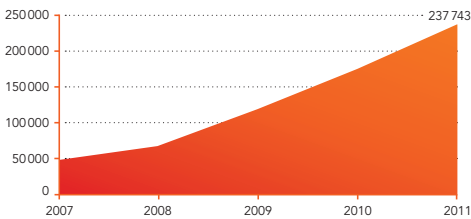


CONTRIBUER à l'émergence économique

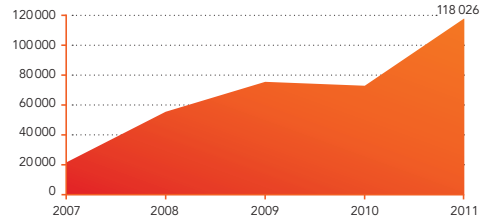
EXTRAITS DU RAPPORT ANNUEL 2011



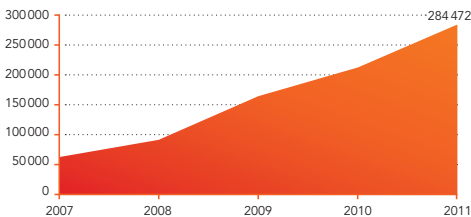
Les dépôts (en millions de CDF)



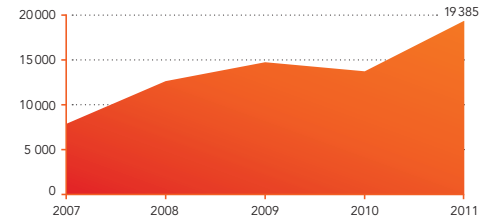
Les crédits par décaissement (en millions de CDF)



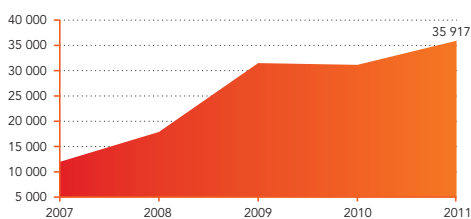
Le total du bilan (en millions de CDF)



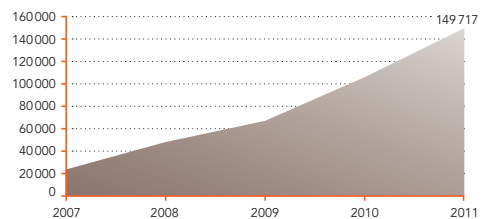
Le produit net bancaire (en millions de CDF)



Les fonds propres réglementaires (en millions de CDF)



Le nombre de comptes (en unités)



SYNTHÈSE DES FAITS MARQUANTS DU DÉVELOPPEMENT DE LA TMB



En 2011, la TMB a été élue « Meilleure Banque en RDC » par le magazine EMEA Finance. Ce choix a été dicté par l'émergence d'une jeune banque congolaise 100% privée, capable de s'imposer rapidement dans la cour des grandes banques du pays par la qualité de son offre de produits et services ainsi que par l'étendue de son réseau.

Transformer la petite banque de province qu'était encore la TMB au début de 2007 en un outil financier performant au service d'une nation entière... Cette ambition, que d'aucuns croyaient démesurée, est progressivement devenue réalité comme en témoignent la taille du réseau d'agences bancaires ainsi que tous les indicateurs de gestion à la clôture de l'exercice 2011.

➤ Trois points forts caractérisent la gestion de la banque

1. La TMB développe une démarche commerciale intégrée vers ses clientèles cibles : grandes entreprises, PME, microentreprises et particuliers. Elle évolue aux côtés des acteurs économiques majeurs aussi bien que des PME naissantes et à fort potentiel, ainsi que des particuliers bancarisés ou non. Elle accompagne ces derniers dans leur démarche de bancarisation.
2. La TMB déploie une politique commerciale proactive vers le client en développant un réseau d'agences bancaires à travers tout le pays. Au cours de ces trois dernières années, la banque a ouvert 29 nouvelles agences. Cette démarche de proximité se poursuit avec la volonté de couvrir sous peu l'ensemble des provinces du pays.
3. Pour réussir cet ambitieux projet de développement, la TMB mise sur le professionnalisme de son personnel. Un important budget de formation y est consacré chaque année. Le respect de l'éthique des affaires, le souci de la qualité et la disponibilité à servir le client comptent parmi les priorités managériales.

› Deux faits marquants

de l'exercice 2011 illustrent particulièrement le souci constant de proposer une offre de services et de produits de qualité.

1. Le premier porte sur une étape majeure du déploiement d'une informatique intégrée : la migration de toutes les agences de la banque sur un seul logiciel bancaire.
2. Le deuxième fait relève de la vulgarisation des cartes de paiement électronique. La TMB assure la promotion d'une très large gamme de cartes bancaires VISA, MAESTRO et MASTERCARD. La banque poursuit cette démarche auprès du grand public afin de l'encourager à détenir moins de liquidités et à renforcer son épargne. A cet effet, des campagnes de sensibilisation invitent les employeurs à payer les salaires de leur personnel par domiciliation en comptes bancaires. La TMB remplit ainsi sa mission de bancarisation.



Siège social à Lubumbashi

Ce faisant, la TMB sécurise l'épargne de ses clients et assure la pérennité et la fiabilité de son projet d'entreprise par le développement d'une stricte gouvernance d'entreprise conforme aux normes nationales et internationales. Les responsables en charge de la gouvernance, des risques et de la conformité ont pour rôle de veiller au respect des normes éthiques et procédurales qui régissent le métier de banquier.

Oliver Meisenberg, administrateur directeur général :

« Pour avoir pratiqué le marché bancaire congolais avant de rejoindre la TMB en 2009, je mesure bien la qualité de l'offre TMB et la personnalisation de nos services. Le savoir-faire de notre personnel n'y est pas étranger ; aussi mettons-nous l'accent en permanence sur l'efficacité et la rapidité dans le traitement des opérations, la flexibilité et la serviabilité de nos agents, ainsi que sur leur professionnalisme. »

BILAN ET COMPTE DE RÉSULTAT

› Actifs résumés et comparés 2011 et 2010

		← en milliers de francs congolais - CDF →	
	NOTE	31.12.2011	31.12.2010
VALEURS DISPONIBLES			
Caisses		30 271 148	33 684 374
Banque Centrale du Congo		19 687 094	15 293 535
Correspondants Nostri		75 027 325	53 886 770
Total valeurs disponibles	4.1	124 985 567	102 864 679
VALEURS RÉALISABLES			
Crédits à la clientèle	4.2	114 406 972	70 975 331
Autres actifs à court terme	4.3	4 909 913	2 514 969
Comptes de régularisation	4.4	6 179 238	4 353 113
Total valeurs réalisables		125 496 123	77 843 413
IMMOBILISATIONS			
Dépôts et cautionnements à long et moyen termes		1 539 368	1 515 738
Titres de participation		33 083	206 621
Immobilisations corporelles et incorporelles	4.5	32 417 935	30 220 661
Total immobilisations nettes		33 990 386	31 943 020
TOTAL NET DE L'ACTIF		284 472 076	212 651 112
COMPTES D'ORDRE ET D'ENGAGEMENTS			
Engagements reçus	4.10	125 211 131	48 272 769
Engagements internes	4.10	2 814 083	1 577 305

› Passifs résumés et comparés 2011 et 2010

← en milliers de francs congolais - CDF →			
	NOTE	31.12.2011	31.12.2010
DETTES À COURT TERME			
Correspondants Lori		0	8 729
Dettes envers la clientèle	4.6	237 742 866	175 548 456
Autres passifs	4.7	9 572 062	5 301 649
Comptes de régularisation	4.8	1 240 350	644 338
Total dettes à court terme		248 555 278	181 503 172
FONDS PROPRES ET DETTES À LONG ET MOYEN TERMES			
Capital souscrit ou dotation en capital		3 993 017	3 993 017
Réserves et primes d'émission		9 989 419	9 936 866
Report à nouveau		273 707	105 037
Résultat de l'exercice		798 802	169 965
Plus-value de réévaluation et provisions réglementées		17 436 619	13 936 491
Emprunts à long et moyen termes		2 277 052	2 287 824
Provisions pour risques, charges et pertes		1 011 559	628 740
Fonds de financement et de garantie		136 623	90 000
Total non exigibles	4.9	35 916 798	31 147 940
TOTAL PASSIF		284 472 076	212 651 112
COMPTES D'ORDRE ET D'ENGAGEMENTS			
Engagements donnés	4.10	10 487 717	3 822 356

➤ Tableaux de formation du résultat comparés 2011 et 2010

← en milliers de francs congolais - CDF →

CODE	NOTE		31.12.2011	31.12.2010
1	Produits sur opérations de trésorerie et opérations interbancaires	4.11 +	498 491	367 674
2	Charges sur opérations de trésorerie et opérations interbancaires	4.12 -	1 691 160	411 836
3	Produits sur opérations avec la clientèle	4.13 +	23 773 750	15 939 746
4	Charges sur opérations avec la clientèle	4.14 -	4 292 798	2 678 540
5	Autres produits bancaires	4.15 +	1 463 401	1 601 160
6	Autres charges bancaires	4.16 -	366 416	1 067 669
7	PRODUIT NET BANCAIRE	+	19 385 268	13 750 535
8	Produits accessoires	4.17 +	3 397 176	3 064 805
9	Subventions d'exploitation	+	0	0
10	Charges générales d'exploitation	4.18 -	11 175 066	9 178 963
11	Charges du personnel	4.19 -	5 336 438	5 103 224
12	Impôts et taxes	-	452 357	834 864
13	RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	+	5 818 583	1 698 289
14	Dotation aux amortissements	-	2 978 903	2 778 466
15	Reprises des amortissements	+	0	100 031
16	RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT	+	2 839 680	- 980 146
17	Plus-value sur cession d'éléments d'actif	+	23 947	18 514
18	Dotation aux provisions et pertes sur créances irrécouvrables	-	4 139 711	2 286 831
19	Charges hors exploitation	-	52 460	172 834
20	Reprises sur provisions	+	2 158 661	3 615 970
21	RÉSULTAT EXCEPTIONNEL	+	830 117	194 673
22	Impôt sur le résultat	-	31 315	24 708
23	RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE	+	798 802	169 965

TMB : LE PORTRAIT D'UNE BANQUE EN MOUVEMENT



- **Créée en 2004**, la TMB se hisse rapidement au rang des plus grandes banques de la République démocratique du Congo. Au 31 décembre 2011, ses parts de marché s'élèvent entre 13 et 14% selon les critères analysés, dans un marché qui compte 20 banques actives.
- Dans un pays où le taux de bancarisation de la population est inférieur à 2%, la TMB gère quelque 150.000 comptes à fin 2011. Ce nombre s'est vu **multiplié par 6** en 4 ans et poursuit sa croissance.
- Fin 2011, la banque compte 37 agences dans 17 villes. Neuf des 11 provinces du pays sont ainsi couvertes. Fin 2012, avec un réseau de **45 agences**, la TMB couvrira toutes les provinces du pays.
- Forte d'un tel réseau, la banque emploie **718 personnes** (équivalents temps plein) au 31 décembre 2011. Ce nombre est en augmentation constante pour accompagner le développement de la banque dans une économie en devenir.
- La TMB travaille **aux côtés de ses clients**, particuliers, microentreprises, PME, grandes entreprises et institutionnels. Répondre de manière qualitative à leurs besoins est au cœur des préoccupations de chacun des membres du personnel.
- D'ambitieux programmes de **formation** développés à cet effet répondent aux besoins de connaissances techniques pointues et de développement comportemental de tous les agents de la banque.
- La TMB inscrit sa démarche entrepreneuriale dans le plus strict respect des normes d'éthique, de **gouvernance**, de contrôle et de maîtrise des risques telles que définies par les autorités financières nationales et internationales. Tous les indicateurs et ratios de gestion de la TMB respectent les normes bancaires.
- Banque en mouvement, la TMB entretient une culture d'entreprise dynamique qui s'articule autour de 5 axes essentiels en matière de gestion : **Professionalisme – Efficacité – Discretion – Intégrité – Compétence**.

AUX CÔTÉS DU CLIENT, PARTOUT EN RDC



En 2011, la TMB a été la première banque commerciale à pénétrer les provinces du Bandundu, du Maniema et de l'Equateur. Dans le même temps, elle a renforcé son réseau à Lubumbashi et à Kinshasa. La dynamique d'expansion se poursuit : le réseau bancaire TMB couvrira toutes les provinces du pays d'ici fin 2012.