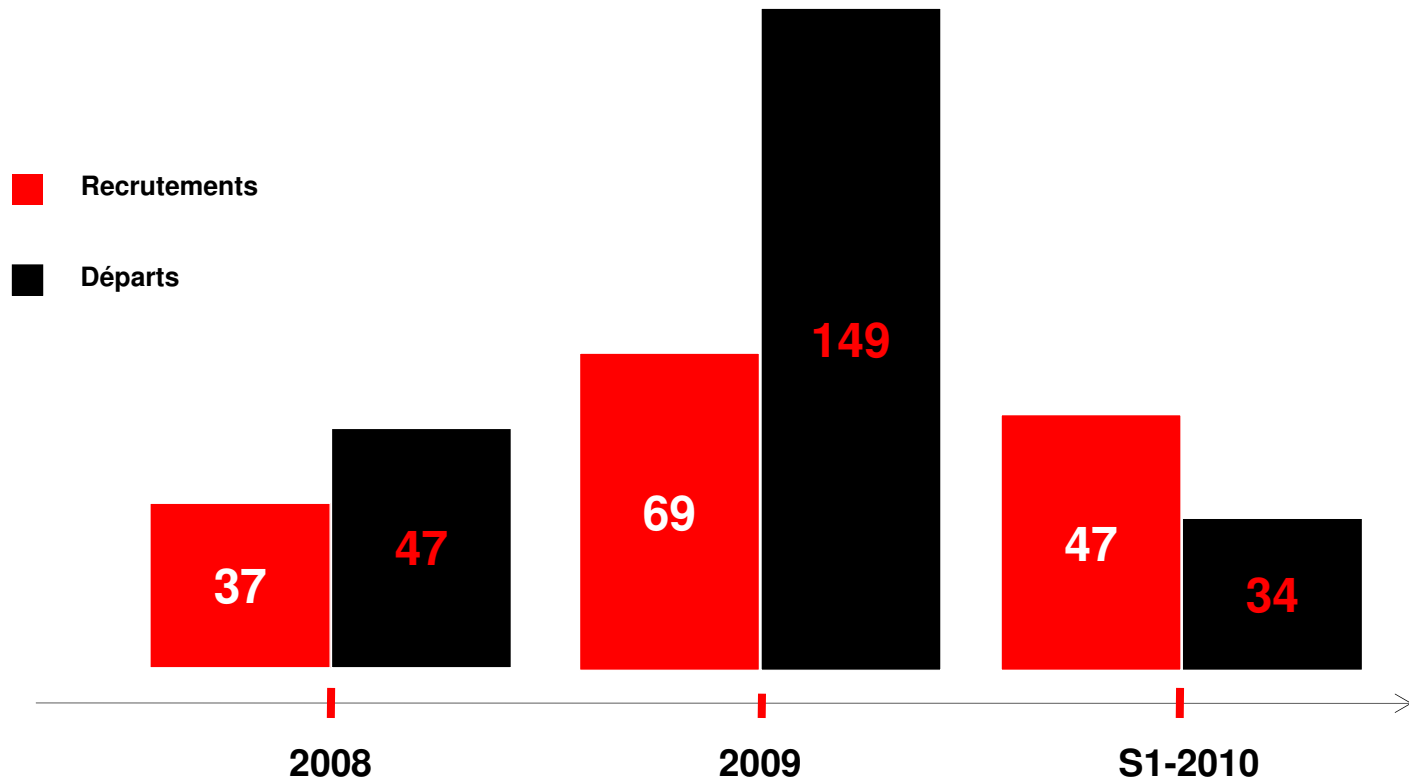
➤ Une **optimisation** des effectifs :





Sur le plan des ressources humaines:

➤ Des recrutements **ciblés** :





Sur le plan des ressources humaines:

- **Renforcement** du capital humain en portant le nombre des diplômés de l'enseignement à **499** représentant un accroissement de **44%**

	Effectif En Nb.	UIB %
Femmes	604	46%
Hommes	711	54%
TOTAL	1 315	100%
▪Dont Cadres supérieurs et Cadres (*)	920	70%

(*):Dont 499 diplômés de l'Enseignement Supérieur.

- Le pourcentage des femmes dans l'effectif global (**46%**) est nettement supérieur à la moyenne du secteur (+11 points).
- Taux d'encadrement : **70 %**, en ligne avec la moyenne secteur.
- 499 diplômés de l'enseignement supérieur soit **54,2 %** du personnel de direction et d'encadrement.

Sur le plan des ressources humaines:

- **Pyramide** des âges: un net rajeunissement du personnel

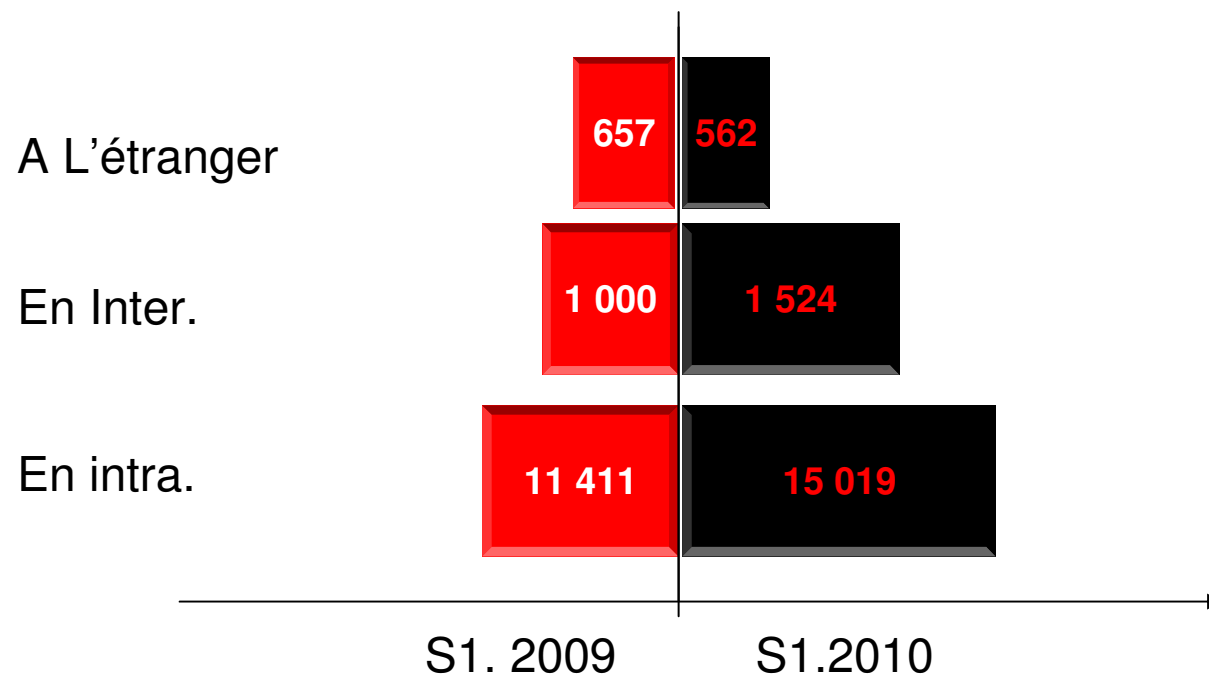
Effectif Total	H	F	TOTAL	%
55 Ans et +	63	20	83	6,31%
De 50 à 54	145	87	232	17,64%
De 40 à 49	249	244	493	37,49%
De 30 à 39	175	134	309	23,50%
< 30	79	119	198	15,06%
Total	711	604	1 315	100,00%

- **83** collaborateurs ont plus de 55 ans soit **6 %** .

Sur le plan des ressources humaines:

➤ Bilan de Formation :

- ❖ Ouverture de l'académie de Formation UIB : **Avril 2009**
- ❖ Evolution **soutenue** de l'activité de formation (en nbre d'heures) :





- Contexte Général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan des ressources humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales**
- Sur le parcours boursier du titre



Ce qu'il faut retenir...

- **Des indicateurs de gestion en amélioration mais qui restent à consolider**
- **Refonte en cours du process de suivi des filiales (changement de gouvernance, étude stratégique en cours d'élaboration, ...)**
- **Révision prévue du statut de certaines participations avec comme objectif une meilleure contribution des filiales aux résultats du Groupe**



Sur le plan de la gestion des filiales

- Des indicateurs de gestion en **amélioration** mais qui restent à consolider:

Filiales	Indicateurs clés	2008	2009
International SICAR (UIB 34%) DIVERS 25,50% ABS 20% AIL 13% ETS SLAMA 7,50%	Chiffre d'affaires	463	654
	Résultat d'exploitation	125	265
	Résultat net	369	394
	Total Bilan	38 790	40 368
Intermédiaire International (UIB 52,42%) BTE 47,37% DIVERS 0,21%	Chiffre d'affaires	243	282
	Résultat d'exploitation	-443	73
	Résultat net	-432	-21
	Total Bilan	1 426	1 846
Internationale de Recouvrement de créances (UIB 99,97%) DIVERS 0,03%	Revenus net de recouvrement	70	825
	Résultat d'exploitation	-241	668
	Résultat net	-204	668
	Total Bilan	897	1 588
Arab International Leasing BTK 50% AIC 20% (UIB 20%) AFC 5% STB 5%	Produit net de leasing	3 488	4 349
	Résultat d'exploitation	1 719	2 001
	Résultat net	1 159	1 301
	Total Bilan	65 484	88 461



- Contexte Général
 - Sur le plan commercial
 - Sur le plan positionnement sectoriel
 - Sur le plan des engagements
 - Sur le plan des ressources humaines
 - Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre**

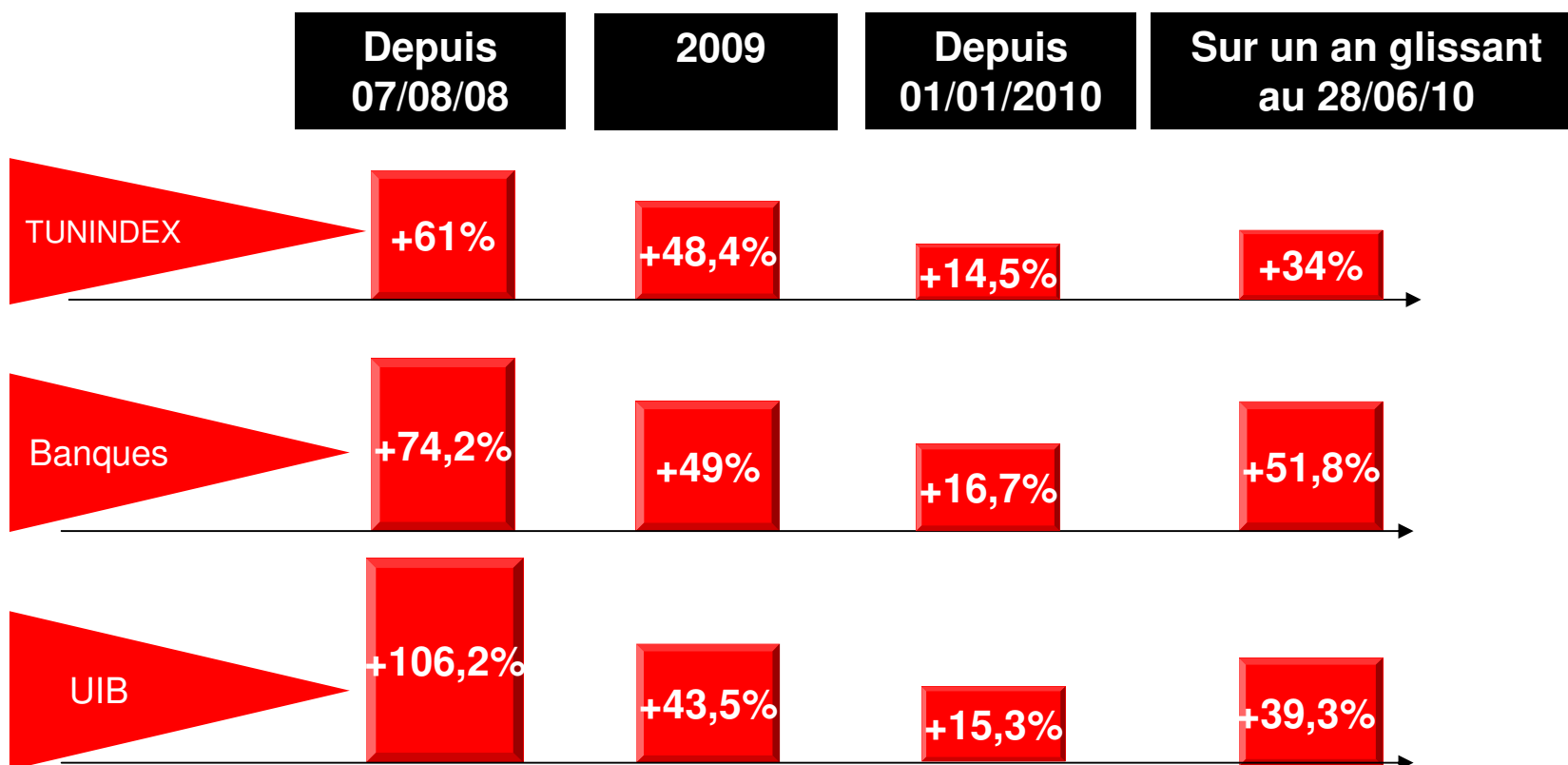
Ce qu'il faut retenir...

- Une **valeur liquide** qui reflète une anticipation positive du redressement de la rentabilité de la Banque
- La **deuxième** valeur la **plus liquide** sur le marché depuis le 1^{er} janvier 2010



Sur le parcours boursier du titre

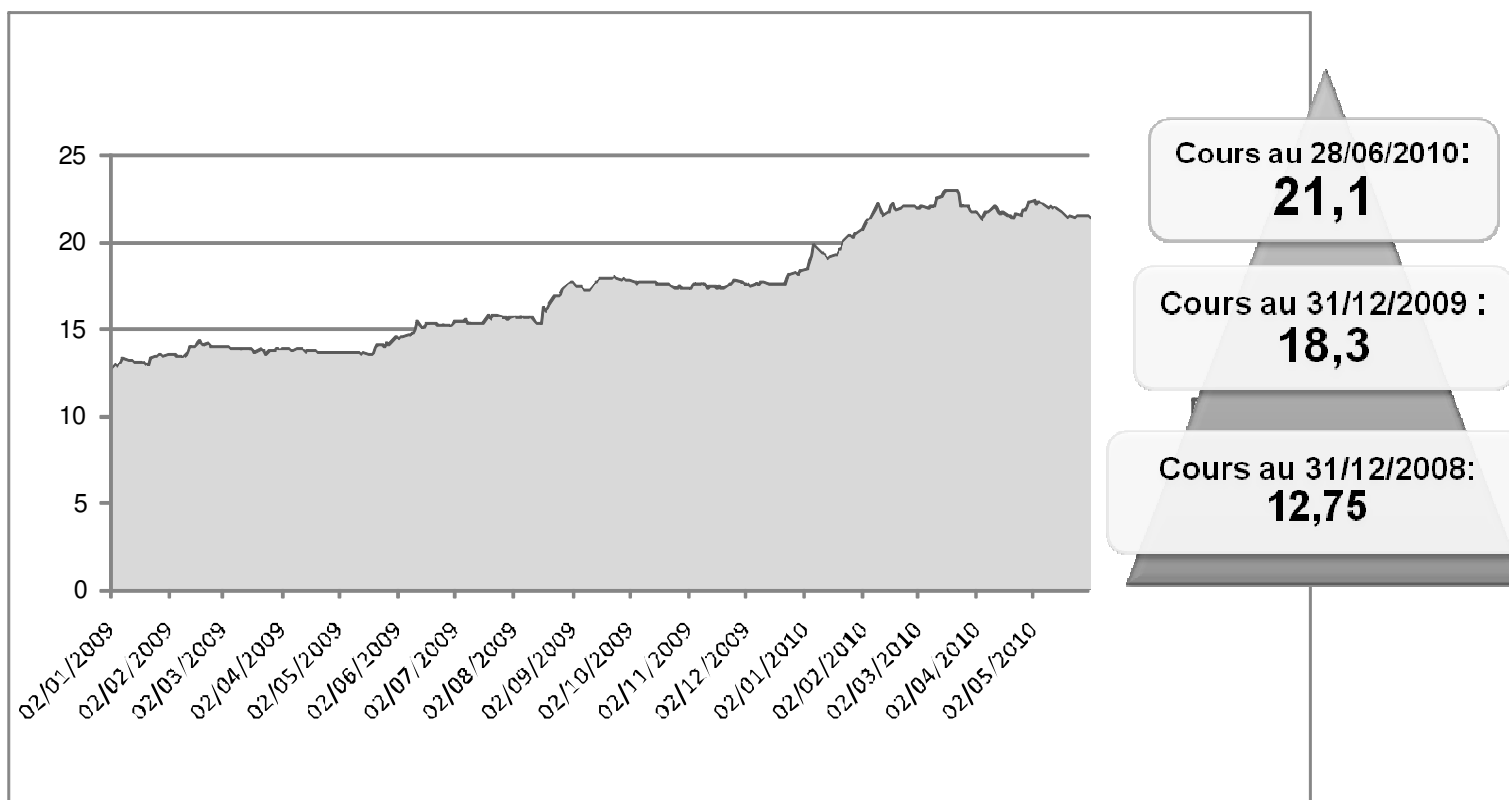
➤ Performance :





Faits Marquants 2009-2010

Sur le parcours boursier du titre





I. Faits Marquants 2009-2010

- Contexte général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan des Ressources Humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre

II. Résultats Financiers au 31/12/2009

III. Résultats financiers au 31/03/2010

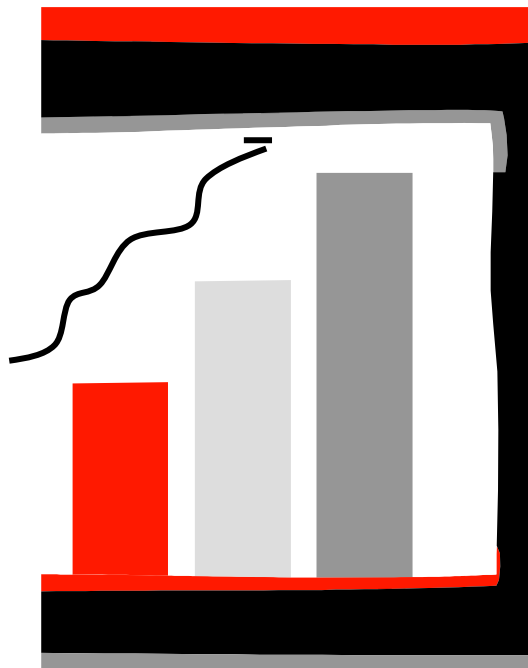
IV. Conclusion et Perspectives 2010-2015

Ce qu'il faut retenir...

Des indicateurs bien orientés



Des indicateurs bien orientés





Des indicateurs d'activité bien orientés

- + 14,8% au niveau des crédits et + 13% au niveau des dépôts :

Activité	Chiffres en mD			
	2007	2008	2009	V° 2008-2009
Encours net des dépôts	1 617 263	1 774 892	2 006 152	13,0%
Encours net des Crédits	1 315 939	1 640 591	1 884 088	14,8%
Total Bilan	1 777 259	2 114 080	2 414 460	14,2%
Total Hors Bilan	309 737	565 691	554 389	-1,9%

- Un ratio de transformation des dépôts en crédits « **Crédits/Dépôts** » de 94% ce qui confère à l'UIB une marge additionnelle de développement des crédits sans recours immédiat aux ressources spéciales et au refinancement sur le marché monétaire



Des indicateurs d'activité bien orientés

- Une **3^{ème} place** parmi les banques privées en matière de mobilisation des **dépôts d'épargne**
- La part des **dépôts à vue (38%)** et celle des **dépôts d'épargne (33%)** représentent **71%** dans le total des ressources collectées par l'UIB

Ressources

Chiffres en mD	2007	2008	2009	V° 2008-2009
Encours des dépôts à vue	620 038	689 735	765 223	10,9%
Encours des dépôts d'épargne	566 170	606 296	666 185	9,9%
Encours des dépôts à terme et autres	431 055	478 861	574 744	20%
Total Ressources Clientèles	1 617 263	1 774 892	2 006 152	13,0%

Des indicateurs bien orientés

- L'UIB enregistre au sein du secteur bancaire la plus forte croissance en termes des intérêts perçus + 11,2%, de PNB + 16,3% boostée par la meilleure progression de la marge d'intérêt +29% et du RBE + 69,4%:

Résultats

Chiffres en mD	2007	2008	2009	V° 2008-2009
Intérêts perçus	82 159	104 639	116 404	+11,24%
Intérêts servis	47 789	52 540	49 200	-6,36%
Produits d'Exploitation Bancaire(PEB)	117 528	145 217	157 150	8,22%
Produit Net Bancaire (PNB)	68 092	90 507	105 233	16,27%
Charges Générales d'Exploitation	16 645	15 801	16 192	2,47%
Frais de Personnel	41 407	50 187	50 987	1,59%
Résultat Brut d'exploitation (RBE)	-2 644	20 022	33 913	69,37%
Résultat net	-179 860	917	7 397	-

Des indicateurs bien orientés

- L'UIB enregistre le meilleur ratio du secteur « PNB/Fonds propres » et « RBE/Fonds propres »:

Chiffres en mD	Fonds propres 2009	PNB 2009	RBE	PNB/FP	RBE/FP
UIB	79,6	105	34	131,9%	42,7%
Autres Banques du secteur privé(1)	1 983	902	448	45,5%	22,6%
Banques du secteur public (2)	1 419	672	354	47,3%	24,9%
Total secteur	3 482	1 680	836	48,2%	24,0%

(1)BIAT,ATB,BT, Attijari, Amen Bque, UBCI

(2) BNA,BH, STB

Des indicateurs bien orientés

- La plus forte croissance de **la marge d'intérêt** du secteur **+29%** - malgré le contexte baissier des taux en dinar et en devise - celle-ci est due notamment à la croissance des crédits servis et à l'amélioration de la productivité des encours en rapport avec l'assainissement en cours du portefeuille:

Chiffres en mD	2007	2008	2009	V° 2008-2009
Marge d'intérêt	34 370	52 099	67 204	28,99%
Marge sur commissions	24 958	28 037	28 981	3,36%
Autres revenus	8 764	10 369	9 048	-12,73%



Des indicateurs bien orientés

- Une croissance des intérêts perçus dans un contexte réglementaire et concurrentiel de baisse des taux (y compris celle du taux d'intérêt excessif) et **des marges** :

Rendement moyen des crédits en devise

Coût moyen des dépôts en devise

Marge moyenne d'intermédiation

2008	2009
4,45%	2,76%
1,46%	0,74%
2,99%	2,02%

Rendement moyen des crédits productifs en dinar

Coût moyen des dépôts en dinar

Marge moyenne d'intermédiation

2008	2009
9,04%	7,89%
3,15%	2,54%
5,89%	5,35%

Des indicateurs bien orientés

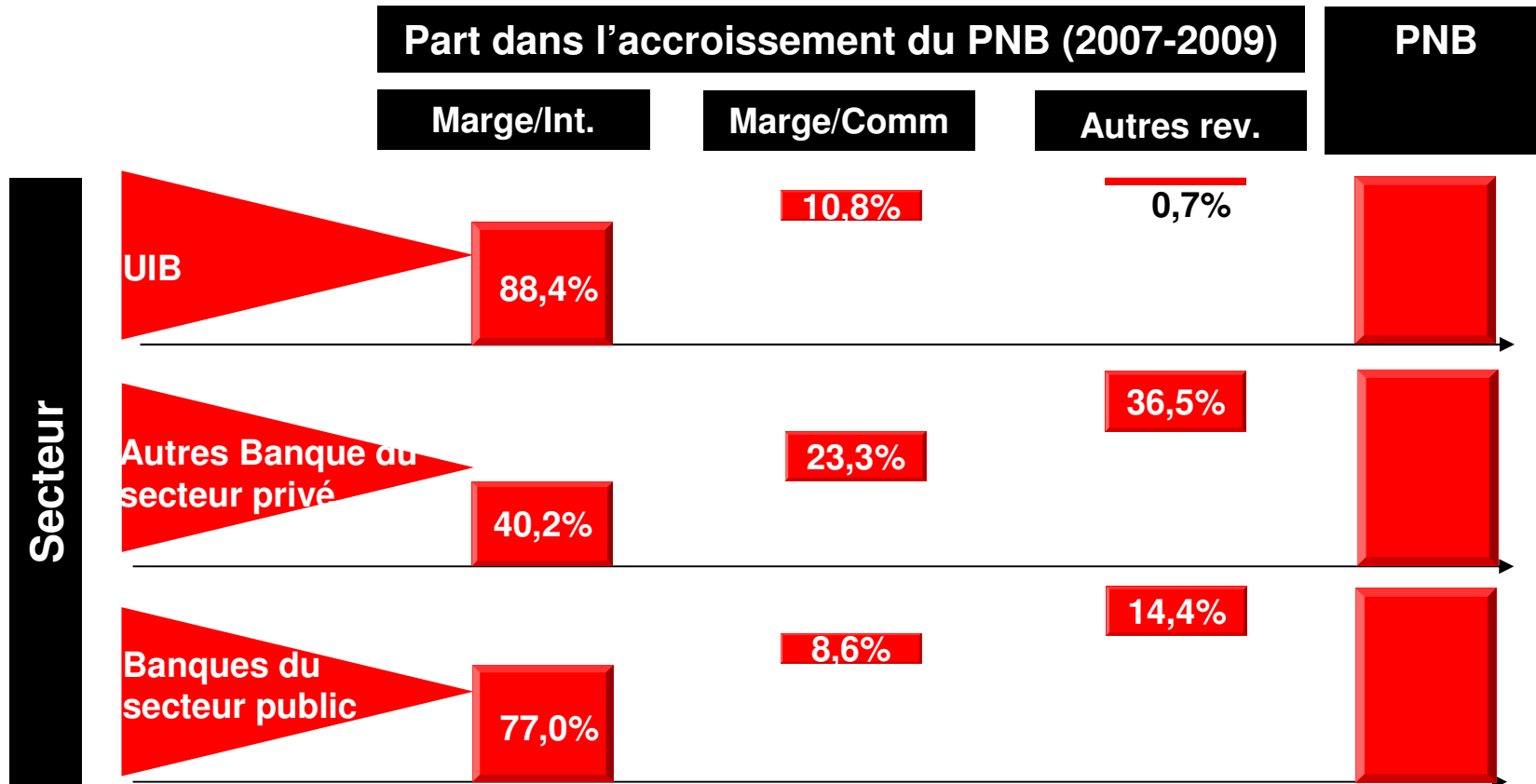
- Une croissance modérée de **3,4%** (+19,55% au T1 2010) affichée au niveau de **la marge sur commissions** due à :
 - ✓ La suppression des commissions sur les livrets d'épargne
 - ✓ La hausse des commissions encourues imputables à des facteurs exogènes (Visas et transport de fonds),
 - ✓ la faible contribution des entreprises du fait de la conjoncture internationale qui a impacté négativement les opérations de commerce extérieur.

- Une faible contribution des **autres revenus** (revenus du portefeuille et revenus des opérations financières) à la formation du PNB de l'UIB (cette activité qui reste freinée par le niveau des fonds propres de l'UIB fait actuellement l'objet d'un plan de développement) et leur repli dû notamment à des opérations exceptionnelles réalisées en 2008, ce qui tranche avec le profil de croissance du PNB du secteur qui est tirée par une réorientation vers les revenus dits **non bancaires** (placements en Bon de trésor,...).



▣ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

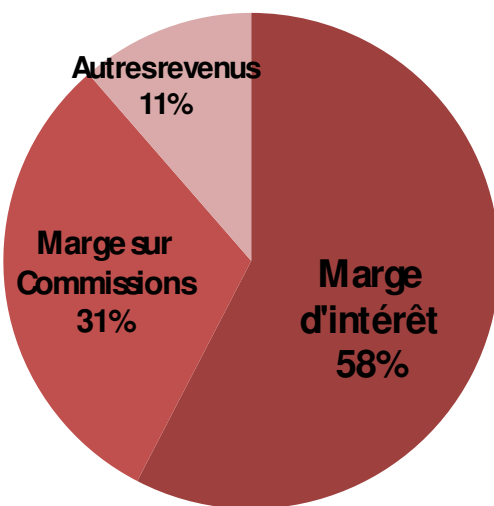
➤ Un PNB UIB Boosté par la marge d'intérêt :



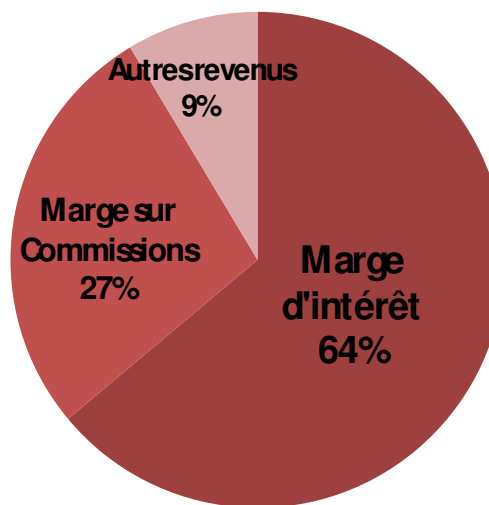


Des indicateurs bien orientés

- Une structure du **PNB** dominée par la marge d'intérêt et la marge sur commissions :



2008



2009



Des indicateurs bien orientés

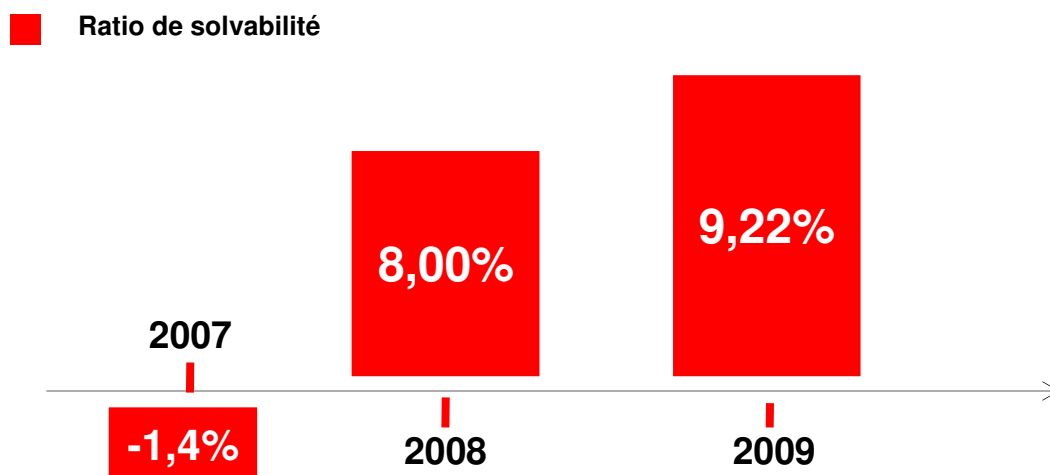
- Des **charges d'exploitation** maîtrisées évoluant à un rythme inférieur à celui du PNB, malgré un effort considérable en matière d'extension et de modernisation du Réseau, ce qui a permis de ramener le **coefficient d'exploitation** à **64%** au 31/12/2009 et **59%** au 31/3/2010 contre **85%** au 31/12/2007.

	2007	2008	2009	V°.08-09
Commissions / Frais Généraux	43%	42%	43 %	+1 Point
Commissions / Frais de personnel	60%	56%	57 %	+1 Point
Coefficient d'Exploitation (*)	85%	73%	64 %	-9 Points

(*) hors amortissements

Des indicateurs bien orientés

- Un **ratio de solvabilité** (Cooke) qui se situe au delà du minimum réglementaire **9,22%** (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 2008-2009.



Sur le plan du Groupe UIB

➤ Des indicateurs en **amélioration** :

❖ **Activité**

- Augmentation de l'encours des dépôts de la clientèle de **12,97%**. (1 774,6 MD à 2 004,7 MD) ;
- Accroissement de l'encours net des crédits à la clientèle de **14,84%** (1 640,6 MD à 1 884 MD) ;
- Progression du total bilan de **13,38 %** (2 167 MD à 2 457 MD) ;



❑ Sur le plan du Groupe

➤ Des indicateurs en **amélioration** :

❖ Résultats

■ Un Produit Net Bancaire de : **+ 16,6 %**, soit **+ 15 MD**, ce qui correspond à un PNB de 105,6 MD contre 90,6 MD en 2008.

■ Progression des Produits d'Exploitation Bancaire de **12 MD** (soit une évolution de **8,5 %** par rapport à 2008, passant de 145,3 MD à 157,6 MD) ;

■ Des charges générales d'exploitation, ayant atteint un montant de 16,3 MD en 2009 contre **15,9 MD** en 2008, soit une hausse de **2,5 %** ;

■ Des frais de personnel ayant atteint **51,5 MD** contre **50,6 MD** au 31 décembre 2008 ;

■ Le résultat net s'établit à **(3,4) MD** du fait d'un calcul purement technique de l'imposition en normes internationales.



I. Faits Marquants 2009-2010

- Contexte général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan des Ressources Humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre

II. Résultats Financiers au 31/12/2009

III. Résultats Financiers au 31/03/2010

IV. Conclusion et Perspectives 2010-2015



Ce qu'il faut retenir...

**Un environnement bancaire qui continue
d'être globalement favorable malgré la
conjuncture internationale.**



Résultats Financiers au 31/03/2010

□ Environnement bancaire

- Une croissance malgré la conjoncture avec une montée en puissance du secteur privé :

	Evolution Crédits		Evolution Dépôts		Couverture Dépôts/Crédits	
	Mars 09- Mars 10	Déc 09-Mars 10	Mars 09- Mars 10	Déc 09-Mars 10	Mars 09	Mars 10
BANQ PRIVEES (7)	18,5%	4,9%	15,7%	1,8%	122,0%	119,0%
BANQ PUBLIQUES (3)	6,2%	3,3%	4,1%	1,0%	93,1%	91,2%
SECTEUR (10 Banques)	12,8%	4,2%	11,0%	1,5%	108,4%	106,7%

UIB	21,1%	6,9%	8,1%	2,4%	114,2%	102,0%
------------	--------------	-------------	-------------	-------------	---------------	---------------

	Part de Marché Crédits		Part de Marché Dépôts	
	Mars 09	Mars 10	Mars 09	Mars 10
BANQ PRIVEES (7)	53,0%	55,7%	59,7%	62,2%
BANQ PUBLIQUES (3)	47,0%	44,3%	40,3%	37,8%

UIB	6,3%	6,7%	6,6%	6,5%
------------	-------------	-------------	-------------	-------------



□ Environnement bancaire

- Une stabilité de la structure des ressources :

Structure en Val	CAV		Cptes Epargnes		CAT		Ressources Clientèles	
	mars-09	mars-10	mars-09	mars-10	mars-09	mars-10	mars-09	mars-10
Baques privées (7)	5 999 012	7 031 764	3 953 186	4 516 624	7 165 981	8 250 822	17 118 179	19 799 210
Baques publiques (3)	2 963 988	3 537 343	4 063 613	4 392 091	4 543 961	4 112 017	11 571 562	12 041 451
Total Secteur	8 963 000	10 569 107	8 016 799	8 908 715	11 709 942	12 362 839	28 689 741	31 840 661

UIB	728 375	754 681	619 584	683 451	551 514	615 863	1 899 473	2 053 995
------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	------------------	------------------

Structure en %	CAV		Cptes Epargnes		CAT		Ressources Clientèles	
	mars-09	mars-10	mars-09	mars-10	mars-09	mars-10	mars-09	mars-10
Baques privées (7)	35%	36%	23%	23%	42%	42%	100%	100%
Baques publiques (3)	26%	29%	35%	36%	39%	34%	100%	100%
Total Secteur	31%	33%	28%	28%	41%	39%	100%	100%

UIB	38%	37%	33%	33%	29%	30%	100%	100%
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-------------	-------------

□ Environnement bancaire

- Une forte volatilité des dépôts à terme :

	CAV		Cptes Epargnes		CAT		Ressources Clientèles	
	Ev. en Val	Ev. en %	Ev. en Val	Ev. en %	Ev. en Val	Ev. en %	Ev. en Val	Evol en %
UIB	26 306	3,6%	63 867	10,3%	64 349	11,7%	154 522	8,1%
Total Banques privées	1 032 752	17,2%	563 438	14,3%	1 084 841	15,1%	2 681 031	15,7%
Banques publiques	573 355	19,3%	328 478	8,1%	-431 944	-9,5%	469 889	4,1%
Total Secteur	1 606 107	17,9%	891 916	11,1%	652 897	5,6%	3 150 920	5,6%

- Une stagnation des intérêts perçus en rapport avec la baisse des taux et des marges malgré la hausse des crédits de 12,8%:

	Encours Crédits (mD)		Intérêts Perçus (mD)		Evolution en %	
	mars-09	mars-10	mars-09	mars-10	Crédits	Int Perçus
UIB	1 662 570	2 013 859	27 351	29 454	21,1%	7,7%
Total Banques privées	14 029 377	16 631 493	265 113	274 642	18,5%	3,6%
Banques publiques	12 429 835	13 204 564	214 324	208 637	6,2%	-2,7%
Total Secteur	26 459 212	29 836 057	479 437	483 279	12,8%	0,8%



□ Environnement bancaire

- Une progression modérée de la marge d'intérêt :

	Marge d'intérêts	
	Var. en val	Var. en %
UIB	1 195	7,7%
Total Banques privées	7 969	6,5%
Banques publiques	1 280	1,2%
Total Secteur	9 249	4,1%

- Une évolution contrastée de la marge sur commissions :

	Charges Opératoires		Marge/Commissions	
	Var. en Val	Var. en %	Var. en Val	Var. en %
UIB	-916	-5,3%	1 317	19,5%
Total Banques privées	6 542	5,8%	7 723	14,6%
Banques publiques	4 296	6,1%	271	0,9%
Total Secteur	10 838	5,9%	7 994	9,6%



□ Environnement bancaire

- Une évolution contrastée du PNB :

	PNB			
	mars-09	mars-10	Variation	
UIB	24 157	27 531	3 374	13,97%
Total Banques privées	231 340	261 779	30 439	13,16%
Banques publiques	155 746	158 524	2 778	1,78%
Total Secteur	387 086	420 303	33 217	8,58%

- Un PNB secteur tiré par les activités de marché et de portefeuille :

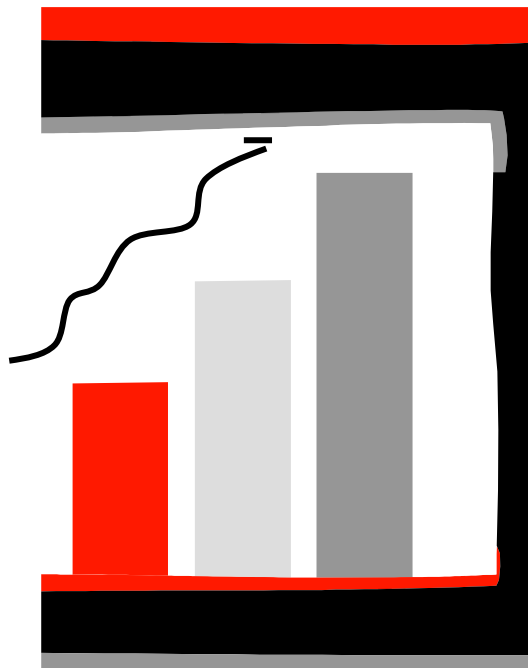
	Var Rev Activités de marché et de portefeuille	Var PNB	Contribution Activités de marché et de portefeuille
	En Val (en mD)	En Val (en mD)	En %
UIB	862	3 374	26%
Total Banques privées	14 748	30 439	48%
Banques publiques	1 226	2 778	41%
Total Secteur	15 974	33 217	48%

Ce qu'il faut retenir...

Des indicateurs bien orientés



Des indicateurs bien orientés





Des indicateurs d'activité bien orientés

- **+ 21,1%** au niveau des crédits (la deuxième plus forte progression du secteur) et **+ 8,1%** au niveau des dépôts
- La deuxième performance en termes de progression d'encours de crédit avec 7% d'encours supplémentaire par rapport à fin 2009 pour une moyenne de 5% pour le secteur

Activité

Chiffres en mD	Mars 09	Mars10	V°TRIM
Encours net des dépôts	1 899 473	2 053 995	8,1%
Encours net des Crédits	1 662 570	2 013 859	21,1%
Total Bilan	2 191 999	2 523 110	15,1%
Total Hors Bilan	555 821	490 081	-11,8%

- Un ratio de transformation des dépôts en crédits « **Crédits/Dépôts** » de **98%** et une part de marché crédit qui passe à **6,75%** à fin mars contre **5,85%** à fin 2007. Il est à noter qu'un plan d'action en matière de développement des ressources est en cours de déploiement.



Des indicateurs d'activité bien orientés

- Une **3^{ème} place** parmi les banques privées en matière de mobilisation des **dépôts d'épargne**
- La part des **dépôts à vue (37%)** et celle des **dépôts d'épargne (33%)** représentent **70%** dans le total des ressources collectées par l'UIB

Ressources

Chiffres en mD	Mars 2009	Mars 2010	V TRIM
Encours des dépôts à vue	728 375	754 681	3,61%
Encours des dépôts d'épargne	619 584	683 451	10,3%
Encours des dépôts à terme et autres	551 514	615 863	11,66%
Total Ressources Clientèles	1 899 473	2 053 995	8,13%

Des indicateurs bien orientés

- L'UIB enregistre au sein du secteur bancaire la plus forte croissance en termes de RBE+ **70,86%**, la deuxième performance en termes de progression du PNB (hors autres revenus non bancaires) **+11,31%** et une part de marché en termes de PNB qui passe à **6,55%** contre **4,92%** à fin 2007

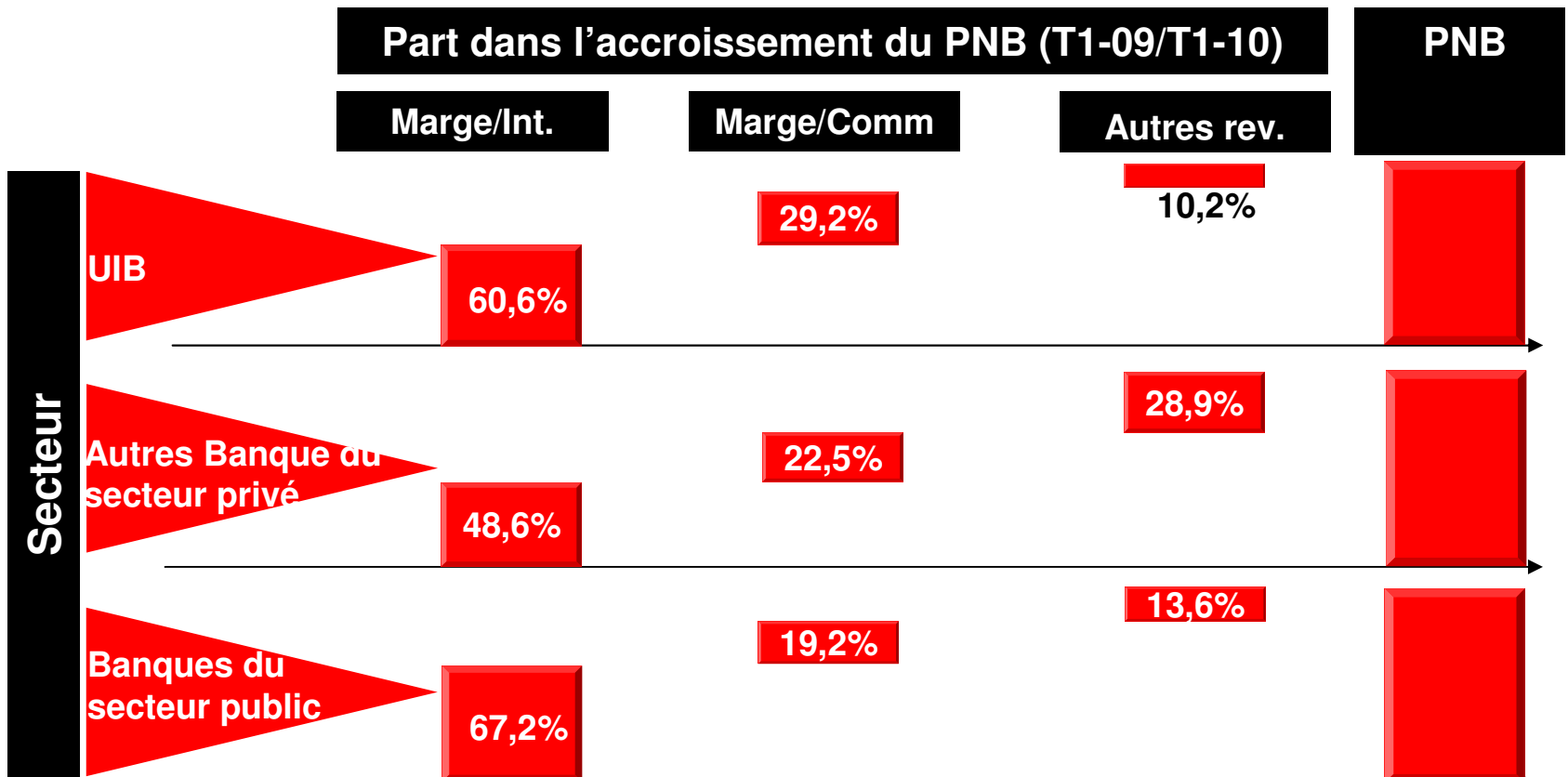
Résultats

Chiffres en mD	Mars 09	Mars10	V°TRIM
Intérêts perçus	27 351	29 454	7,69%
Intérêts servis	11 872	12 780	7,65%
Produits d'Exploitation Bancaire (PEB)	36 629	41 040	12,04%
Produit Net Bancaire (PNB)	24 157	27 531	13,97%
Charges Générales d'Exploitation	4 153	4 280	3,06%
Frais de Personnel	13 127	12 084	-7,95%
Résultat Brut d'Exploitation (RBE)	5 870	10 030	+70,86%



❑ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

- La croissance du PNB de l'UIB est tirée par la marge d'intérêt, alors que les autres revenus ont un poids de plus en plus accru dans la génération du PNB du secteur :



Des indicateurs bien orientés

- La 4^{ème} performance en termes progression de la marge d'intérêt (+7,72%) et la 3^{ème} performance en termes de progression de la marge sur commissions (19,55%)

Chiffres en mD	Mars 2008	Mars	Ev TRIM
Marge d'intérêt	15 479	16 674	7,72%
Marge sur commissions	6 737	8 054	19,55%
Autres revenus	1 941	2 803	44,41%



Des indicateurs bien orientés

- Une croissance des intérêts perçus dans un contexte réglementaire et concurrentiel de baisse des taux (y compris celle du taux d'intérêt excessif) et **des marges** :

Rendement moyen des crédits en devise

Coût moyen des dépôts en devise

Marge moyenne d'intermédiation

Mars 2008	Mars 2009
3,38%	1,29%
0,34%	0,16%
3,04%	1,13%

Rendement moyen des crédits productifs en dinar

Coût moyen des dépôts en dinar

Marge moyenne d'intermédiation

Mars 2008	Mars 2009
8,21%	7,10%
2,67%	2,25%
5,54%	4,85%



Des indicateurs bien orientés

- Des **charges d'exploitation** maîtrisées évoluant à un rythme inférieur à celui du PNB, malgré un effort considérable en matière d'extension et de modernisation du Réseau, ce qui a permis de ramener le **coefficient d'exploitation** à **59%** au 31 Mars 2010 contre **64%** à fin décembre 2009.

	Mars-09	Mars-10	V°.TRIM
Commissions nettes / Frais Généraux	39%	49 %	+10 Points
Commissions nettes/Frais de personnel	51%	67 %	+16 Points
Coefficient d'Exploitation (*)	71%	59 %	-12 Points

(*) hors amortissements

Des indicateurs bien orientés

➤ Analyse SWOT

<u>Points Forts</u>	<u>Points Faibles</u>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Un modèle de croissance se basant principalement sur deux lignes d'activité : crédit et commissions ➤ Une maîtrise des charges ayant permis d'enregistrer la meilleure progression(en%) en termes de RBE (+69%) et la meilleure évolution du CE (-12pb). ➤ Le Maintien du rythme de croissance observé en 2009 avec une deuxième place en termes de résistance à l'effet de saisonnalité par rapport au T 4 2009 (à 96% pour le PNB) ➤ La deuxième performance en termes de progression des crédits avec 7% d'encours supplémentaire pour une moyenne de 5% pour le secteur au T1 2010. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Une évolution modérée des dépôts en cours de rattrapage actuellement ➤ Une activité sur titre commercial et sur opérations financières limitée en raison du niveau des capitaux propres
<u>Opportunités</u>	<u>Menaces :</u>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Renforcement des commissions via l'aboutissement des projets lancés sur la banque à distance et les nouveaux produits ➤ Atténuation de l'effet taux en rapport avec la remontée actuelle du taux de marché monétaire (TMM) ➤ Poursuite de la rentabilisation de nos ressources à travers les opérations de recouvrement 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Augmentation des coûts des ressources sous la pression de la concurrence ➤ Diminution des marges pour faire face à la concurrence



I. Faits Marquants 2009-2010

- Contexte général
- Sur le plan commercial
- Sur le plan positionnement sectoriel
- Sur le plan des engagements
- Sur le plan des Ressources Humaines
- Sur le plan de la gestion des filiales
- Sur le parcours boursier du titre

II. Résultats Financiers au 31/12/2009

III. Résultats financiers au 31/03/2010

IV. Conclusion et Perspectives 2010-2015



□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

1. Une nette amélioration de l'ensemble des indicateurs :

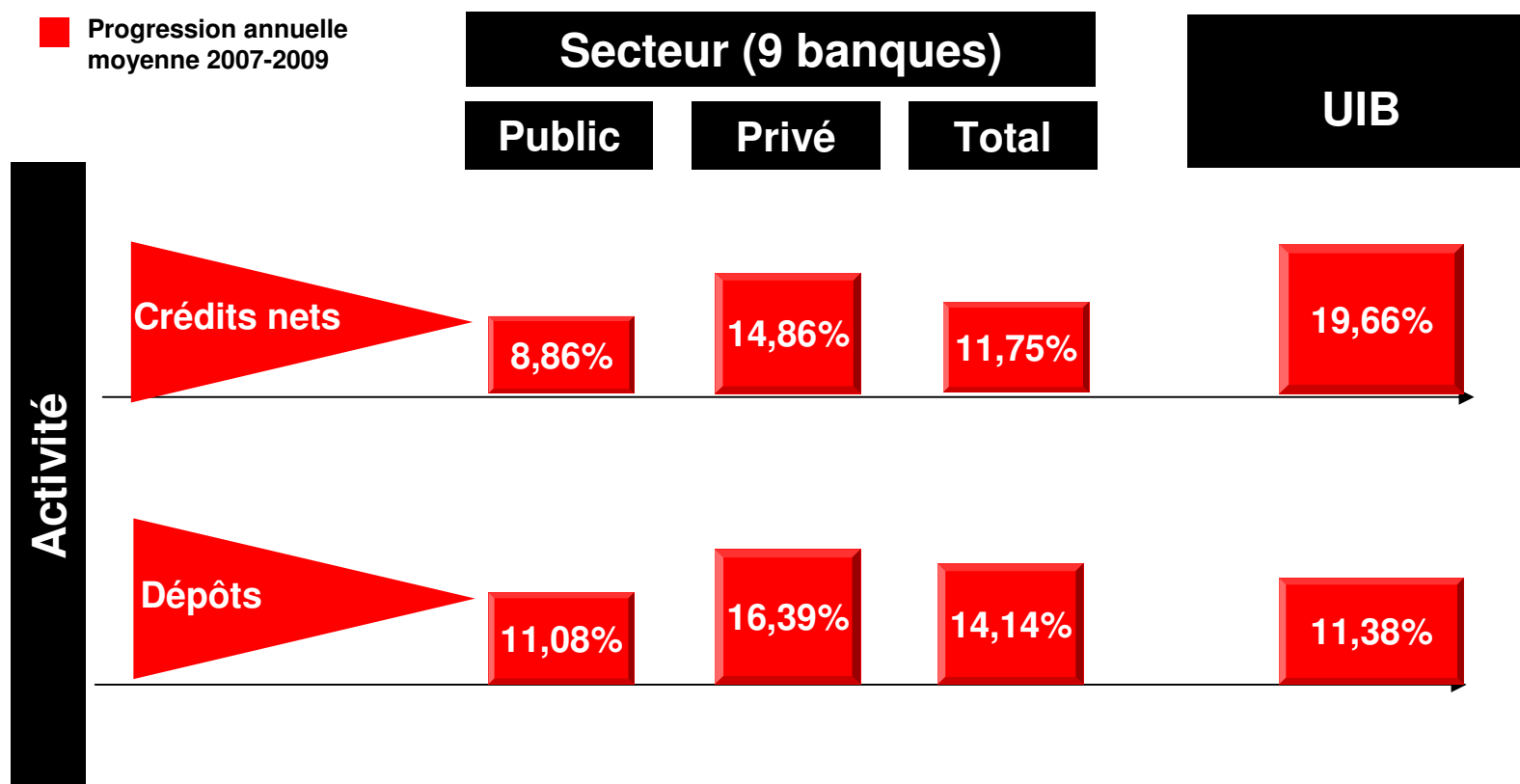
	2007	2008	2009
Produits d'Exploitation Bancaire	4 %	23,56%	8,22%
Produit Net Bancaire	7,34 %	32,92 %	16,27%
Charges Générales d'exploitation	33,67 %	5,07 %	2,47%
RBE			69,37%
Total Dépôts de la clientèle	8,70 %	9,75 %	13,03%
Total Crédits à la clientèle	7,35 %	24,67 %	14,84%
Total Bilan	6,5 %	18,95 %	14,20%



□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

2. Une nette amélioration des principaux indicateurs :

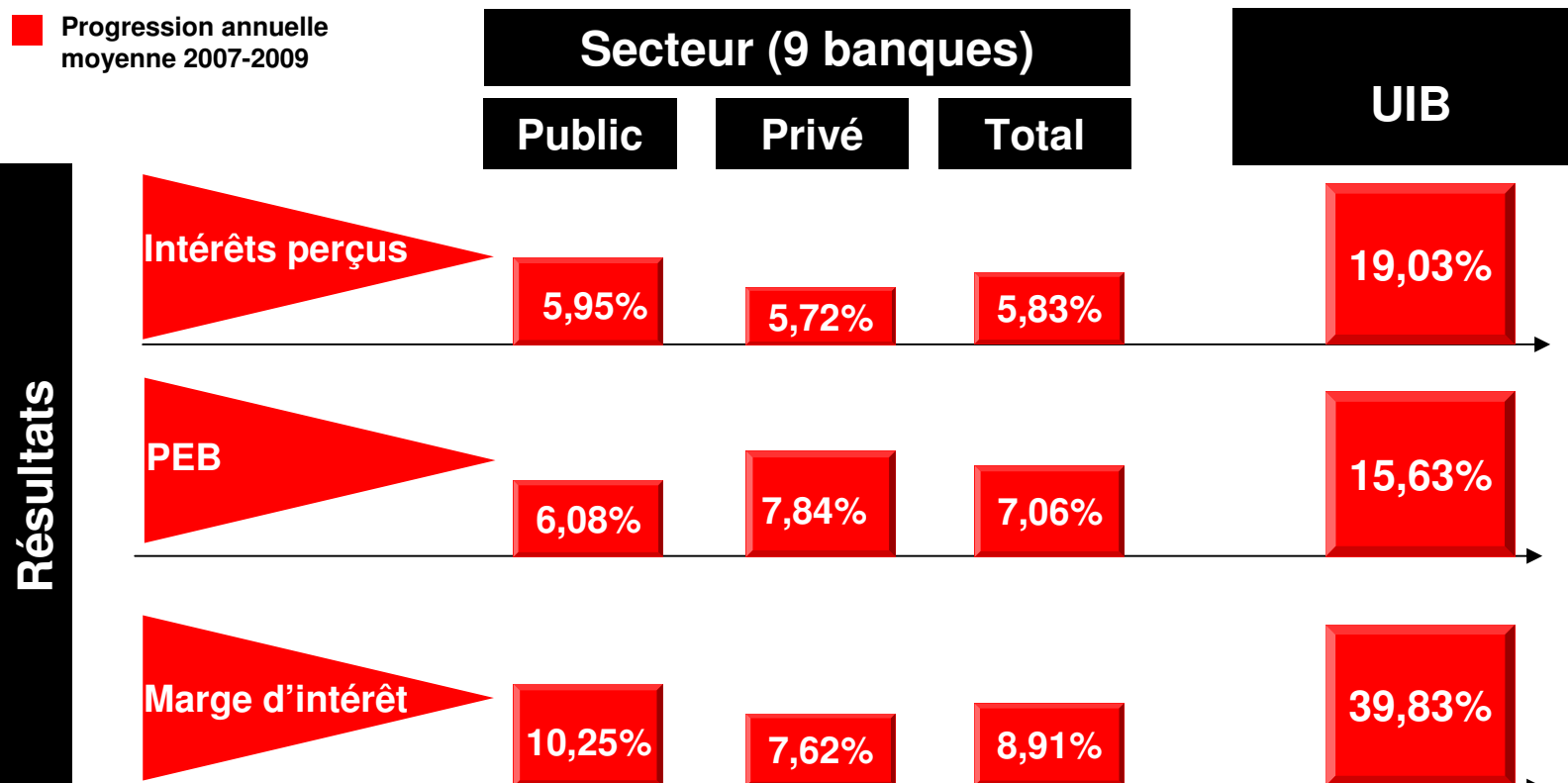
■ Progression annuelle moyenne 2007-2009





□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

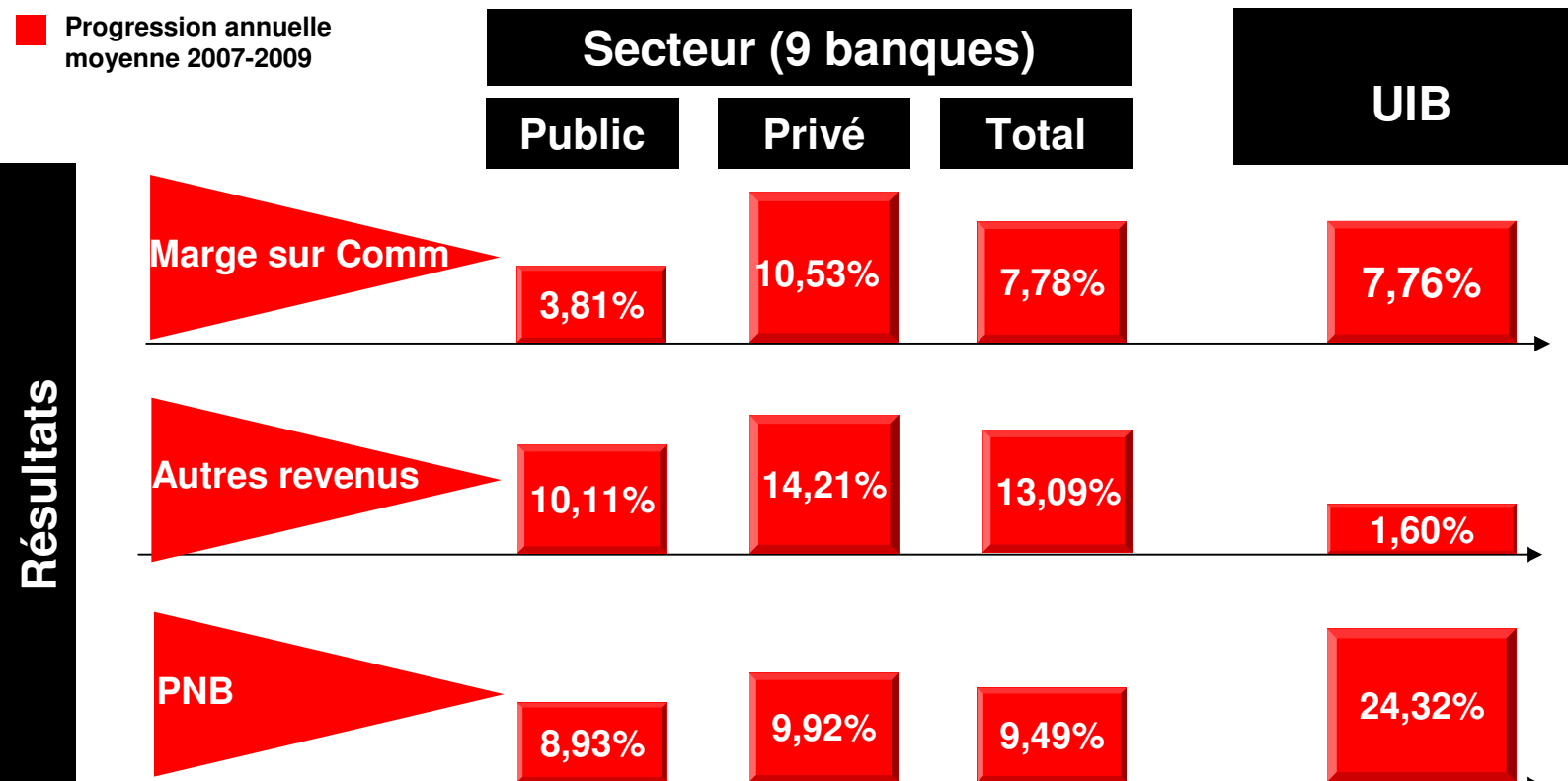
2. Une nette amélioration des principaux indicateurs :





□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

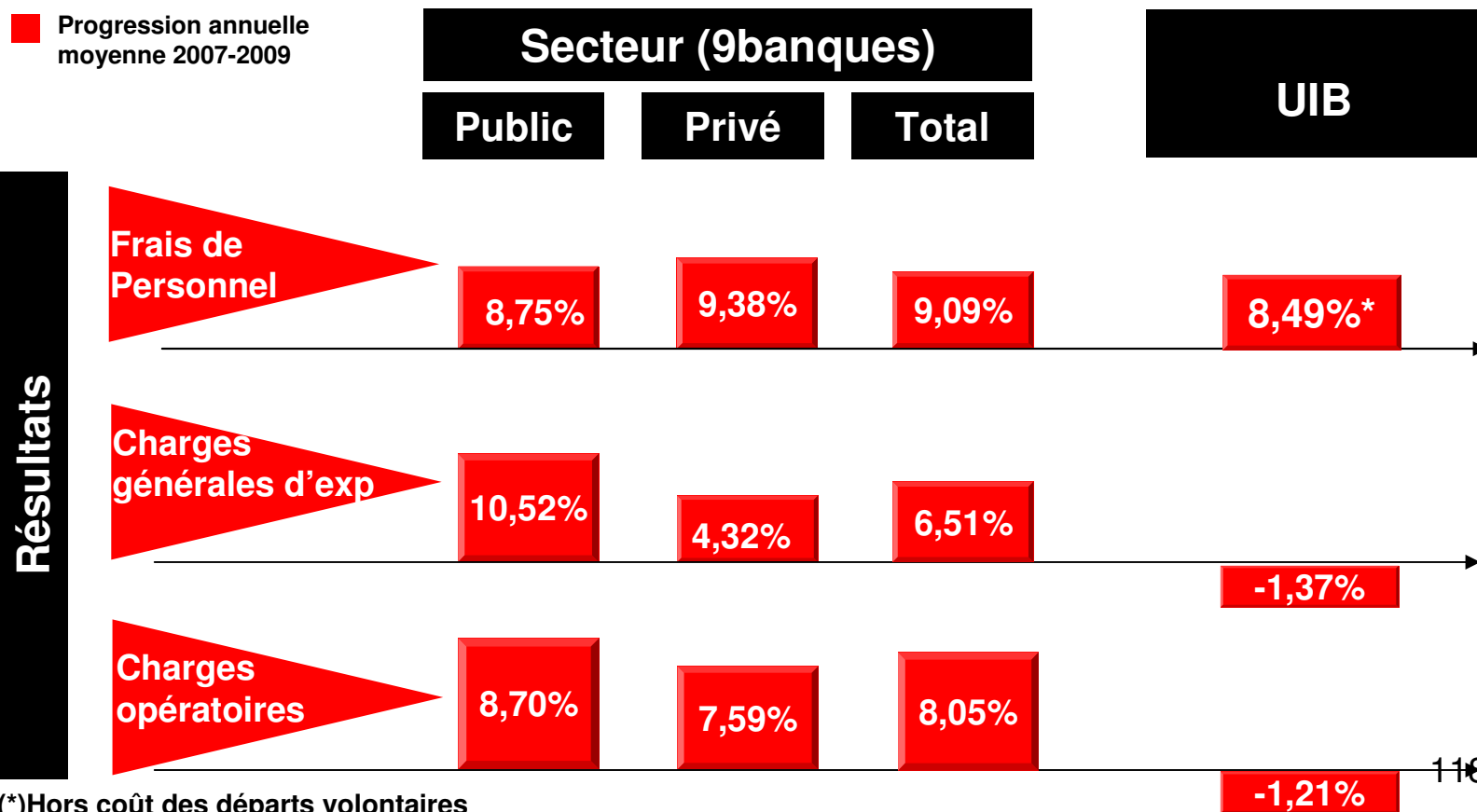
2. Une nette amélioration des principaux indicateurs :





□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

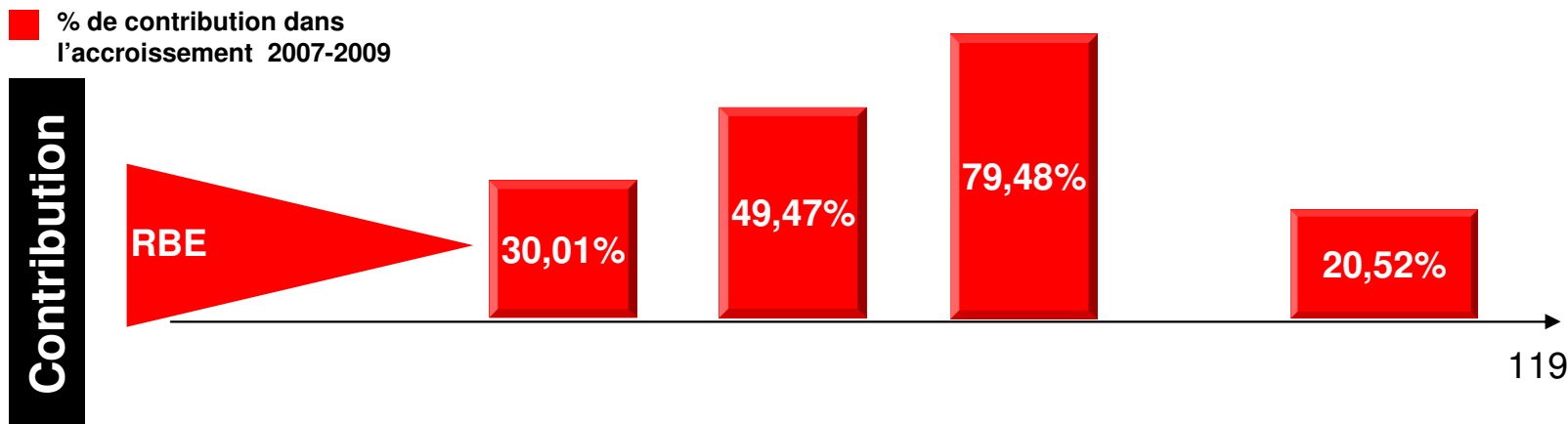
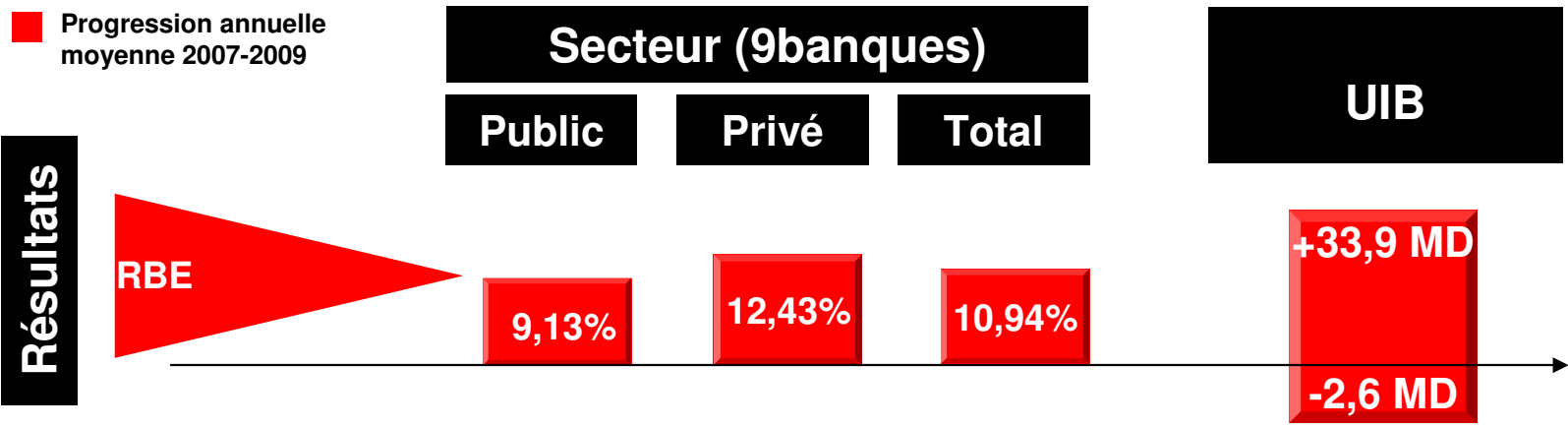
2. Une nette amélioration des principaux indicateurs :





□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

2. Une nette amélioration des principaux indicateurs :

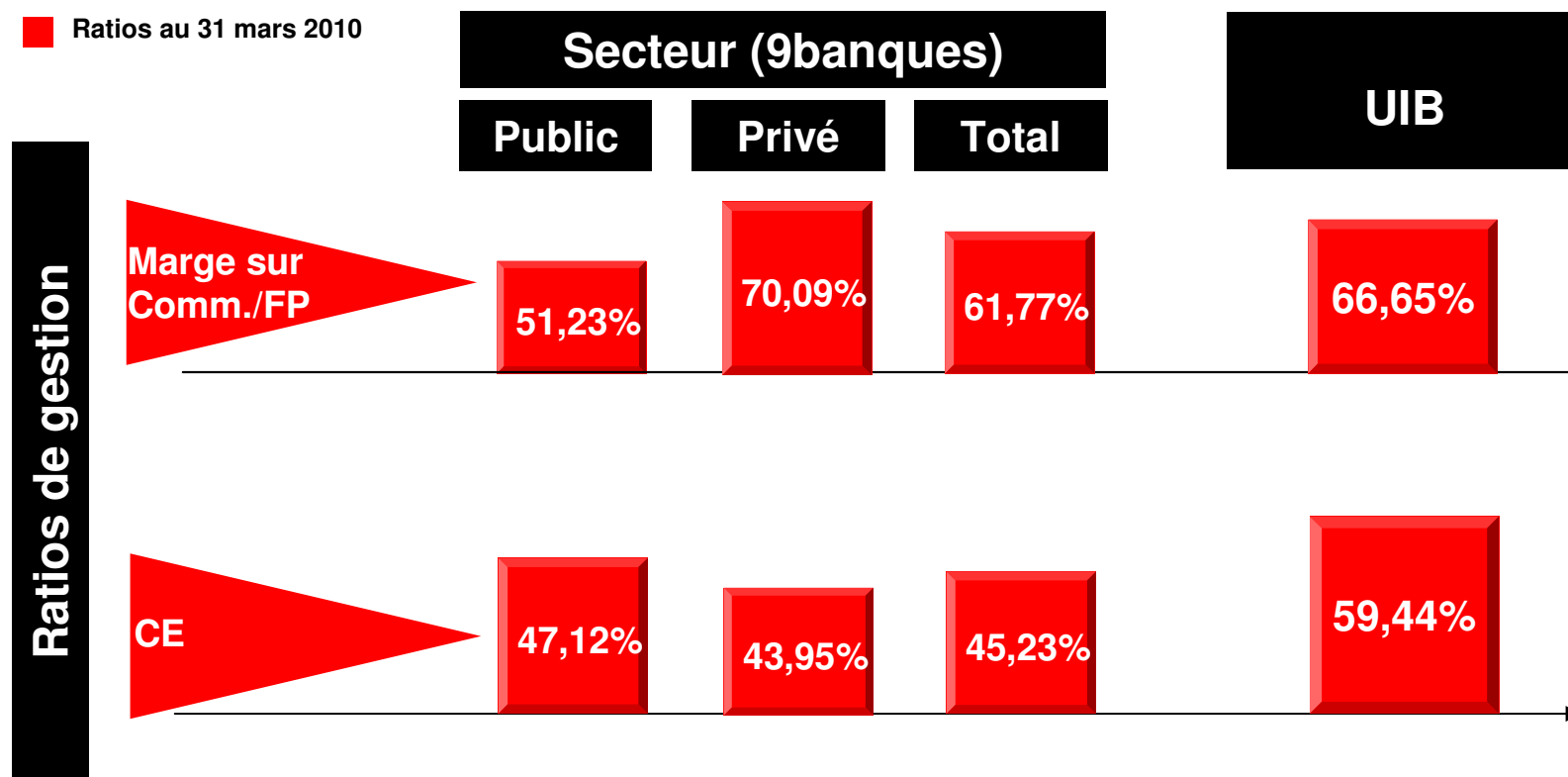




□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

2. Une nette amélioration des principaux indicateurs :

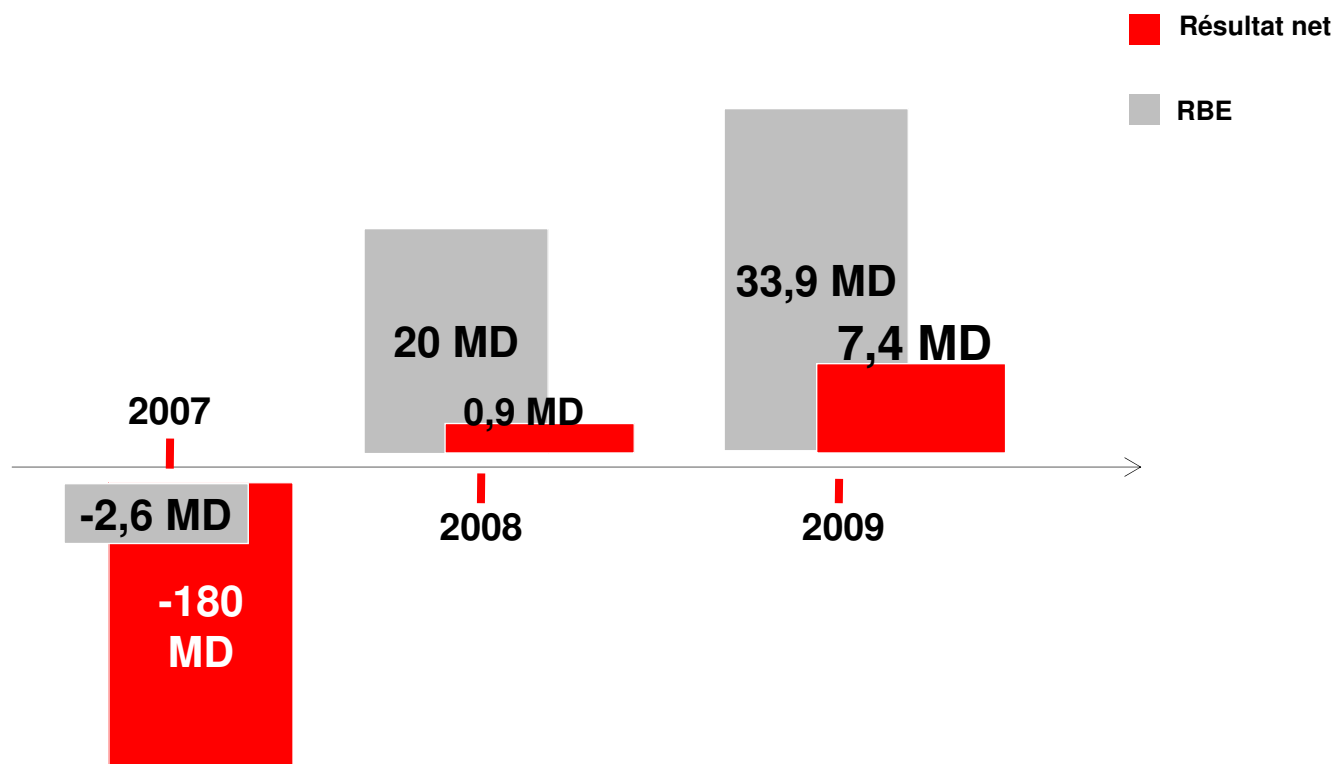
■ Ratios au 31 mars 2010





☐ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

3. L'an 2009 constitue pour l'UIB l'exercice de confirmation du retour à l'équilibre



□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

4. **Des réalisations** en avance par rapport au **Business Plan** avec un décalage de **2 MD** au niveau du résultat net dû à un arbitrage en faveur d'un assainissement accéléré du portefeuille qui a exigé **9,8 MD** de provisions additionnelles, ce qui a permis d'améliorer le ratio des créances classées de **9,5 points**

En MD	B P 2009	2009 Réalisé
Produit Net Bancaire	99,5	105,2
Charges d'exploitation	71,3	71,3
RBE	28,2	33,9
Résultat net	9,5	7,4

En MD	B P 2009	2009 Réalisé
Encours net de crédits	1 705	1 884
Encours de dépôts	1 873	2 006

Indicateurs en %	B P 2009	2009 Réalisé
Coefficient d'exploitation (*)	68,4 %	63,8%
Taux de créances classées	36,1%	26,6%

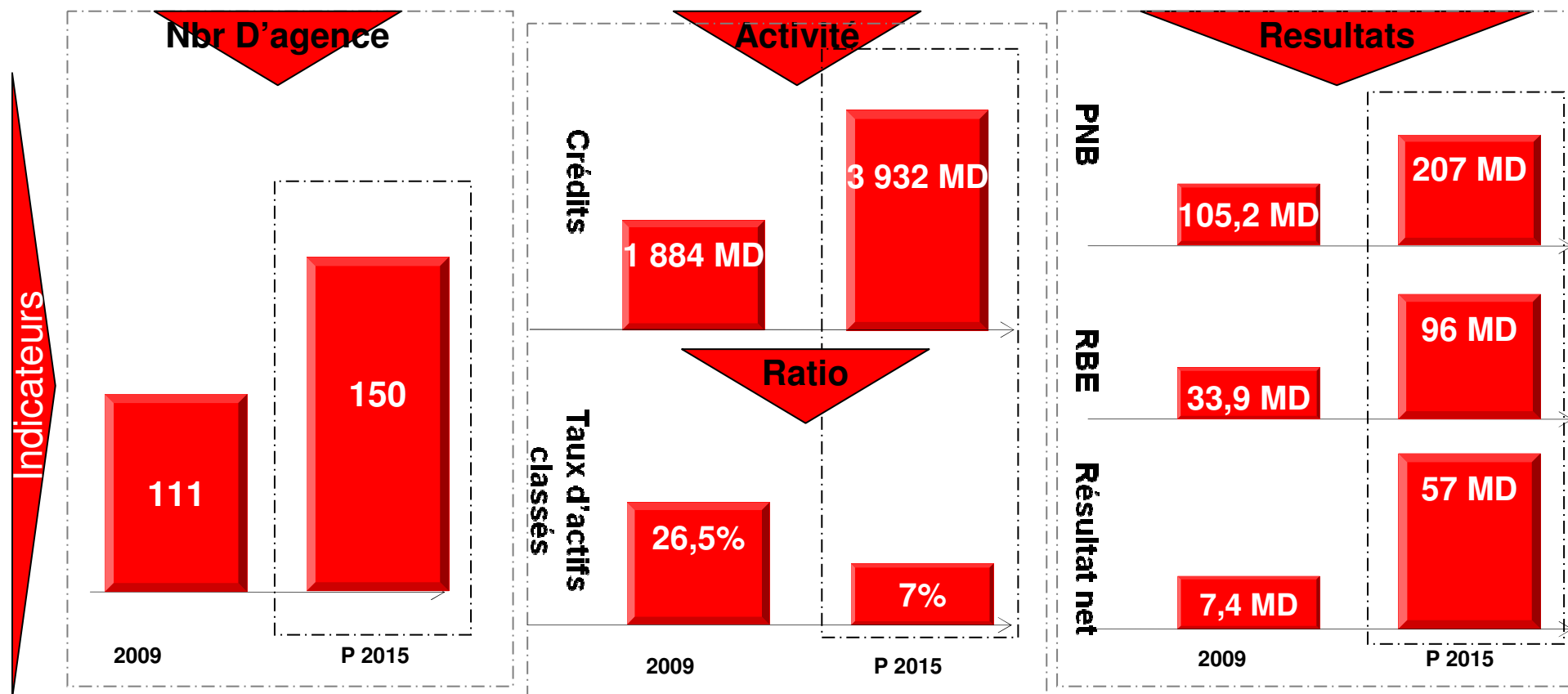
(*)hors amortissements

☐ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

5. Forte de ses acquis et des premiers résultats positifs de sa stratégie , l'UIB poursuivra son renouveau dans le cadre d'un nouveau plan « **Ambition 2015** » visant à:
- *consolider les **principaux chantiers** déjà entamés,*
 - *renforcer **son taux de couverture** pour être en ligne avec les normes édictées par la BCT,*
 - *améliorer **ses ratios de gestion et de risque,***
 - *Et renforcer **sa capacité bénéficiaire** de manière à assurer à la fois une bonne rémunération du capital et un renforcement des fonds propres nécessaires pour accélérer son développement*

☐ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

➤ Ambition 2015:



☐ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

6. Pour cela, nous allons continuer à mobiliser les moyens nécessaires. Nos collaborateurs, jamais en défaut de ressource, ont retrouvé la foi et pris goût à cet appel au challenge pour transformer l'essai. Pour eux, nous allons œuvrer à faire:
 - évoluer les *valeurs managériales*,
 - développer *les talents*,
 - renforcer leur *engagement* et consolider *l'attractivité* de notre banque.

☐ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

7. **Pour nos clients** qui ont eu un sursaut d'intérêt les éveillant à nous réitérer leur crédit de confiance, notre ambition 2010-2015 est de devenir « **la banque relationnelle, référence sur ses marchés, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes** ». Il s'agit en fait de replacer le client au cœur de notre développement en repensant notre modèle de banque relationnelle, d'une part, et d'être en mesure d'offrir à nos clients la relation que nous leur promettons en améliorant notre **efficacité opérationnelle**, d'autre part.

□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

8. L' on peut soutenir que d'une façon générale, **les marchés** ont agréé jusqu'à présent nos prévisions et notre démarche. Le cours boursier de notre action était à son plus bas en août 2008, soit **11,250 dinars** contre **21,100 dinars** le 28 juin 2010. Notre titre a donc su grimper à la cote et reconquiert, aujourd'hui, plus de valeur.

□ Ce qu'il faut retenir ...en conclusion...

9. L'UIB se prévaut d'un passé prestigieux qui l'a vu servir l'économie tunisienne. Elle a su restaurer son lustre avec un réseau plus étendu et rénové, une image plus reluisante et des collaborateurs motivés et mobilisés. **La promesse du vrai changement a été tenue et ce qui a changé, a changé en bien.**

Désormais, grâce à la pertinence de sa stratégie et à l'engagement de son personnel, elle se sent donnée une destinée et c'est peut être son meilleur moteur de croissance. Autant dire qu'elle donne de l'avenir à son futur.

Une **ambition 2015, un référentiel de valeurs** porteuses et de **l'humilité** qui doit continuer à être la base de nos règles comportementales, tous les atouts pour continuer à pousser à l'avant scène l'UIB que nous la voulons plus **chaleureuse**, plus **communicante**, mieux **organisée**, plus **réactive**, plus **généreuse** et plus **rentable**.

En intelligence avec son environnement, l'UIB se met aujourd'hui en posture à **relever les défis**. Il ne peut être question de se relâcher tant notre plan est **vaste et ambitieux**.

MERCI DE VOTRE ATTENTION



UIB

الإتحاد الدولي للبنوك

UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

Relations Actionnaires
UIB - Direction de la Bourse
Lafayette - Tunis