

COMMUNICATION FINANCIÈRE 2019



56 ANS AU SERVICE DES CLIENTS
ET DE L'ÉCONOMIE



UIB

الإتحاد الدولي للبنوك

UNION INTERNATIONALE DE BANQUES

UNION INTERNATIONALE DE BANQUES L'UNE DES PREMIÈRES BANQUES PRIVÉES EN TUNISIE...

NOTRE AMBITION

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

NOS VALEURS

- Esprit d'équipe
- Innovation
- Responsabilité
- Engagement

374 000
CLIENTS ACTIFS*

1 445
COLLABORATEURS

RÉSULTAT NET
111,8 MTND

362,7 MTND
DE PRODUIT NET
BANCAIRE

...adossée à un grand acteur bancaire international
le Groupe Société Générale

30 MILLIONS
DE CLIENTS

1 48 300
COLLABORATEURS

RÉSULTAT NET
3,9 MILLARDS €

25,2 MILLIARDS €
DE PRODUIT NET
BANCAIRE

* Clients ayant réalisé au moins une opération au cours des 3 derniers mois
Sauf mention contraire, les chiffres figurant dans ce document sont libellés en Millions de dinars (MTND) et arrêtés au 31/12/2018



Mondher GHAZALI
Directeur général

Kamel NEJI
Président du conseil
d'administration

Deux ans après le début de mise en œuvre de sa stratégie 2017-2020, L'Union Internationale de Banques (UIB) continue à accélérer sa trajectoire de croissance saine, conforme et rentable. A mi-chemin de cette étape, c'est l'occasion de revenir sur le bilan des jalons franchis et de nous projeter dans l'avenir avec une ambition renouvelée, tout en gardant l'agilité nécessaire pour nous adapter en permanence à l'évolution de notre contexte économique, réglementaire et technologique.

Notre stratégie s'est appuyée, dès le départ, sur une volonté claire de continuer à être « la banque relationnelle de référence sur ses marchés, ouverte sur son environnement, reconnue pour son expertise et pour l'engagement de ses collaborateurs, et faisant bénéficier ses clients et l'économie de l'envergure

internationale et des capacités d'innovation du Groupe Société Générale. »

Pour traduire cette ambition, nous avons placé au cœur de nos priorités la poursuite de l'adaptation de notre business model et l'élargissement de nos offres avec une ambition de conquête accrue sur les marchés de l'Entreprise et de la clientèle privée, tout en préservant notre leadership sur le marché des Particuliers. En relai de ces axes de croissance commerciale, notre plan accorde une place de choix à l'optimisation continue de notre modèle opérationnel en termes de qualité, d'efficacité, de maîtrise des risques, de conformité et d'innovations à la faveur des opportunités offertes par les ruptures technologiques en cours.

Le développement du potentiel humain constitue, aussi, le socle de notre ambition, tant nous sommes convaincus que la réussite passe par l'expression de nos talents et de notre engagement ainsi que par l'exemplarité et de nos valeurs managériales et notre gouvernance. L'UIB sait pouvoir compter, dans ce contexte, sur son environnement humain favorable empreint de fidélité, d'engagement et de détermination de l'ensemble de ses collaboratrices et collaborateurs.

Le bilan 2018 illustre, une nouvelle fois, le succès de l'UIB dans l'implémentation de sa stratégie 2017-2020, à la faveur d'un modèle équilibré couvrant l'ensemble des marchés des particuliers, des

professionnels et des entreprises, d'une gestion rigoureuse des coûts et des risques et d'une priorité fortement accordée au gisement de ses compétences.

Nos métiers bancaires affichent globalement – grâce à notre approche relationnelle, à la proximité et à la confiance de nos clients – de bonnes performances. Pilier incontournable de notre stratégie, la banque de détail a continué à préserver sa position privilégiée - malgré un niveau moins soutenu en matière de conquête de nouveaux clients – et à aligner ses dispositifs et ses compétences sur l'univers des besoins des Particuliers notamment via le déploiement de nouveaux Espaces Libre Service (ELS) et l'enrichissement de l'univers fonctionnel de l'application mobile UIB primée aux Tunisia Digital Awards 2017. Divers projets en matière d'automatisation et de digitalisation sont, aujourd'hui, bien engagés et nous sommes confiants en notre capacité à continuer à satisfaire au mieux nos clients Particuliers.

La stratégie 2017 – 2020 s'est focalisée, en outre, sur la croissance accélérée de la banque d'entreprise. Celle-ci a franchi, en 2018, un nouveau palier en développant notre dispositif de Centres d'affaires dédiés aux entreprises et en capitalisant sur nos expertises reconnues notamment dans les domaines de Trade Finance, de Cash management, de financements verts et d'accompagnement de nos clients en Afrique. Une expertise - qui se nourrit également de notre appartenance à un grand groupe international - couronnée

de nouveau par le prix 2018 décerné par Global Finance à l'UIB en tant que meilleure banque en Tunisie en matière de financement du Commerce international.

Partenaire privilégié des grandes entreprises, l'UIB accorde aussi une attention forte aux marchés des PME et des professionnels, et ce dans une logique d'extension de nos offres, de développement et de diversification de notre fond de clientèle. Les journées d'information et de formation – organisées au niveau des régions en partenariat avec PROPARGO – tendent à rapprocher les services de l'UIB de nos clients, à améliorer leur accès aux financements et à les conseiller dans leurs stratégies de croissance et d'investissement.

Le bilan est sans équivoque et nous avons démontré, en 2018 encore, notre capacité à défendre nos acquis et à protéger nos valeurs ainsi que notre modèle économique et social. Preuve irréfutable de ce succès, l'UIB a affiché, en 2018, la plus forte progression des dépôts de la clientèle (+13,7%), du Produit Net Bancaire (+25%) et du Résultat Brut d'Exploitation (+25,2%) parmi les 10 plus grandes banques tunisiennes.

Le résultat net a atteint 111,8 MTND, en croissance de +24,1% (après prise en compte de 57,4 MTND d'impôts sur les bénéfices dont 5,7 MTND sous forme de contribution exceptionnelle / Loi de Finances 2018) et dépassé assez nettement les dernières estimations communiquées

par l'UIB au marché à l'occasion de la communication financière du 12 Avril 2018 qui faisait état d'un résultat net prévisionnel de 92,9 MTND au titre de l'année 2018.

L'UIB a affiché, de ce fait, une rentabilité des fonds propres de 23%, qui la situe parmi les acteurs bancaires les plus performants. Grâce à ce socle de rentabilité et à la poursuite d'une gestion rigoureuse des risques, du capital et de la liquidité, la structure financière de l'UIB a été renforcée avec notamment un ratio de solvabilité de 11,30% en amélioration de 17 points de base, un taux de créances classées de 7,7% (NPL) en baisse de 40 points de base et un taux de couverture de 78,3% (incluant les agios réservés) qui figure parmi les meilleurs du secteur bancaire.

Notre feuille de route claire et notre gouvernance soudée devraient nous permettre de continuer à faire croître, au cours des prochaines années, nos revenus à un rythme soutenu supérieur à 12% par an, à abaisser notre coefficient d'exploitation en-dessous de 45%, à maintenir un niveau de ROE (Return On Equity) supérieur à 20% et à pérenniser la tendance haussière du dividende versé à nos actionnaires.

Deux ans après son début d'exécution et forte des résultats accomplis, notre vision stratégique conserve toute son actualité et sa pertinence. Dans un environnement qui demeure complexe, l'UIB entend poursuivre son ascension dans le palmarès des banques tunisiennes, être la banque

préférée sur ses marchés et continuer à inspirer fierté et sens de l'engagement à ses collaborateurs qui forment son capital le plus précieux. Cette ambition collective, légitimée par l'expérience acquise et le socle solide construit, nous permettra de continuer à écrire en 2019 et au-delà, cette nouvelle page de l'histoire de l'UIB en nous appuyant sur de nombreux atouts qui fondent notre identité : nos valeurs d'acteur engagé et responsable, notre modèle relationnel et notre capacité d'innovation dans un paysage bancaire en pleine métamorphose.

La pertinence de nos choix stratégiques n'exclut pas, ponctuellement, des ajustements destinés à s'adapter à l'évolution de l'environnement, à saisir les opportunités que celui-ci offre et à accélérer nos investissements dans la technologie, l'innovation et le capital humain. L'objectif étant inchangé: continuer à nous adapter, à nous transformer et à développer nos nombreux projets de croissance durable et profitable à nos clients et à nos actionnaires. L'on devrait, également, générer des résultats financiers solides reflétant la pertinence de notre modèle et la rigueur de notre gestion. Nous devons, enfin, continuer à faire la différence, à renforcer nos positions concurrentielles et à penser au futur.

Dotée, aujourd'hui, d'une culture d'initiative et d'excellence puissante, l'UIB peut s'appuyer sur la qualité de ses ressources et l'expérience de ses succès pour viser toujours plus haut, toujours plus loin.

UIB : Accélération de la dynamique de croissance et de rentabilité en 2018

Dans un environnement économique complexe, la stratégie de croissance rentable de l'Union Internationale de Banques (UIB), fondée sur un modèle équilibré couvrant l'ensemble des marchés des particuliers, des professionnels et des entreprises, sur une gestion rigoureuse des coûts et des risques et sur une priorité forte accordée au développement du capital humain, continue à produire des performances élevées. L'UIB affiche ainsi des résultats commerciaux et financiers record en 2018, avec un Résultat net qui franchit la barre des 111 MTND.



Ressources et emplois en croissance

Les dépôts de la clientèle atteignent 4 689 Millions de dinars (MTND) à fin 2018, en hausse de +13,7% correspondant à un additionnel de 566 MTND. L'UIB continue à consolider la structure équilibrée de ses ressources, privilégiant notamment les dépôts d'épargne qui représentent

32% des ressources clientèle (vs 27% pour le secteur des banques privées). Les crédits nets à la clientèle représentent 5334 MTND, en progression de +8%, affichant un additionnel annuel de 395 MTND. Cette tendance témoigne de la bonne dynamique commerciale.

REVENUS EN HAUSSE



Le Produit Net Bancaire (PNB) enregistre une progression soutenue de +25% et atteint 362,7 MTND au titre de l'exercice 2018. Cette hausse est tirée par la bonne progression de l'ensemble des composantes du PNB : la marge d'intérêt (un total de 210,6 MTND, en hausse de +32,1%), la marge sur commissions (un total de 105,8 MTND, soit une progression de + 15,2%) et les revenus du portefeuille-titres commercial et d'investissement (un total de 46,3 MTND, en hausse de +19,1%).

Cette croissance soutenue des revenus permet à l'UIB de consolider sa position de 4^{ème} banque privée du pays par le PNB.

CHARGES GÉNÉRALES D'EXPLOITATION MAÎTRISÉES



Les charges générales d'exploitation s'élèvent à 42,4 MTND (31,5 MTND hors contribution au fonds de garantie des dépôts bancaires), soit un taux de croissance de 53,5% (+14,1% hors contribution FGDB) vs 2017 expliqué notamment par le changement des termes des contrats d'assurances, les charges liées à la maintenance des infrastructures informatiques et immobilières et l'effet du glissement du dinar (pour les contrats de prestation de services conclus en devises). Cette maîtrise relative a permis de

poursuivre la baisse du coefficient d'exploitation qui s'affiche à 46,5% fin 2018, soit -0,1 points de moins qu'en 2017 et de renforcer les ratios de productivité, avec une productivité par agent (PNB/Effectif) en hausse de 21,7 % à 251 mille dinars.

COÛT RISQUE SOUS CONTRÔLE



Le coût net du risque de contrepartie s'établit à 25,7 MTND au titre de l'exercice 2018. Ce niveau - qui reste modéré à 7,1% du PNB -, illustre la qualité du portefeuille - en dépit de la conjoncture économique difficile - et celle de l'analyse et de la maîtrise des risques de crédit et des risques opérationnels. Le taux de créances classées continue à régresser à 7,7% fin 2018 contre 8,1% fin 2017, avec un taux de couverture de 78,3% (incluant les agios réservés), qui figure parmi les meilleurs du secteur bancaire.

RATIOS RÉGLEMENTAIRES RESPECTÉS



Les fonds propres nets de l'UIB sont de 647 MTND à fin 2018. Compte tenu d'un total de risques nets encourus pondérés au titre du risque de crédit et du risque opérationnel de 5 722 MTND, le ratio de solvabilité s'élève à 11,30%. Les fonds propres nets de base, socle dur de la solvabilité, s'élèvent à 505 MTND et permettent d'atteindre un ratio « Tier One » de 8,8%.

L'ensemble des ratios et seuils réglementaires prévus par les Circulaires BCT n°2012-09 (Division et couverture des risques et suivi des engagements) et n°2014-14 (Ratio de liquidité à court terme LCR) sont respectés au 31/12/2018.

RÉSULTATS RECORD



Le Résultat Brut d'Exploitation (RBE) s'établit à 194 MTND en 2018, en hausse de +25,2% par rapport à 2017. Le Résultat avant Impôt, véritable mesure de la performance économique de la banque indépendante de la politique fiscale, s'établit à 169,2 MTND en 2018 vs 138,8 MTND en 2017, soit une croissance de +21,9% parmi les meilleures performances du secteur bancaire en 2018.

Le résultat net 2018, en croissance de 24,1%, atteint 111,8 MTND (après prise en compte de 57,4 MTND d'impôts sur les bénéfices dont 5,7 MTND sous forme de contributions conjoncturelle et sociale de solidarité - Loi de Finances 2018).

Le rendement des fonds propres (Return On Equity, ROE) s'élève à 23%, un des niveaux les plus élevés du secteur.

Ces résultats dépassent assez nettement les dernières estimations communiquées par l'UIB au marché à l'occasion de la communication financière du 12 Avril 2018 qui faisait état d'un résultat net prévisionnel de 95 MTND au titre de l'année 2018.

COMPTES CONSOLIDÉS



Le groupe UIB affiche un résultat net part du groupe de 109,4 MTND en 2018 vs 86,1 MTND en 2017, en hausse de +27%.

STRATÉGIE 2019



L'UIB continue et accélère, en 2019, la déclinaison de sa stratégie de développement et de son modèle de banque relationnelle. L'expansion du Réseau se poursuit en prenant en compte à la fois le potentiel de renforcement sur les zones à fort potentiel, l'impératif de développement et de densification du fonds de commerce des agences récemment ouvertes ainsi que l'adoption croissante par les clients bancaires des canaux digitaux et à distance, dont le développement se poursuit activement par l'UIB, comme mode privilégié de contact avec la banque.

Après les deux ouvertures réalisées en 2018 (Kairouan Sid Sahbi et Mourouj 6), trois nouvelles ouvertures sont prévues au cours des prochains mois permettant au réseau d'atteindre fin 2019 les 147 agences.

Indicateurs d'activité (MTND)

	DÉPÔTS DE LA CLIENTÈLE	DÉPÔTS D'ÉPARGNE	CRÉDITS À LA CLIENTÈLE
2007	1 617,3	566,2	1 315,9
TCAM*	+ 10,2	+9,31	+13,6
2018	4 689	1 507	5 334

	MARGE D'INTÉRÊTS	MARGE SUR COMMISSIONS	PRODUIT NET BANCAIRE	CHARGES OPERATOIRES
2007	34,4	25	68,1	70,7
TCAM*	+17,9	+14	+16,4	+8,2
2018	210,6	105,8	362,7	168,8

*Taux de Croissance Annuel Moyen

Résultats (MTND)

	RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	RÉSULTAT D'EXPLOITATION	RESULTAT NET
2007	-2,7	-179,7	-179,9
2018	194	169,5	111,8

Structure du Portefeuille



CAPITALISATION BOURSIÈRE

4^{ème} capitalisation boursière du secteur: Une capitalisation boursière multipliée par 6,5 sur 11 ans (768,4 MTND au 31 décembre 2018 vs 118,7 MTND en juin 2008)



ROE

L'UIB réalise l'une des meilleures rentabilités des capitaux propres (ROE) du secteur en 2018, avec un ROE de 23%.

	2007	2018
ENGAGEMENTS SAINS (MTND)	1 016	5 762
ENGAGEMENTS CONTENTIEUX (MTND)	585	317
AUTRES ENGAGEMENTS NON PERFORMANTS (MTND)	236	162
TAUX DE CRÉANCES DOUTEUSES (%)	45	7,7
TAUX DE COUVERTURE (%)	51,3	78,3

Structure du Portefeuille

	2007	2018
PNB / AGENT (KTND)	49	251
COMMISSIONS / FRAIS DE PERSONNEL (%)	60,4	90,8
COMMISSIONS / PNB (%)	36,6	29,2
COEFFICIENT D'EXPLOITATION (%)	103,9	46,5
COMMISSIONS / CHARGES OPÉRATOIRES (%)	35,3	63
RATIO DE SOLVABILITÉ (%)	-1,4	11,3
RATIO TIER ONE (%)	-	8,8

Un réseau modernisé et en croissance



Un réseau spécialisé centré sur les besoins de la clientèle

- Un dispositif d'accueil spécifique pour la clientèle Entreprise avec 7 Centres d'Affaires : Tunis, Sfax, Charguia, Megrine, Nabeul, Sousse et les Berges du Lac.
- Un dispositif dédié à la clientèle premium, avec 28 conseillers haut de gamme, 5 animateurs financiers, 1 coordinateur de marché et 1 ingénieur patrimonial à même de lui offrir l'accompagnement adapté à ses besoins.



BANQUE DIGITALE ET OMNICANAL

L'UIB poursuit activement le développement et l'adaptation de ses canaux digitaux et de banque à distance (Banque par téléphone, Centre d'appel, SMS banking, Internet banking, Mobile banking, GAB). Ce dispositif a pour objectif d'accompagner et

d'anticiper l'évolution des modes de vie et des comportements des clients et de leurs usages, notamment numériques, afin de leur permettre de contacter la Banque quand ils veulent, où ils veulent et de la manière qu'ils veulent.

Dans ce cadre l'UIB a :

- Poursuivi en 2018 l'équipement de ses clients par l'application UIBmobile: l'application pour smartphone et tablettes, innovante, riche et aux meilleurs standards de sécurité internationaux.
- Engagé le projet Omnicanal: Mise en cohérence et unification des canaux Internet/mobile via la refonte du site d'internet banking UIBNet et du développement de la V2 de l'application smartphone UIBmobile.
- Développé le rôle commercial du CRC via la multiplication des campagnes d'appels sortants en plus de la prise en charge des appels entrants sur des horaires élargis.



+ 90 000 téléchargements

+ 34 000 clients actifs



189 000 Clients équipés

2 000 SMS PULL/mois

@UIBnet

23 000 Clients équipés

UIB@nking

1258 clients entreprises équipés



12 000 Appels entrants/mois

2 000 Appels Sortant/mois

- 1 à 2 campagne appels sortants / mois

L'UIB, Partenaire de choix des entreprises tunisiennes dans leur conquête des marchés africains

L'accompagnement des opérateurs économiques tunisiens dans le cadre de leur conquête du marché Africain est l'objet assigné au DESK AFRIQUE.

Le fonctionnement du DESK AFRIQUE s'articule autour de deux volets :

- Un volet interne qui concerne la coordination entre les filiales Africaines du groupe SG. Une liste des correspondants pour chaque filiale SG est diffusée auprès des intéressés pour faciliter la communication et des réunions mensuelles sont tenues (via conférences téléphoniques) pour échanger sur des sujets d'actualité, faire un point sur les dossiers au niveau de chaque filiale...
- Un volet externe qui concerne le client. Ce rôle ne se limite pas à introduire le client et/ou prospect auprès des interlocuteurs concernés au niveau des filiales Africaines du groupe SG mais ce rôle s'étend au conseil, à l'assistance et au suivi rapproché des différentes étapes d'avancement du dossier client pour une coordination optimale sur les conditions de financement en tenant compte de l'intérêt d'exploitation lié au client sur la plan local (relation UIB/maison mère) ainsi que de la

réglementation et des conditions de marché spécifiques à chaque pays .



Desk Afrique : Dispositif d'accompagnement par l'UIB

- Un interlocuteur central au sein de l'UIB pour guider les clients et prospects dans leurs démarches et suivre leurs demandes de financement auprès du réseau Afrique .

- Une mise en relation avec nos interlocuteurs clés et nos experts métier dans chacune des filiales SG : experts Trade, experts cash management.
- Un support réglementaire (interlocuteur dédié) dans chacun des pays dans lesquels notre réseau est implanté.
- Un accompagnement dans la recherche de sociétés partenaires ou d'acquisition de sociétés (des experts dédiés en matière de banque de financement et d'investissement).

représentants de chaque filiale Africaine :

- En janvier 2018 en marge du séminaire Corporate AFMO organisé en Tunisie.
- En février 2019 en marge du séminaire Diversity for Africa organisé en Tunisie (événement qui a regroupé des clients UIB , des managers des filiales Africaines du groupe SG et des administrateurs groupe).
- Participation à l'événement clients qui a eu lieu en Algérie début février 2019 où les collaborateurs UIB ont accompagné une délégation d'Hommes d'affaires Tunisiens.

Communication :

- Une adresse mail unique pour les échanges relatifs à l'Afrique : deskUIB_Afrique@uib.com.tn
- Un E-mail est envoyé à tous les clients et prospects potentiellement intéressés par un développement en Afrique tous les 15 jours, avec une fiche pays lors de chaque communication ainsi que l'adresse des contacts.

Missions & événements 2018/2019 :

- Organisation d'événements clients avec la participation d'un ou plusieurs

L'UIB et PROPARCO partenaires privilégiés des Professionnels et des Petites et Moyennes Entreprises

Convention UIB & Proparco au profit des PME et des professionnels : Une année 2018 riche et fructueuse

Attentive à traduire toute l'importance qu'elle accorde au renforcement des liens qui l'unissent aux PME, aux professionnels et à l'ensemble des acteurs dynamiques de l'économie tunisienne et à développer avec eux une relation de partenariat et de confiance, l'UIB a organisé en 2018, en partenariat avec PROPARCO, une série de rencontres d'information et de formation financière : « Les journées PME by UIB » et « Les journées PRO by UIB » à destination de ses clients PME et Professionnels.



Ces événements, qui sont devenus au fil des mois un rendez-vous incontournable pour ces clients, ont permis à chaque rencontre de faire bénéficier les participants d'une somme d'informations, d'analyses et d'expertises en lien avec l'actualité réglementaire, le cadre tunisien des investissements, les divers mécanismes d'appui aux PME, les fondamentaux de la gestion financière de l'entreprise ainsi que le renforcement de ses capacités commerciales. Ils ont également été, pour ces entreprises, l'occasion de rencontres et d'échanges avec les différents experts intervenants et invités, leur permettant ainsi d'étendre leur réseau professionnel et de nouer des contacts utiles en vue de futures coopérations et relations d'affaires.

Au-delà de son rôle naturel de fournisseur de solutions de financement, l'UIB a souhaité amplifier son appui et son apport de conseils aux dirigeants de PME et aux entrepreneurs sur tout le territoire de la Tunisie, et plus particulièrement dans les régions intérieures. Les journées PME se sont ainsi déroulées à Bizerte, Zarzis, Monastir, Zaghuan, Sfax, Tunis, Sousse, Béja, Nabeul et Kairouan avec la présence à chaque événement d'une soixantaine de dirigeants et de cadres supérieurs des entreprises implantées dans ces régions, ainsi que de plusieurs invités représentants des organismes officiels régionaux.

Dans le même cadre, l'UIB a également organisé tout au long de l'année 2018 une série de rencontres de formation financière à destination des professionnels, notamment les professionnels libéraux du secteur de la santé en vue de communiquer à ces clients un ensemble d'informations et d'expertises financières et réglementaires sélectionnées en fonction des nouveaux enjeux de leurs activités professionnelles de manière à mettre toutes les chances de succès de leur côté

dans un environnement économique complexe qui nécessite des adaptations permanentes. Ces journées PRO by UIB ont été organisées sur l'ensemble du territoire tunisien respectivement à Sfax, Nabeul, Beja, Tunis, Gafsa, Sousse, Jerba et Kairouan.

En organisant ces journées, l'UIB entend réaffirmer son engagement résolu envers ses clients PME et Professionnels, en tant que partenaire fidèle et loyal, et sa volonté de les accompagner au mieux.



TROPHEES

CERTIFICATION MSI 20000

Confirmation de la solidité et de la performance financière dans le cadre de la certification MSI20000.

1



MEILLEURE BANQUE DE FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL EN TUNISIE EN 2019

l'UIB récompensée par le magazine spécialisé de renommée mondiale «Global Finance».

2



CERTIFICATION PCI - DSS

L'UIB est certifiée PCI - DSS (Payment Card Industry - Data Security Standard). Elle est l'unique banque tunisienne à se conformer en 2018 à ce standard international

3



MEILLEUR DÉPOSITAIRE EN TUNISIE

L'UIB-SGSS est désignée, pour la quatrième année consécutive, meilleur dépositaire en Tunisie pour la qualité de son activité de services titres.

4



CERTIFICATION GENDER EQUALITY EUROPEAN & INTERNATIONAL STANDARD


UIB, première banque labellisée « Gender Equality European & International Standard » pour l'égalité professionnelle et la diversité.

5



UIB - Un employeur exemplaire



collaborateurs
1 445


Homme 43%
Femme 57%


Age Moyen
40 ans


Ancienneté
15ans



Diplômés de l'enseignement supérieur*
935


Taux d'encadrement
89,5%


collaborateurs filière commerciale
62%


Turnover
1,2%


Gestion de carrière et mobilité interne
255


Heures de Formation, d'intégration et d'adaptation
5 285


Participants aux formations
925


Entretiens de carrière
200


Concours Externes
13



Recrutement sélectif et exigeant**
77


* 72,3% du personnel d'encadrement et de direction et 64,7% de l'effectif global sont des diplômés de l'enseignement supérieur.
** Un recrutement ciblé via des partenariats avec l'école polytechnique de Tunis, ISG, IHEC et avec l'Université Paris Dauphine à Tunis.

Une équipe multidisciplinaire et une fonction RH qui se modernise


Recrutement


Gestion de carrière


Administration RH


Formation


Relation & Prestations sociales

Baromètre employeur 2018

(Réalisé par IPSOS)

- **94 %** des collaborateurs sont fiers de travailler au sein de l'UIB/SG
- **81 %** des collaborateurs sont satisfaits de leur travail au sein de l'UIB
- **80 %** des collaborateurs adhèrent à la stratégie et aux orientations de l'UIB
- **81%** des collaborateurs considèrent que leur travail leur donne un sentiment d'accomplissement
- **86%** des collaborateurs recommande le groupe SG en tant qu'employeur
- **78%** des collaborateurs sont optimistes en ce qui concerne leur propre avenir
- **77%** des collaborateurs estiment qu'ils sont encouragés à faire preuve d'innovation, à tester des choses nouvelles
- **77%** des collaborateurs estiment qu'ils sont suffisamment formés pour faire face à l'évolution de leur métier
- **89%** des collaborateurs estiment que leurs managers leur font confiance
- **74%** des collaborateurs estiment que leur responsable direct leur donne un feedback régulier sur leur performance
- **85%** des collaborateurs pensent que le management encourage les comportements éthiques et responsables
- **85%** des collaborateurs exerceraient le droit d'alerte s'ils étaient confrontés à des comportements inappropriés.

L'UIB, un acteur engagé à la stratégie nationale de Decashing

Afin d'anticiper et d'accompagner l'évolution des besoins, des usages et des comportements, l'UIB a très tôt pris la mesure de l'importance de développer des solutions financières alternatives et de créer des synergies entre les différents canaux en phase avec l'évolution des technologies et des usages des clients. Elle est ainsi résolument engagée à accompagner les efforts nationaux dans les transformations nécessaires du paysage financier tunisien et entend participer pleinement à la stratégie nationale de Decashing.

Le Decashing constitue en effet un des principaux défis économiques de la Tunisie. Dans ce cadre, des efforts sont déployés à l'échelle nationale dans le but de diminuer au maximum la circulation du cash en dehors de l'économie formelle.

L'UIB est déterminée à appuyer ces efforts et d'être une force de proposition dans le cadre des projets nationaux et ce, en s'appuyant sur les solutions technologiques innovantes et une offre de services et de produits bancaires à même d'inciter les clients à utiliser les solutions et les canaux bancaires en remplacement de l'utilisation du cash.

Monétique

- Cartes bancaires classiques : l'UIB est un des premiers émetteurs de cartes bancaires en Tunisie avec 250000

cartes bancaires en circulation, avec une gamme de cartes très étendue (cartes VISA, Mastercard sur comptes de dépôt, carte KINZ sur compte épargne, cartes spécifiques (allocation touristique Safarcard, carte technologique Innovcard,) Cartes prépayées MOUV, ...

- ELS : 6 espaces libres services (Afrique, Misr, Ennasr, Megrine, Charguia, Les palmiers du Lac) accessibles 24/24 et 7/7 avec des GAB Multifonctions permettant outre les fonctionnalités classiques des GAB de faire des versements espèces, des versements chèques et des opérations de change.
- Carte d'accès ELS : Carte permettant à l'entreprise et au professionnel d'accéder à l'espace ELS et/ou de permettre à ses collaborateurs d'effectuer des opérations de versement d'espèces ou de chèques en dehors des horaires d'ouverture de l'agence.
- GAB aux fonctionnalités étendues (Retrait, Consultation, Historique, Recharge de cartes prépayées, recharge téléphonique) avec des projets en cours de finalisation d'ajout de nouvelles fonctionnalités (Transfert cardless, Virement de compte à compte via GAB).

- Cartes Salaires Chahrity : Cartes permettant aux entreprises de verser les salaires de leurs employés directement via la recharge de cartes chahrity en remplacement des paiements cash.
- Cartes Chahrity express : cartes de retrait et de paiement à prix très réduit (avec une gratuité pour la première année) distribuées à une population ciblée de clients réfractaires à l'utilisation des cartes classiques.
- Cartes B to B cobrandées avec de partenaires (Cartes distributeurs Forever, cartes B To B distributeurs VIVO energy).

Digitalisation

- Déploiement imminent d'une solution de banque à distance Omni canal avec un même périmètre fonctionnel, transactionnel et sécurisé des 2 canaux : UIBmobile et UIBNet.
- Tarification distinctive et avantageuse pour les virements sur Mobile/internet/GAB par rapport aux virements en agence.

Autres services

- Télécollecte de chèques : Solution technologique de scannérisation de chèques à domicile chez les clients gros remettants.
- Versements express : Service de dépôt rapide pour les clients avec acceptation de sacs keepsafe de dépôts d'espèces et comptage à posteriori sous caméra.
- Collecte de fonds : service de collecte de fonds pour les clients Entreprises.
- UIBepay : solution e-commerce pour les sites marchands.
- Parc TPE fixes et mobiles déployés dans de nombreux commerces.
- Réalisation d'un POC (Proof Of Concept) sur le portefeuille électronique (Wallet) et sur le Mobile payement.

MAISON DIGITALE GAMMARTH

Projet promu par la Fondation Solidarité & Innovation by UIB et soutenu par l'association Féminin by UIB, avec mise en place d'une démarche de mécénat de compétences au profit des jeunes ATVESOS.



MAISON DIGITALE MAHRES

La «Maison Digitale By UIB» au village SOS Mahrès, un nouvel espace entièrement aménagé (meubles, fourniture et matériel informatique ...) à la faveur de l'appui de la Fondation Solidarité & Innovation by UIB et le soutien de l'association Féminin by UIB.

PROGRAMME MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES

- Un programme de mécénat de compétences en faveur des enfants du SOS Villages d'Enfants de Gammarth a été lancé, le 23 décembre 2018, par la Fondation Solidarité & Innovation by UIB et appuyé par l'Association Féminin by UIB, pour assurer une initiation aux jeunes à la culture digitale.
- Participation d'une dizaine de collaborateurs et collaboratrices UIB pour assurer des formations sur les thématiques
 - Scratch
 - Bureautique / Dessin
 - Projection documentaire et débats



FÉMININ BY UIB

L'association Féminin by UIB a organisé, à l'occasion de la journée internationale de la femme, une soirée marquée par une présence massive des collaboratrices de l'UIB et rehaussée également par la présence de la doyenne de la poterie de Sejnane « Khalti Jomâa » et de la doyenne des artistes en Tunisie et grande actrice Mme Mouna Noureddine et de plusieurs personnalités féminines exerçant dans divers domaines : financier, culturel, artistique, entrepreneurial, journalistique...



L'Association Arts & Culture by UIB a conclu, le 21 juin 2018, une convention avec le Festival International de Musique Symphonique d'El Jem, en tant que Mécène principal « Master Partner » des 33^{ème} (2018), 34^{ème} (2019) et 35^{ème} (2020) éditions du Festival International de Musique Symphonique d'El Jem.

Ce partenariat, qui s'étend sur une période de trois ans renouvelable, vise à accompagner le Festival dans son programme de développement et de mise à niveau via l'acquisition d'équipements,

la programmation de concerts de qualité, la mise à niveau des modes de fonctionnement et de gouvernance, la promotion de nouvelles techniques de communication, etc. Cette coopération vise à renforcer le rayonnement du festival et à accroître son impact via l'atteinte d'un nouveau palier de qualité.

L'Association Arts & Culture by UIB fait bénéficier le Festival International de Musique Symphonique d'El Jem parmi ses partenaires de l'application Don by UIB.



UIB, LA FEMME À L'HONNEUR

UIB, première banque labellisée « Gender Equality European & International Standard » pour l'Égalité professionnelle et la diversité.

L'Union Internationale de Banques vient d'obtenir le label GEEIS « Gender Equality European & International Standard », un label international pour l'égalité professionnelle qui évalue et valorise les entreprises ayant une démarche volontariste en matière d'Égalité professionnelle. Le label GEEIS a été créé en 2010 à l'initiative du fonds Arborus sous le haut patronage du Conseil économique et social européen. Son objectif : promouvoir l'égalité femmes-hommes dans la sphère professionnelle. La certification a été délivrée, après audit, par le Bureau Veritas Tunisie.

Il s'agit du premier audit et de la première Certification en Tunisie et en Afrique. L'audit a porté sur des critères ayant trait notamment à

la mixité dans tous les métiers de la banque, l'égalité salariale, la conciliation entre vie privée et vie professionnelle et le dialogue social. L'UIB s'est vu remettre le trophée du label « Gender Equality European & International Standard »- GEEIS par Cristina Lungui, juriste et militante de longue date pour l'égalité femmes - hommes dans le monde du travail et Présidente d'Arborus.

L'UIB s'est investie dans plusieurs autres chantiers qui valorisent son image et sa particularité, notamment en matière de gestion des ressources humaines. La présence féminine au sein de l'UIB est de 57%. Outre le nombre, c'est la qualité de cette présence qui interpelle le plus. 60% des femmes sont engagées dans le processus d'encadrement et, last but not least, sur les dix dernières années, la part des femmes recrutées dans la banque s'élève à 70%.

“ Nous approchons volontairement, et de manière décomplexée, les problématiques de diversité et d'inclusion par devoir moral et par devoir de valeurs. ”

Mr. Kamel NEJI
Président du Conseil d'Administration de l'UIB

“ Nous sommes très heureux de cette consécration fruit de collaboration de toute une équipe. Notre démarche a toujours été celle de l'ouverture et non de l'autosatisfaction. Nous n'avons pas hésité à faire appel à des experts en la matière pour mieux nous orienter. ”

Mr. Mondher GHAZALI
Directeur général de l'UIB

LES FEMMES À L'UIB



Présence féminine



Respect de la parité - Collaborateurs locaux dans le comité exécutif et le comité de Direction



Présence des femmes dans l'encadrement de la banque



Vers 40% de Femmes dans le conseil d'Administration



Femmes recrutées durant les 10 dernières années

Accord entre L'UIB et le syndicat de base - UGTT sur l'égalité professionnelle femmes / hommes

Afin de consolider les engagements pris en faveur de l'égalité femmes-hommes, un accord a été signé entre la Direction de l'UIB et le syndicat de base mettant en avant 10 principes qui doivent constituer la ligne directrice à observer par l'ensemble des acteurs au sein de l'entreprise.

Dans ce cadre, il a été convenu de

poursuivre les démarches déjà engagées dans les quatre domaines d'actions prioritaires que sont la formation, la promotion professionnelle, la rémunération et l'articulation entre la vie professionnelle et la vie personnelle, tout en renforçant les objectifs à atteindre et les actions à déployer.



LES DIX PRINCIPES

- 1 Consacrer le principe d'égalité entre les femmes et les hommes tout au long de la vie professionnelle.
- 2 Respecter et promouvoir l'application du principe de non-discrimination sous toutes ses formes et à toutes les étapes de la vie professionnelle.
- 3 Sensibiliser l'ensemble des acteurs de la Banque aux principes de non-discrimination et d'égalité des chances entre les femmes et les hommes, à toutes les étapes de la vie professionnelle, et ce par des actions régulières de communication interne.
- 4 Recruter les femmes et les hommes sur la base d'un processus uniformisé.
- 5 Offrir un ensemble d'actions de formation, auxquelles chacun(e) peut avoir accès et réaffirmer le principe selon lequel les formations, quelle qu'en soit leur durée, sont accessibles à tou(te)s.
- 6 Veiller à ce que les promotions soient exclusivement basées sur des critères professionnels.
- 7 Prendre en compte les contraintes familiales en cas de mobilité géographique liée à une évolution professionnelle.
- 8 Continuer à offrir le même salaire de base pour un même niveau de responsabilité, de formation, d'expérience professionnelle, de compétences et de performance.
- 9 Continuer à renforcer la représentation féminine dans l'encadrement et dans le Comité de Direction.
- 10 S'engager à ce qu'en matière d'évolution professionnelle, le congé maternité ne pénalise pas les salariées.



Projets réalisés

Don
by UIB



Don By UIB, a vu le jour en mai 2017, dans ses deux versions Web et Mobile. Cette application permet aux collaborateurs, aux clients et aux prospects de faire des dons en ligne à différentes associations «24H/24 et 7J/7».

1

lbde'3 by UIB est la deuxième réalisation d'InnoLAB. Cette application permet à tous les collaborateurs de la banque de partager et d'échanger sur leurs idées innovantes via une application mobile.

2

Data Lab a vu le jour en juin 2018, dans le cadre du partenariat de InnoLAB by UIB avec l'incubateur de Business&Decision. Il s'agit d'un espace d'expérimentation et d'initiation à l'analyse des données massives dans un écosystème Big Data.

3



Projets en cours

SMART EXCHANGE DEAL 1

Inclusion des échanges deal (clients/Banque) via smartphone.

UIB PLANNER 3

Gestion intelligente du budget des clients.

Le 2^{ème} projet gagnant de l'ENIT Innovation Week.

MOBILE PAYMENT 2

Paiements mobiles par l'utilisation des QR Codes.

1^{er} projet gagnant de l'ENIT Innovation Week.

CHATBOT UIB 4

Assitant virtuel.

En partenariat avec la Startup DITRIOT.

www.uib.com.tn

RETROUVEZ-NOUS SUR



UIB - Groupe Société Générale



UIB - Société Générale



@SG_UIB



UIB

الإتحاد الدولي للبنوك

UNION INTERNATIONALE DE BANQUES