



RAPPORT
ANNUEL

20
17

ANNUAL
REPORT



96 

AGENCES | BRANCHES

Aux côtés du client dans 96 agences et guichets implantés dans 20 des 26 provinces de la RDC

Accompanying our customers with 96 branches and sub-branches across 20 of the 26 provinces of the DRC



TABLE DES MATIÈRES TABLE OF CONTENT

COUVERTURE COVER

La synthèse de cinq années de solides performances financières
Synthesis of five years of solid financial performance

2.

L'ÉDITO EDITORIAL

Le message du président de la banque 2
A message from the Chairman of the Bank 4

6.

LA BANQUE THE BANK

Le rapport de l'administrateur et directeur général 8
CEO'S Report 12

L'analyse financière 16
Financial overview 18

La gouvernance de la TMB 19

Le comité de gestion 24
The Management Committee 24

Gouvernance de TMB 28

32.

RAPPORT D'ACTIVITÉS ACTIVITY REPORT

Introduction 34
Introduction 34

La TMB, plus de 600 points à travers la RDC 35
TMB, more than 600 outlets across the DRC 38

La digitalisation selon la TMB 41

Tour d'horizon électronique 44
An overview of the world of electronic banking 44

Digitalisation according to TMB 46

L'actualité 2017 de la TMB en titres 49
TMB makes headlines in 2017 51

52.

NOTRE BANQUE POUR LA VIE

Introduction 54

Malaika 55

Le Monde des Flamboyants 56

Les camps Bismack Biyombo 57
Bismack Biyombo camps 57

Amani Festival 58

Trophée Daniel Mukoko Samba 59
Daniel Mukoko Samba trophy 59

Ndako ya Bana 60

Music Fund 61

Congo Techdays 62

Les bulles de la ruche 63

Foire Agropastorale du Haut-Katanga 64
Agro-Pastoral Trade Fair of Haut-Katanga 64

Le hackathon de Goma 65
The Goma Hackathon 65

L'éducation bancaire 66
Banking education 66

Fleuve Congo River 67

68.

LE RAPPORT FINANCIER FINANCIAL STATEMENTS

Bilans actifs 70
Assets 70

Bilans passifs 71
Liabilities 71

Tableau de formation du résultat 72
Income statement 72

Tableau de flux de trésorerie 73
Cash flow statement 73

État de variation des capitaux propres 74
Statement of changes in shareholders' equity 74

Rapport du commissaire aux comptes 75
Auditor's report 77

Les états selon les normes IFRS 79
IFRS statements 79

86.

LE RÉSEAU THE NETWORK

Le bureau de représentation à Bruxelles 88
The Brussels representative office 89

Les banquiers correspondants 89
Correspondent banks 89

Le réseau d'agences et guichets 90
The network of branches and sub-branches 90

LA TMB et les médias sociaux 92
TMB and social media 92

LA SYNTHÈSE | SYNTHESIS

DE CINQ ANNÉES DE SOLIDES PERFORMANCES FINANCIÈRES OF FIVE YEARS OF SOLID FINANCIAL PERFORMANCE

	EN MILLIERS DE / IN THOUSANDS OF					USD 2017	EN CDF/IN CDF 2017/2016
	CDF						
	2013	2014	2015	2016	2017		
L'ACTIVITÉ EN 7 REPÈRES 7 BENCHMARKS OF THE BUSINESS							
1. Total bilantaire Total assets	449 730 465	532 785 677	576 173 387	686 556 555	1 018 840 530	640 010	+48%
2. Dépôts collectés Total deposits	396 047 439	471 273 333	509 015 474	592 773 742	850 782 958	534 440	+44%
dont: / of which:							
- Dépôts à vue Sight deposits	292 247 071	347 718 427	354 498 146	392 106 782	574 512 050	360 894	+47%
- Dépôts à terme et comptes d'épargne Fixed term deposits and savings accounts	103 800 368	123 554 906	154 517 328	200 666 960	276 270 908	173 546	+38%
3. Crédits à décaissement Disbursed loans	194 102 293	183 723 870	203 002 455	280 090 000	353 762 057	222 224	+26%
4. Nombre d'agences et guichets* Number of branches and sub-branches*	67	74	84	91	96		
5. Nombre d'emplois* Number of employees*	912	1 219	1 177	1 197	1 337		
6. Nombre de comptes* Number of accounts*	464 937	596 919	881 351	1 246 547	1 538 068		
7. Investissements nets Net investments	32 801 050	32 120 488	36 474 931	44 201 220	60 045 019	37 719	+36%
* En unités / in units							
FONDS PROPRES RÉGLEMENTAIRES REGULATORY CAPITAL	44 639 614	52 964 509	58 922 810	73 114 410	119 376 716	74 989	+63%
LES RESULTATS / RESULTS							
Produit net bancaire Net banking revenues	40 865 773	49 231 302	46 180 006	49 440 048	84 807 464	53 274	+72%
Frais généraux Operating expenses	28 293 266	31 747 061	34 178 160	43 791 169	60 141 332	37 779	+37%
Résultat brut d'exploitation Gross operating profit	14 950 578	19 640 590	14 184 917	11 748 690	31 720 001	19 926	+170%
Dotations annuelles aux amortissements Provision for amortisation	2 582 845	3 038 471	3 299 943	3 492 649	3 731 996	2 344	+7%
Résultat net Net profit	6 260 945	9 587 155	5 851 189	656 939	12 185 475	7 655	+1755%
COURS DE CHANGE CDF/USD EXCHANGE RATE	925,5033	924,5090	927,9151	1 215,5887	1 591,9135		

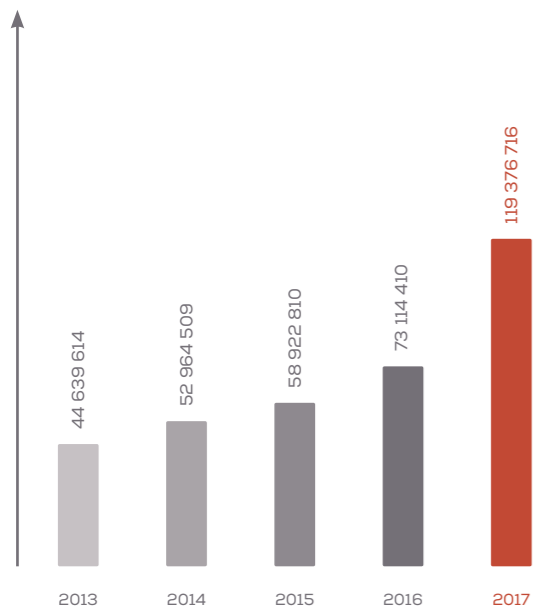
	2013	2014	2015	2016	2017
LES PRINCIPAUX RATIOS PRINCIPAL RATIOS					
Coefficient d'exploitation (CIR) Cost income ratio	69%	64%	74%	89%	71%
Coefficient de rentabilité (ROE) Return on equity (ROE)	14%	18%	10%	1%	10%
Coefficient de rendement des actifs (ROA) Return on assets (ROA)	1,4%	1,8%	1,0%	0,1%	1,2%
Ratio de solvabilité (ROS) Solvency ratio	20,0%	21,5%	20,4%	19,9%	23,3%

	Norme Banque Centrale du Congo Central Bank of Congo Norm	2013	2014	2015	2016	2017
Solvabilité du noyau dur Core Capital (Tier 1)	>7%	12,0%	15,0%	15,2%	15,4%	16,6%
Solvabilité générale Total Capital (Tier 1 and Tier 2)	>10%	20,0%	21,5%	20,4%	19,9%	23,3%
Coefficient de liquidité Liquidity coefficient	>100%	117,0%	144,0%	112,0%	112,8%	113,7%
Coefficient de transformation Conversion coefficient	>80%	408,0%	509,0%	246,0%	271,8%	219,2%
Coefficient de couverture des immobilisations Coefficient for hedging tangible assets	>100%	140,0%	168,0%	162,0%	169,9%	202,6%

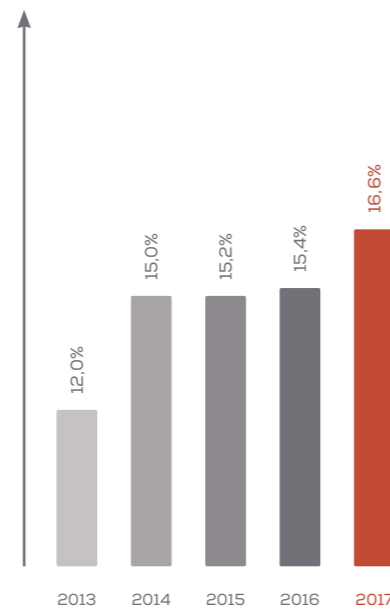
PRINCIPAUX RATIOS PRUDENTIELS PRINCIPAL PRUDENTIAL RATIOS						
Solvabilité du noyau dur Core Capital (Tier 1)	>7%	12,0%	15,0%	15,2%	15,4%	16,6%
Solvabilité générale Total Capital (Tier 1 and Tier 2)	>10%	20,0%	21,5%	20,4%	19,9%	23,3%
Coefficient de liquidité Liquidity coefficient	>100%	117,0%	144,0%	112,0%	112,8%	113,7%
Coefficient de transformation Conversion coefficient	>80%	408,0%	509,0%	246,0%	271,8%	219,2%
Coefficient de couverture des immobilisations Coefficient for hedging tangible assets	>100%	140,0%	168,0%	162,0%	169,9%	202,6%

Nombre d'agences et guichets Number of branches and sub-branches		Nombre de comptes Number of accounts	
2017	96	2017	1 538 068
2016	91	2016	1 246 547
2015	84	2015	881 351
2014	74	2014	596 919
2013	67	2013	464 937

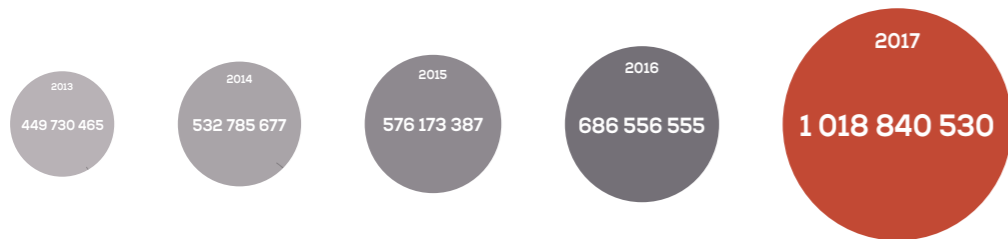
Fonds propres réglementaires*
Regulatory capital*



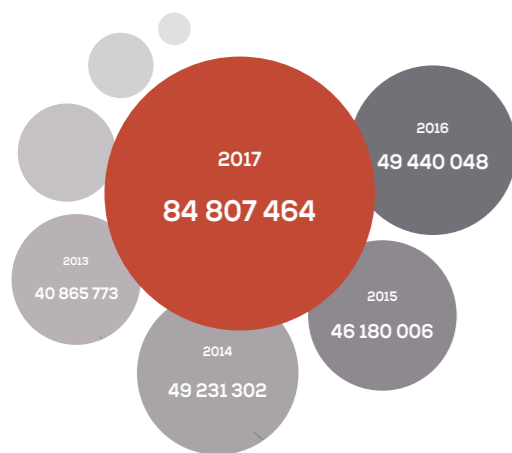
Solvabilité du noyau dur
Tier 1 capital ratio



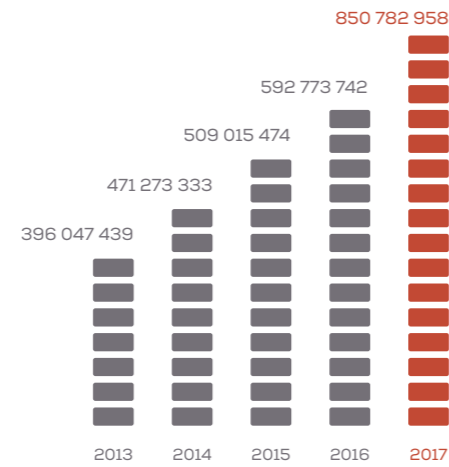
Total du bilan* / Balance sheet*



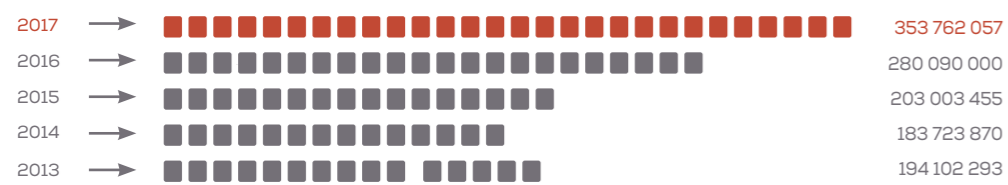
Produit net bancaire*
Net banking revenues*



Dépôts collectés*
Total deposits*



Crédits à décaissement* / Total lending*



*En milliers de CDF / *In thousands CDF



L'ÉDITO

DU RAPPORT ANNUEL 2017

CHERS LECTEURS,

L'année 2017 a été très intense à la TMB. Tous à l'unisson, le conseil d'administration, le comité de gestion et les employés avons dédié nos efforts à rendre notre institution plus prospère et vaillante, en dépit d'une conjoncture dégradée. Je suis très fier de tout ce que nous avons accompli. Nous avons principalement œuvré au développement de notre rentabilité et à la poursuite de notre mission de "banque de proximité".

Parmi les faits saillants, nous pouvons nous réjouir des deux awards décernés à la TMB par The Banker, membre du groupe Financial Times. La TMB a été reconnue **Banque de l'année 2017** en République Démocratique du Congo et nous avons également reçu le **Global Award de l'inclusion financière**. Ce dernier prix est attribué chaque année à une seule banque dans le monde et nous sommes la seconde banque en Afrique à le mériter.

Forts de plus de 1.200.000 clients que je remercie chaleureusement pour la confiance qu'ils nous portent, nous sommes en mesure de poser notre marque de fabrique sur l'ensemble du territoire, grâce à un réseau inégalé dans le secteur. La qualité et l'intégration de nos services étant acquises, il nous reste à intensifier leur distribution à l'ensemble des Citoyens de notre cher Pays. Notre produit phare,

PEPELE Mobile, nous permet d'atteindre cet objectif, au-delà de nos espérances.

Nous sommes convaincus que nos choix stratégiques sont les mieux adaptés au marché congolais et les seuls pouvant assurer sur le long terme de réels avantages pour la banque et ses Clients. Sur le plan financier, cette année nous a permis de dégager un gain net de 12,185 milliards de francs congolais, malgré notre décision d'augmenter le taux de provisions, compte tenu des échéances politiques attendues pour la fin 2018.

Nos attributs corporatifs et notre signalisation sont aussi en voie d'être rajeunis. Pour rester proche et accessible, pour demeurer une banque jeune dans une nation jeune, nous avons simplifié notre charte visuelle. Elle n'en reste pas moins vive en couleurs, à l'image du Flamboyant, arbre qui illustre, par sa symbolique, la force et la lumière.

La force et la lumière s'imposent aussi à la TMB dans sa mission d'engagement sociétal. Nous faisons beaucoup dans de nombreux secteurs pour apporter un peu de réconfort aux plus démunis et à ceux qui sont en quête d'un meilleur avenir. Néanmoins, nous communiquons peu sur ces actions car, pour nous, aider ne doit

pas devenir une forme de marketing social. Il s'agit plutôt d'une contribution discrète, surtout dans les domaines de l'éducation, du sport et de la culture.

Certes, les choses pourraient être plus simples et l'environnement des affaires plus propice, mais notre réussite reste d'abord le fruit d'une détermination et d'un optimisme sans faille. La connaissance de ce pays qui nous a vu naître, et donc notre enracinement, constitue un avantage certain pour une meilleure prise de décision, tout en minimisant nos risques.

Les risques sont là, mais où ne sont-ils pas? Nous avons beaucoup investi dans les ressources humaines, les équipements et les logiciels pour mieux maîtriser ces risques, pour renforcer notre institution et répondre aux exigences internationales.

L'année 2018 sera une année consacrée à la réhabilitation de nombreuses agences et à notre expansion nationale. Nous restons persuadés que l'attentisme constitue l'ennemi du progrès et du développement. ■

Robert Levy

Président du conseil d'administration

Nous sommes en mesure de poser notre marque de fabrique sur l'ensemble du territoire, grâce à un réseau inégalé dans le secteur.

EDITORIAL

TO THE 2017 ANNUAL REPORT

DEAR READERS,

2017 was a very busy year at TMB. Together, the Board of Directors, the Management Committee and each employee gave it their all to make our company a more profitable and robust one, despite the unfavourable economic climate. We accomplished much and of that I am very proud. We have primarily focused on consolidating our profitability and on reinforcing our continued pursuit of being the "bank close to its customers".

Among the highlights of the year were two awards received from The Banker, part of the Financial Times Group. TMB was recognised as **The Bank of the Year DR Congo 2017**, and also received the **Global Award for Financial Inclusion**. Each year the latter award is given to just one bank in the world, and we are only the second African bank to have ever received it.

With more than 1.2 million customers, whom I sincerely thank for their ongoing loyalty, we are now able to make our mark right across the country thanks to a network that is without equal in the sector. Having achieved consistency in and quality of services, we want to do a lot more to provide financial services to all citizens throughout our beloved country. Our flagship product, PEPELE Mobile, allows us to do just that, beyond even our wildest expectations.

We remain confident that our strategic plans are appropriate for the Congolese market, and only they can guarantee long-term, sustainable, benefits for the Bank and its customers. In financial terms, we made a net profit of 12.185 billion Congolese Francs in 2017, notwithstanding our decision to increase provisioning, taking into account the Congo's current political calendar.

Our corporate branding and branch signage are in the process of being given a refresh. In order to remain relevant and approachable, to remain a young bank in a young country, we have stream-lined our corporate branding. It remains as colourful as it always has been, centred on the image of the Flamboyant, the tree, whose symbolism illustrates strength and light.

Strength and light also play an integral part in TMB's goal of social engagement. We are very active in many sectors to alleviate the discomfort and poverty of the needy, and to support those in search of a better future. However, we do not advertise these efforts on a grand scale, because, for us, lending a helping hand must not become a social marketing tool. We are more interested in contributing discretely, mainly in the fields of education, sports, and culture.


Things could certainly be simpler of course, and we could have a more favourable economic environment, but our success is first and foremost the fruit of our determination and relentless optimism. The knowledge of this country, which saw the birth of our company, and in which we are therefore rooted, unquestionably provides us with a certain advantage in our decision-making process, while simultaneously helping us reduce risks.

The risks are there, obviously, but where aren't they? We have invested a lot in our people, IT, and hardware, so that we can manage risks all the better, strengthen the organisation, and respond quickly to international requirements.

2018 will be dedicated to the renovation of several branches and our continued national expansion. We remain convinced that a wait-and-see attitude is the biggest enemy of progress and development. ■

Robert Levy

Chairman of the Board of Directors



We are now able to make our mark right across the country thanks to a network that is without equal in the sector.



LA BANQUE **THE BANK**

8
LE RAPPORT DE
L'ADMINISTRATEUR ET
DIRECTEUR GÉNÉRAL
Oliver Meisenberg

12
CEO'S REPORT
Oliver Meisenberg

16
L'ANALYSE FINANCIÈRE

18
FINANCIAL OVERVIEW

19
LA GOUVERNANCE
DE LA TMB

24
LE COMITÉ DE GESTION
THE MANAGEMENT
COMMITTEE

28
GOVERNANCE OF TMB

LE RAPPORT

DE L'ADMINISTRATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL
OLIVER MEISENBERG



Une année de croissance

2017 a été une autre année importante pour la Trust Merchant Bank (TMB). C'est grâce à un personnel compétent, dynamique et consciencieux que nous obtenons d'excellents résultats, particulièrement dans un environnement économique qui demeure compliqué. Je suis ravi dès lors de mentionner, dans ce rapport, le travail de nos équipes qui se sont à nouveau illustrées en 2017. Le produit net bancaire, exprimé en dollars américains, a connu une augmentation de plus de 25%. A la fin de l'année, plus de 1,2 million de personnes avaient confié à la TMB la gestion de leur compte bancaire; cela représente un client bancaire sur cinq en RDC. Malgré un programme d'investissement important et continu, notre coefficient d'exploitation a diminué de 18%, la TMB affichant un des meilleurs coefficients de rentabilité du secteur pour l'année.

Une fois de plus, les actionnaires de la TMB ont décidé d'investir dans l'avenir en toute confiance: les bénéfices de l'exercice 2017 seront réinvestis dans les fonds propres de la banque. La Banque Centrale du Congo exige que les banques commerciales opérant au Congo détiennent un capital minimum de 30 millions de dollars américains à fin 2018 et de 50 millions de dollars américains d'ici 2020. La TMB a d'ores et déjà dépassé l'objectif de 2020, grâce à une gestion prudente et à l'engagement continu des

actionnaires à poursuivre une vision à long terme pour la croissance de la banque.

Au cœur de La Banque Responsable

Je suis fermement convaincu que la philosophie de la TMB en matière de services bancaires responsables explique en grande partie notre succès. Nous sommes conscients que l'opportunité d'opérer dans les communautés où nous sommes actifs, s'accompagne de responsabilités. La première d'entre elles est d'assurer la solidité et la viabilité à long terme de la banque. Cette année encore, la TMB excelle dans ce domaine. Tous nos ratios prudentiels respectent les exigences réglementaires et notre couverture géographique du territoire national permet à nos activités d'afficher les niveaux de diversification les plus élevés.

La pratique responsable de notre métier de banquier éclaire l'ensemble de notre réflexion stratégique. Nous ne cherchons pas à augmenter la taille de notre bilan à tout prix. Notre objectif est de fournir à nos clients des produits et des services qui contribuent positivement à leur quotidien. Notre engagement envers les déposants consiste non seulement à protéger leurs fonds, mais aussi à leur donner la possibilité de réaliser des intérêts et, par conséquent, à faire fructifier leur épargne. Notre engagement envers les emprunteurs est de maintenir une politique de crédit prudente et un bilan solide

permettant de gérer leur risque de refinancement, tout en les accompagnant dans leur croissance.

Des politiques de crédit prudentes sont essentielles pour la pérennité du secteur bancaire et la TMB montre, selon moi, l'exemple en la matière. Vous ne verrez jamais nos agents inciter ou pousser la clientèle à souscrire à des crédits, en particulier les prêts à la consommation qui peuvent potentiellement conduire au surendettement des ménages. En tant que banque, nous comprenons le rôle crucial joué par le crédit dans l'économie, mais les pratiques de prêt doivent être responsables pour que la société bénéficie pleinement des avantages du crédit. Dans le même ordre d'idées, les banques commerciales doivent se montrer prudentes en prévision des jours difficiles. Il est essentiel que les banques portent un regard critique sur la qualité de leur portefeuille de crédits et qu'elles constituent des provisions adéquates. A la TMB, nous avons développé des capacités substantielles de gestion du risque de crédit au cours des dernières années et nos ratios de provisionnement soutiennent très favorablement la comparaison, non seulement avec ceux des autres banques congolaises, mais également avec ceux des marchés les plus avancés du monde.

TMB - La Banque Numérique

Les progrès des technologies de l'information et fintech permettent aux consommateurs

de la RDC d'accéder à des produits bancaires innovants de premier ordre. Je suis fier qu'ici, au Congo, la TMB se positionne résolument au premier plan de cette révolution de la banque numérique et de la technologie financière. Durant l'année écoulée, nous avons perfectionné notre service innovant PEPELE Mobile, ce qui nous permet de conserver un avantage durablement gagné et de poursuivre sur cette lancée. Au fur et à mesure que l'univers de PEPELE Mobile se développe, son usage et la fidélité des clients augmentent simultanément.

Il est symptomatique de constater qu'aujourd'hui, les utilisateurs de PEPELE Mobile dépassent en nombre la clientèle totale d'un grand nombre de banques commerciales opérant au Congo. Parallèlement, nous continuons à investir des sommes importantes dans notre infrastructure informatique, et je peux prédire en toute confiance que vous entendrez bientôt parler des nouveaux services numériques de la TMB. Notre objectif est de permettre aux clients de la TMB d'exécuter leurs opérations bancaires où, quand et comme ils le veulent, en toute sécurité.

L'importance du contact humain

Le facteur humain, essentiel dans le secteur bancaire, ne disparaîtra jamais. Selon moi, il est indispensable que nos clients puissent, s'ils le souhaitent, rencontrer le personnel de

la TMB en personne et effectuer des transactions en agence. L'expansion du réseau d'agences et guichets de la TMB se poursuit à un rythme soutenu. En effet, en 2018, nous fêterons l'ouverture de notre centième agence. Notre réseau d'Agency Banking compte plus de cinq cents agents indépendants à fin 2017. Par ailleurs, nous continuons d'ouvrir des espaces TMB Plus à travers le pays.

Un nouveau Hub opérationnel régional à Goma assure aux clients l'accès direct aux centres de décisions, qui bénéficient à leur tour d'une meilleure connaissance des besoins et demandes de la clientèle locale. Notre Hub de Goma supervise toutes nos opérations dans l'est du Congo et abrite un certain nombre de fonctions de support. Grâce aux centres régionaux de Kinshasa, Lubumbashi et Goma, la TMB dispose des moyens et des informations locales nécessaires pour réagir rapidement et efficacement aux besoins de tous nos clients, où qu'ils se trouvent.

Notre investissement dans l'infrastructure physique s'accompagne d'un investissement constant dans les ressources humaines. L'engagement de la TMB en matière de formation et de développement est sans pareil. Nous souhaitons renforcer une volonté bien ancrée au sein de la TMB, que nous appelons notre stratégie "Made in Congo".

Aujourd'hui plus que jamais, la Trust Merchant Bank est une banque forte, diversifiée et digitalisée qui connecte ses clients aux meilleures opportunités offertes par le deuxième plus grand pays d'Afrique.

Cette stratégie reconnaît le rôle essentiel joué par les talents locaux dans notre capacité à comprendre les besoins de nos clients, à concevoir et à délivrer des solutions sur mesure et à développer et mettre en œuvre les solutions logistiques et techniques qui facilitent les opérations de la banque.

Champions de l'Inclusion Financière

Nous avons été la première banque commerciale au Congo à reconnaître la contribution déterminante de l'inclusion financière dans le développement économique durable. En effet, depuis notre création, la lutte contre l'exclusion financière fait partie intégrante de notre stratégie. La TMB demeure la banque de l'inclusion financière, comme en témoigne notre engagement inégalé à offrir des services bancaires à tous les segments de la société, dans toutes les régions du pays.

Il est évident que la bancarisation de la paie des fonctionnaires a contribué à favoriser l'inclusion financière. Cette bancarisation a servi de catalyseur à la croissance économique dans de nombreuses régions du pays. Parallèlement, le coût de la gestion des salaires pour le gouvernement a été considérablement réduit. Une fois de plus, en 2017, la TMB a démontré une capacité inégalée à déployer et à gérer les services de paie et de gestion de cash dans tout le pays, y compris dans les zones les plus reculées et dans les régions déchirées par des conflits.

Notre succès dans ce domaine a attiré l'attention de la communauté internationale. En novembre 2017, le magazine The Banker, membre du groupe Financial Times, a reconnu nos performances et a décerné à la TMB le Global Award de l'Inclusion Financière, prix qui est décerné chaque année à une seule banque dans le monde – la TMB est la première banque congolaise et, à ce jour, la deuxième banque africaine, à obtenir cette récompense. Cette distinction nous a offert l'opportunité de présenter la TMB aux représentants les plus éminents de la

corporation bancaire internationale. La scène était à nous pour partager une success story du Congo. Les récompenses décernées à la TMB ne sont pas notre propriété exclusive, elles appartiennent au Congo. A Londres, mes collègues étaient fiers de représenter non seulement la TMB, mais aussi la nation.

Lutte contre la criminalité financière

Depuis notre création en 2004, nous veillons à intégrer les meilleures pratiques internationales dans les procédures de la TMB. Nos investissements continus dans la gestion du risque de criminalité financière et la conformité ont considérablement renforcé notre capacité à protéger l'intégrité du système financier. Nous sommes l'une des plus grandes banques commerciales du Congo; cette position privilégiée nous permet de participer activement à l'avancement du débat sur le rôle de notre secteur dans la lutte contre la criminalité financière. Nous continuons à investir pour nous assurer que notre fonction de contrôle de conformité demeure adaptée aux nombreux défis auxquels nous faisons face. Pour lutter contre la criminalité financière, nous coopérons activement avec nos banques partenaires et les autorités compétentes en matière de régulation et d'application de la loi.

Nos perspectives

Nous restons confiants quant à un futur meilleur pour le Congo et nous sommes déterminés à jouer notre rôle dans la réalisation de cet avenir. Si l'inflation semble avoir culminé à la mi-2017, le franc congolais est ensuite resté plus stable; et la conjoncture économique internationale a favorisé des secteurs clés de l'économie congolaise, ce qui, à son tour, améliorera la position budgétaire du pays. Cependant, on s'attend à ce que la situation financière et économique générale demeure difficile tout au long de 2018.

Nos équipes continuent de développer et de lancer de nouveaux produits qui amélioreront le service que nous sommes fiers d'offrir à nos clients. Dès 2018, quand le

Congo adoptera les réglementations nécessaires à la régulation des activités de leasing, nous pourrons les offrir à nos clients. En outre, le Congo devrait finaliser la libéralisation du marché de l'assurance courant 2018. La TMB se réjouit de participer à cette dynamique par l'acquisition d'une licence d'assurance.

Je remercie sincèrement tous nos clients, partenaires, actionnaires, ainsi que mes collègues dont le travail acharné, la motivation, la vision et la loyauté se sont alliés pour faire de la TMB un exemple de réussite.

Nous restons ferme dans notre engagement à aider nos clients au quotidien pour leur permettre de réaliser leurs objectifs, leurs rêves et leurs ambitions. Fiers de nos origines congolaises, nous restons toujours **notre banque pour la vie.** ■

POURQUOI NOUS PRÉSENTONS LES CHIFFRES EN DOLLARS AMÉRICAINS

Lorsqu'on examine la performance des sociétés de services financiers congolaises, il est important de noter que les rapports en francs congolais (CDF) peuvent fausser les taux de croissance nominaux.

L'économie formelle du Congo et le secteur des services financiers qui l'accompagne sont en grande partie libellés en dollars américains. Près de 90% du bilan du secteur bancaire est libellé en USD ou en dans d'autres devises fortes. Reflétant les difficultés économiques et politiques actuelles au Congo, le CDF s'est déprécié de 31% par rapport au dollar américain en 2017, après des baisses similaires en 2016.

La dépréciation gonfle considérablement les rendements déclarés en CDF, ce qui induit une fausse impression de croissance. C'est la raison pour laquelle, tout au long de ce rapport, nous avons inclus les données en dollars américains et rapporté les pourcentages de croissance basés sur les données en dollars américains. Nous sommes convaincus que notre approche permet une représentation plus juste des données et de notre performance.



CEO'S REPORT

OLIVER MEISENBERG

A Year of Growth

2017 was another important year for Trust Merchant Bank (TMB). It takes a resourceful team built on solid foundations, with dynamic, capable, creative people, to achieve strong results, especially in what continues to be a difficult economic environment. It gives me great pleasure therefore to report that the TMB team stepped up to the mark once again in 2017. In US dollar terms net banking income grew by over 25%. By year-end more than 1.2 million people had entrusted their banking relationship to TMB – that's one in five banking clients in the DRC. And, despite an ongoing and substantial investment programme, our cost to income ratio was reduced by an impressive 18%, with TMB reporting an industry leading Return-on-Equity for the year.

Once again TMB's shareholders have resolved to invest in the future with confidence; retained earnings for 2017 will be reinvested into the Bank's equity. The Central Bank of Congo has mandated that commercial banks operating in the Congo should hold a minimum capital of US\$30 million by end of 2018, and US\$50 million by 2020. TMB has already exceeded the 2020 target, thanks to our track record of prudent, sustainable growth, and the ongoing commitment of shareholders to pursue a long term vision for the Bank.

The Home of Responsible Banking

It is my firm belief that TMB's philosophy of responsible banking is central to our ongoing success. We are well aware that with the privilege of operating in the communities in which we do, come responsibilities. First and foremost amongst these is the obligation to safeguard the strength and long term viability of the Bank. Once again TMB can demonstrate excellence in this field. All of our prudential ratios adhere to regulatory requirements, whilst our unrivalled nationwide presence ensures that our operations boast the highest levels of diversification.

Responsible banking informs our entire strategic thinking. We are not interested in chasing balance sheet size just for the sake of it. Rather, our focus is on delivering products and services to our customers that make a positive contribution to their daily lives. Our commitment to depositors is not only to protect their funds but also to provide them the opportunity to earn interest, and thereby grow their savings. Our commitment to borrowers is to lend prudently, and to always have the balance sheet strength so that we can manage their refinancing risk, accompanying them as they grow.

Prudent lending policies are an essential part of a sustainable banking sector and I am in no doubt that TMB leads by example. You

will not see TMB teams aggressively targeting loan products to any member of the community, in particular consumer loans that can potentially lead to over-indebted households. As a bank we clearly understand the crucial role played by credit in the economy, but lending practices must be sustainable in order for society to fully realise the benefits of credit. In a similar vein, commercial banks must be prudent in their preparation for rainy days. It is essential that banks take a critical look at the quality of their loan portfolio, and provision accordingly. Here at TMB we've built substantial credit risk management capabilities during the past few years, and our provisioning ratios compare very favourably not only to those of other Congolese banks, but also to those reported in the world's advanced markets.

TMB - The Digital Bank

Advances in information technology and fintech now means that consumers in the DRC can access highly innovative banking products that are world class. We are proud that, here in the Congo, TMB sits firmly at the front of this digital banking and fintech revolution. During the past year we've been busy adding enhancements to our innovative PEPELE Mobile service thus ensuring that we continue to maintain and build on this hard-won advantage. As the PEPELE Mobile universe expands, customer usage and loyalty grows alongside it.

It is striking to consider that today the number of PEPELE Mobile users surpasses the total client base of a great many of the commercial banks operating in the DRC. Behind the scenes we continue to invest significant amounts into our IT infrastructure, and I can confidently predict that you will soon be hearing of exciting new digital services from TMB. Our goal is ensure that TMB clients are empowered to transact their financial needs how they want to, when they want to, and where they want to, and in utmost security.

The Human Touch

The all-important human element in banking will never disappear. I place great importance on the ability of our clients to meet with TMB staff face to face, and to transact in-branch, should they wish to. TMB's branch expansion programme continues apace, indeed at some point in 2018 we will celebrate the opening of our one hundredth branch. Our agency banking network now numbers more than five hundred, and dedicated TMB Plus spaces continue to open across the country.

A new regional banking hub in Goma ensures client access to key decision makers, who in turn benefit from a greater insight into the needs and demands of the local business environment. Our Goma hub supports all our operations in eastern Congo, and houses a number of support functions. Taken together with our regional hubs in Kinshasa and

Lubumbashi this means that TMB has the capacity and local intelligence necessary to quickly and efficiently react to the requirements of all our clients, wherever they may be.

Our investment in physical infrastructure is matched by an ongoing investment in people. TMB's commitment to training and development is second to none. Our desire is to further strengthen a longstanding enthusiasm for what we call our 'Made in Congo' strategy.

The strategy recognises the essential role home grown talent has to play in our capacity to understand the needs of our clients, to devise and deliver the bespoke solutions our clients call for, and to develop and implement the logistical and technical solutions that support all of the Bank's operations.

Championing Financial Inclusion

We were the first commercial bank in the Congo to acknowledge the vital contribution financial inclusion makes to sustainable economic development. Indeed from our inception fighting financial exclusion has formed a core part of our strategy. TMB remains the home of financial inclusion, as demonstrated by our unrivalled commitment to bank all segments of society, in every part of the country.

Trust Merchant Bank is stronger, more diversified, and more digitalised than ever before, and is the best placed bank in the Congo to connect people to the opportunities that exist in Africa's second largest country.

WHY WE REPORT NUMBERS IN US DOLLARS

"When examining the performance of Congolese financial services companies, it is important to note how reporting in Congolese Francs (CDF) can distort nominal growth rates.

The Congo's formal economy, and the financial services sector along with it, is largely US dollar denominated. Almost 90% of the banking sector's balance sheet is denominated in USD or other hard currencies. Reflecting ongoing economic and political difficulties in the Congo,

the CDF depreciated by 31% against the USD in 2017, following similar falls in 2016.

The depreciation greatly inflates returns reported in CDF, which in turn gives a false impression of growth. For that reason we have included USD data throughout this report, and report percentage growth based on USD data. We believe that our approach is a fairer representation of the data and our performance."

It is important to recognise how the migration of civil servants payroll to the banking sector has contributed to furthering financial inclusion. The migration has acted as a catalyst for economic growth in many parts of the country. At the same time the cost to government of managing the payroll has been substantially reduced. Once again in 2017 TMB has shown an unrivalled capability to deploy and manage payroll and cash management services right across the country, including in the remotest corners and in conflict-torn areas, for a variety of clients.

Our success in the field has attracted much international attention. In November 2017, The Banker Magazine, part of the Financial Times Group, recognised our achievements and presented TMB with the 'Award for Financial Inclusion'. This global award is given to just one bank in the world each year - TMB is the first Congolese bank, and to date only the second African bank, to have ever received the award. With the award came the opportunity to present TMB to an audience comprised of the world's most senior bankers. The stage was ours to share a good news story from the Congo. Not for a moment have we thought of awards as being the sole property of TMB, rather, the accolades belong to the Congo, and, on stage in London, my colleagues were proud to present the nation as well as TMB.

Combating Financial Crime

From our inception back in 2004, we have been unwavering in embedding Global Best Practices into the fabric of TMB. The investment that we have made in our financial crime risk management and compliance capabilities has considerably strengthened our ability to protect the integrity of the financial system. We use our position as one of the Congo's largest commercial banks to shape and progress the debate about our industry's role in the fight against financial crime. We continue to invest in ensuring that our compliance function is fit for the many evolving challenges we face, and we have built partnerships to combat financial crime

with our partner banks, as well as the relevant regulatory and law enforcement authorities.

Outlook

We remain confident in a brighter future for the Congo and are committed to playing our role in helping achieve that future. Inflation appears to have peaked mid-2017, the Congolese Franc has shown greater stability of late, and the global economic environment supports key areas of Congolese economy, which in turn will reinforce the country's fiscal position. That being said, the overall fiscal and economic situation is expected to remain challenging throughout 2018.

Our teams continue to develop and launch new products that will greatly strengthen the service that we are proud to offer our clients. In the year ahead, and as the Congo passes the required regulations to support activity, we look forward to offering leasing products to our clients. Furthermore, the Congo is expected to complete the liberalisation of the insurance market at some time in 2018. TMB looks forward to participating in that liberalisation through the acquisition of an insurance licence.

My sincere thanks go to all our clients, partners, shareholders, and my colleagues here at TMB, whose hard work, vision, loyalty, and custom have combined to create the success story that is TMB.

We are steadfast in our commitment to everyday helping people achieve their goals, dreams, and ambitions. Proud to be Congolese born and bred, we remain always **notre banque pour la vie.** ■

L'ANALYSE FINANCIÈRE

2017: des chiffres éloquentes

Avec un taux de croissance proche de 4%, les prévisions économiques attendues pour 2017 se sont vérifiées. La hausse des cours du cuivre et du cobalt, combinée à ses retombées sur l'économie congolaise, ont impacté positivement les bénéfices de la Trust Merchant Bank. La taille de son bilan a ainsi progressé de 13%.

Avec une augmentation de 10% des dépôts collectés sur l'année 2017, la TMB s'affirme comme la deuxième banque à l'échelon national en matière de dépôts collectés. "L'augmentation du volume de dépôts de la TMB figure parmi les plus vigoureuses du secteur en 2017 et nos ressources longues se sont accrues de 5%. Nous sommes parmi les leaders pour ce poste", souligne Daniel Kasongo, directeur financier.

La hausse significative du volume de dépôts et le taux de croissance de 3,75% expliquent un bénéfice multiplié par 14 au cours de l'exercice 2017.

Parallèlement, les efforts poursuivis pour maîtriser la structure des charges, privilégiant celles liées à l'exploitation bancaire, tout en contrôlant les coûts fixes, permettent d'afficher un coefficient d'exploitation de 71%, et ce, malgré des investissements conséquents et continus au sein de la Banque.

Deux paramètres sont à épingle pour justifier un tel bénéfice. Premièrement, la crois-

sance exceptionnelle du produit net bancaire qui fait un bond à 31%. Deuxièmement, la capacité de la banque à maîtriser le risque de change, alors que la monnaie locale affichait une dépréciation de 31% par rapport au dollar américain en 2017. Par ailleurs, les 75 millions de dollars de fonds propres dont dispose la TMB la situent bien au-delà du nouveau minimum réglementaire fixé par le régulateur national pour fin 2018; elle satisfait même déjà aux exigences projetées pour 2020. Elle peut donc compter sur une assise confortable afin de poursuivre son plan d'expansion.

VOLUME DES DÉPÔTS

● **+10%**
en 2017

● **x5**
au cours des dix dernières années

● **2^e banque de RDC**
en volume de dépôts collectés

● **Leader sur le marché**
pour les dépôts à terme

DES ÉTATS FINANCIERS AUX NORMES IFRS

Cette année encore, en plus de la publication aux normes congolaises, vous trouverez l'actif, le passif, le compte résultat et les éléments du résultat global de nos états financiers en langage IFRS.



"Tous nos ratios prudentiels sont au vert, que ce soit la solvabilité, la division des risques ou encore la liquidité globale, qui se situe à 114%", poursuit Daniel Kasongo.

La TMB privilégie une politique saine et prudente en matière de croissance du portefeuille crédit. Ce poste du bilan est en repli de 4% à la fin 2017. Cet indicateur traduit la faculté de la banque à maîtriser les risques de crédit et à améliorer fondamentalement la qualité des actifs.

"En 2017, la TMB a connu simultanément une progression des ressources collectées et une contraction de l'encours de crédits à décaissement. Cette politique vise à éviter la procyclicité observée dans la gestion de certaines banques africaines et à assurer une croissance pérenne de l'activité d'intermédiation financière sur le long terme", explique Daniel Kasongo, directeur financier.

Gérer, c'est prévoir

2018 s'annonce plus intense que 2017 pour l'économie congolaise. Les fondamentaux économiques sont au vert et les cours des matières premières, cobalt en tête, repartent à la hausse. "On table sur une croissance des activités avoisinant les 15%", clôture Daniel Kasongo. Ces perspectives prometteuses, associées à la solidité de la TMB, en font un partenaire de choix pour ses clients et un allié incontournable pour la RDC. ■

LE COEFFICIENT
D'EXPLOITATION
71%
COST
INCOME RATIO

PROGRESSION
DE LA TAILLE DU BILAN
+13%
INCREASE IN
BALANCE SHEET SIZE

UNE DES BANQUES
LES PLUS RENTABLES
DU SECTEUR BANCAIRE
CONGOLAIS EN 2017

ONE OF THE MOST
PROFITABLE BANKS
IN THE BANK SECTOR IN 2017

LE PRODUIT NET
BANCAIRE
+31%
NET BANKING
INCOME

FINANCIAL OVERVIEW

2017: The numbers speak for themselves

With GDP growth approaching 4%, economic forecasts for 2017 were proven correct. Higher prices for copper and cobalt, combined with the consequences of this for the Congolese economy, have had a positive impact on the profits of Trust Merchant Bank and resulted in the Bank's balance sheet growing by 13%.

With an increase of 10% in our total deposit base during 2017, TMB firmly established itself as the second largest bank in the

VOLUME OF DEPOSITS

- **+10%** in 2017
- **x5** increase during the past ten years
- **2nd largest bank in the DRC** in terms of volume of deposits
- **Leader** in the term deposits market

country measured by deposits. "The increase in volume of total deposits of TMB is one of the strongest seen in the sector, whilst term deposits have grown by 15%. We are the leader in that particular market", Daniel Kasongo, CFO.

The large increase in volume of deposits and a GDP growth rate of 3.75% contributed to a significant increase in profits, which jumped by a multiple of fourteen for the 2017 financial year.

At the same time our continued focus on managing costs, prioritising those linked with operations, whilst simultaneously controlling fixed costs, resulted in a cost income ratio of 71%. This despite an ongoing and significant investment programme right across the Bank.

We can highlight two specific factors to explain enhanced profitability. Firstly, there is the exceptional growth in net banking income of 31%, and secondly the capacity of the Bank to effectively manage exchange rate risks. Quite a result when you consider that the Congolese Franc depreciated by 31% against the US dollar in 2017. Moreover, the US\$75m of shareholder funds TMB has at its disposal is well above the minimum requirements as mandated by the Central Bank for the end of 2018; this even exceeds the requirements set for 2020. The Bank has, therefore, a comfortable basis to work from in order to pursue its expansion plans.

"All our prudential ratios are in the black: solvency, the various risk ratios, and liquidity, which stands at 114%", Daniel Kasongo adds. TMB favours a policy of caution and prudence when it comes to growing the Bank's loan portfolio. Total lending by the Bank was 4% lower at the end of 2017 compared to the previous year. The reduction reflects the Bank's credit risk appetite considering the broader economic environment, and an on-going re-balancing and diversification of the portfolio.

"In 2017, TMB was a bank that simultaneously saw an increase in the deposit base and a contraction in the total loan portfolio. This approach aims to avoid the excessive procyclicality observed in the financial management of some African banks, and to ensure sustainable growth in financial intermediation activity over the long term", explains Daniel Kasongo, CFO.

To manage is to anticipate

We expect that the Congolese economy will deliver slightly stronger activity in 2018 compared to 2017. The economic foundations are in the black and the price of key commodities, and cobalt in particular, remain supportive. "We forecast growth in activities of nearly 15%", Daniel Kasongo concludes. These promising perspectives, combined with TMB's solid standing, make the Bank a partner of choice for its customers, and an indispensable ally for the Congo. ■

FINANCIAL STATEMENTS IN COMPLIANCE WITH IFRS STANDARDS

Once again this year, in addition to publishing our financial statements in compliance with Congolese standards, the Bank is also publishing a number of statements, including the Balance Sheet and the Income Statement, in accordance with IFRS standards.

LA GOUVERNANCE DE LA TMB

La TMB respecte les normes déontologiques édictées par la Banque Centrale du Congo et celles en vigueur au sein des banques et institutions internationales. La bonne gouvernance définit les procédures, les droits et obligations des organes d'administration, de gestion et de contrôle. Cet engagement éthique et déontologique est la base de la confiance qui unit ses clients et ses partenaires à la TMB et constitue un des fondements de sa constante expansion.

96
AGENCES ET
GUICHETS DANS
20 DES 26
PROVINCES DE LA RDC

La croissance continue de la TMB implique une remise en question permanente et un renforcement de ses organes de gestion et de contrôle.

Le conseil d'administration, le comité d'audit et le comité de gestion sont les socles d'une bonne gouvernance. Afin d'assurer un fonctionnement optimal de tous les départements, des comités spécifiques sont attachés au comité de gestion: Commercial, Ressources humaines, Assets and Liabilities (ALCO), Crédit, IT et Trésorerie. Chaque niveau de décision fait l'objet d'une définition précise de ses missions, de ses droits et obligations.

Pour garantir cette ligne de conduite claire et transparente, les règles de fonctionnement des différents organes de gestion sont consignées dans des chartes spécifiques déposées à la Banque Centrale du Congo. Chaque organe a ainsi sa fonction propre: le conseil d'administration est l'organe délibérant et confie la gestion quotidienne de la banque au comité de gestion, qui est l'organe exécutif de la banque.

Afin de préserver le respect des valeurs propres à la TMB, une série de procédures maintient une séparation claire des pouvoirs entre les différents organes de gestion de la banque. Des outils de contrôle internes et externes facilitent l'identification des risques, permettent de les gérer rapidement et, le cas échéant, de bannir les transactions contraires à la philosophie de la TMB ou portant préjudice à sa réputation.

500
AGENTS
INDÉPENDANTS
PEPELE MOBILE

36 DISTRIBUTEURS
AUTOMATIQUES
DE BILLETS (DAB)

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le conseil d'administration définit les grandes orientations stratégiques de la banque et assure la surveillance des activités dans le cadre de ses engagements vis-à-vis de ses clients, de ses actionnaires et de ses partenaires.

Il prend en charge la planification stratégique, la détermination et la gestion des risques, la planification de la relève et l'évaluation du rendement du comité de gestion. Il assume également la supervision de la communication des informations en étant l'animateur de la culture d'intégrité, de la bonne gouvernance et de la conformité.

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Robert Levy,
président du conseil d'administration

ADMINISTRATEURS EXÉCUTIFS

- **Oliver Meisenberg,**
administrateur et directeur général
- **Alexandre Mandeiro,**
administrateur et directeur
- **Yannick Mbiya Ngandu,**
administrateur et directeur
- **Daniel Kasongo Ilunga,**
administrateur et directeur

ADMINISTRATEURS NON-EXÉCUTIFS

- **Célestin Tshibwabwa,**
administrateur, président du comité d'audit
- **Giovanni Battista Zunino,**
administrateur
- **Christian Kabila Mwamba,**
administrateur

LE COMITÉ D'AUDIT

Le comité d'audit rapporte directement au conseil d'administration et assiste ce dernier dans sa mission de contrôle. Il reçoit, analyse et commente les rapports sur les travaux réalisés par l'audit interne. Si nécessaire, il propose au conseil d'administration des moyens pour renforcer l'efficacité de l'audit interne.

COMPOSITION DU COMITÉ D'AUDIT

- **Célestin Tshibwabwa,**
président
- **Giovanni Battista Zunino,**
administrateur

LE COMITÉ DE GESTION

Organe exécutif de la banque, il en assure la gestion journalière et met tout en œuvre afin de réaliser les objectifs stratégiques définis par le conseil d'administration. Le comité de gestion est composé de huit membres.

COMPOSITION DU COMITÉ DE GESTION

- **Oliver Meisenberg,**
directeur général, assure la présidence du comité de gestion
- **Alexandre Mandeiro,**
directeur, est en charge de la Conformité et de la Gouvernance
- **Yannick Mbiya Ngandu,**
directeur, est en charge du Réseau d'agences
- **Daniel Kasongo Ilunga,**
directeur, est en charge des Finances et de la Trésorerie
- **Guillaume Kwongkam,**
responsable du département Opérations
- **Rock Ngouoto,**
responsable du département Crédit
- **Fabrice van Pottelsberghe de la Potterie,**
responsable du département Risques
- **Patrick Read,**
business manager

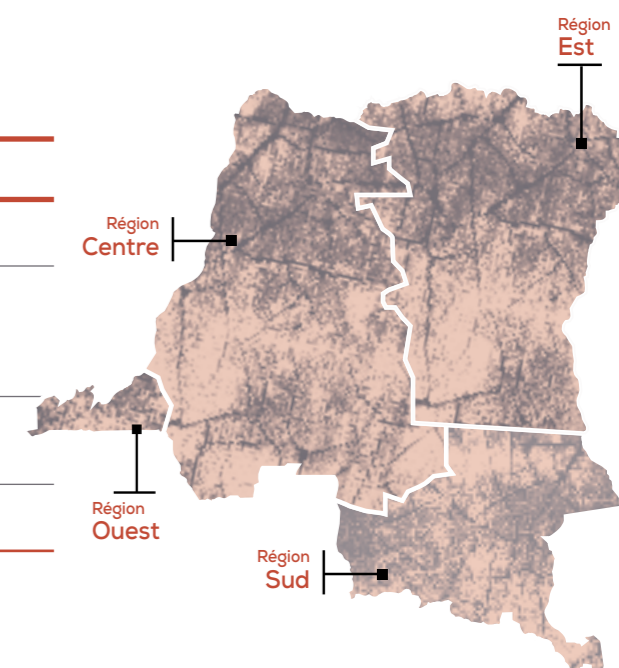
Différents comités spécifiques sont liés au comité de gestion: Commercial, Ressources humaines, Assets and Liabilities (ALCO), Crédit, IT et Trésorerie. Ces derniers, dans un rôle de concertation, font des propositions en fonction de leur domaine de compétences et rapportent directement au comité de gestion.

L'approche commerciale

96 agences et guichets installés dans 20 des 26 provinces en RDC, 36 distributeurs automatiques de billets (DAB) et plus de 500 agents indépendants PEPELE Mobile permettent une prise en charge rapide et efficace de nos clients, adaptée à leurs besoins individuels. Un concept de guichet avancé sous forme de container, modulable et livré clef en mains, a vu le jour. La TMB possède le réseau d'agents et d'agences le plus étendu du pays et avec PEPELE Mobile, qui a ouvert une nouvelle fenêtre sur une banque dynamique, digitale et résolument tournée vers l'avenir, l'image de la banque ne peut se restreindre à des murs, une porte d'entrée et des guichets.

Les différentes provinces sont réparties de la façon suivante:

Régions	Provinces	Business managers
Région Ouest	Kinshasa, Kongo-Central	Patrick Read (Kinshasa)
Région Centre	Equateur, Kasai, Kasai-Central, Kasai-Oriental, Kwango, Kwilu, Lomami, Mai-Ndombe, Mongala, Nord-Ubangi, Sankuru, Sud-Ubangi, Tshuapa	Jean-Marie Manzone (Mbuj-Mayi)
Région Est	Bas-Uele, Haut-Uele, Ituri, Maniema, Nord-Kivu, Sud-Kivu, Tshopo	Arsène Ntambuka (Goma)
Région Sud	Haut-Katanga, Haut-Lomami, Lualaba, Tanganyika	Sele Mulumba (Lubumbashi)



Le comité commercial

Le comité commercial est dirigé par Yannick Mbiya Ngandu, directeur en charge du Réseau d'agences et membre du comité de gestion. Le comité se compose des quatre business managers, Jean-Marie Manzone, Sele Mulumba, Arsène Ntambuka et Patrick Read, auxquels s'ajoute Michel Schittekatte, en sa qualité de business development manager.

Pour satisfaire le client, quel que soit le canal qu'il souhaite utiliser, la TMB peut compter sur des stratégies commerciales toujours en phase avec les réalités de terrain et sur une vision à long terme harmonisée à l'ensemble de son réseau.

Ce vaste réseau et le développement de produits novateurs s'appuient sur une connaissance pointue et une compréhension approfondie de la relation commerciale, des enjeux stratégiques, et, surtout, des besoins locaux et réalités de terrain. La TMB s'est donné les moyens de relever ce défi: investir, innover, anticiper.

Une organisation en 4 régions

La gestion opérationnelle de la TMB est organisée en quatre régions; chacune d'elles est supervisée par un business manager ayant une connaissance particulière de sa zone. Principalement commercial, son rôle est également administratif et logistique. Aguerri à la gestion des agences bancaires, il constitue un point de relais entre le comité de gestion et les chefs d'agence.

Une bonne stratégie commerciale est au cœur du développement harmonieux de la TMB sur

tout le territoire; elle garantit un haut niveau de qualité de la relation commerciale à moyen et à long termes. La banque met tout en œuvre pour promouvoir des relations de qualité avec sa clientèle. Constance, esprit d'initiative, respect des directives sont les gages de l'excellence de ses rapports avec ses clients, et d'un développement sain et durable dans le respect de l'esprit des fondateurs de la TMB.

Le contrôle et la gestion des risques

Le contrôle et la gestion des risques sont assurés par le département Risques, composé d'une vingtaine de personnes réparties entre les villes de Lubumbashi, Kinshasa et Goma.

Cette organisation vise à une maîtrise accrue des risques de différentes natures auxquels la banque est exposée dans l'exercice de ses activités.

La TMB identifie cinq principaux types de risques:

- le risque de crédit est le risque résultant de la défaillance potentielle d'une contrepartie qui n'est plus en mesure d'honorer ses engagements;
- le risque opérationnel est le risque de perte résultant de carences ou de défaillances imputables à des procédures, à des personnes, à des systèmes internes ou à des événements externes à la banque;
- le risque de liquidité est le risque pour la banque de ne pas pouvoir s'acquitter de ses engagements à leurs échéances;
- le risque de marché correspond au risque de perte résultant des variations des prix du marché; il porte essentiellement sur le taux d'intérêt et sur le taux de change;
- le risque de réputation est le risque encouru par la banque à propos de tout événement d'origine interne ou externe pouvant porter préjudice à son image.

Toute banque est exposée à ces risques, qui ne constituent pas une liste exhaustive, et doit faire face à l'évolution constante de son environnement bancaire, politique et macro-économique. Une adaptation continue des moyens mis en œuvre pour la maîtrise de ces risques est donc indispensable. L'objectif ultime de la politique de gestion des risques étant de préserver le patrimoine de la banque, ainsi que celui de ses clients.

Sous l'autorité du comité de gestion de la TMB, le département Risques déploie un ensemble de moyens, de procédures et d'actions permettant à la banque de mieux identifier, analyser, mesurer, surveiller et gérer ces différents risques.

Quant au conseil d'administration, il approuve et examine à intervalles réguliers les stratégies mises en œuvre pour maintenir chaque risque significatif à un niveau acceptable.

Le contrôle et la gestion des risques revêt une importance stratégique pour la banque. La TMB est une banque dynamique; elle doit le rester pour maintenir son statut de leader. Elle n'attend pas les opportunités, elle les crée. Un engagement continu en matière de contrôle et gestion des risques renforce la TMB dans ses ambitions.

La conformité (compliance)

Année après année, la TMB n'a cessé de renforcer ses contrôles afin d'assurer le respect des règles de conformité. En matière d'éthique, la TMB suit une ligne très claire. Elle ne traite jamais avec des entités ou individus faisant l'objet de sanctions relatives au terrorisme ou au blanchiment d'argent.

La conformité est au cœur de la relation avec le client et implique l'identification par la Banque des activités de chaque client, de ses représentants et de toute autre partie liée, ainsi que la surveillance constante de toutes les opérations qui transitent par la Banque.

Compte-tenu de l'expansion de son réseau et de la croissance de son portefeuille clients, l'effectif du département Conformité a doublé en 2017.

La conformité est intégrée à la formation de tout employé de la banque. Les deux départements, Formation et Conformité, collaborent pour s'en assurer. C'est une matière en constante évolution qui nécessite une mise à jour annuelle pour chaque travailleur.

Par ailleurs, la TMB utilise divers outils de surveillance. Les titulaires de comptes, de cartes, ainsi que les opérations sont scrutés aux moyens de logiciels performants et de bases de données internationales. Actuellement, la TMB exploite trois systèmes complémentaires: Online Compliance, Compliance Link et World Check.

La TMB est très engagée dans la promotion de la conformité. S'appuyant sur cette réputation, la CENAREF, en partenariat avec l'ACAMS, a choisi la TMB pour accueillir le centre de formation et d'examen qui organise la certification ACAMS. Toutes les banques actives en RDC peuvent donc y envoyer le personnel engagé dans les processus de contrôle des transactions et de vérification de leur conformité avec les normes nationales et internationales. ■

L'effectif du département Conformité de la TMB a doublé en 2017.

■ La CENAREF

(Cellule Nationale de Renseignements Financiers) est l'institution congolaise spécifiquement en charge de la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement d'organisations terroristes. Les institutions financières rapportent les renseignements financiers concernant toute suspicion en la matière à la CENAREF.

■ L'ACAMS

(Association of Certified Anti-Money Laundering Specialists) est l'association américaine d'experts en lutte contre le blanchiment d'argent. Elle organise des formations certificatives permettant à ses détenteurs d'être reconnus pour leur expertise en la matière.

■ Le FATCA

(Foreign Account Tax Compliance Act) est le règlement du code fiscal des Etats-Unis exigeant des institutions financières du monde entier la déclaration de leurs clients assujettis au fisc américain. Afin de se conformer au FATCA, la TMB est enregistrée auprès de l'Internal Revenue Service (IRS).

■ L'OFAC

(Office of Foreign Assets Control) est un organisme de contrôle financier, dépendant du Département du Trésor des Etats-Unis. Il est chargé de l'application des sanctions internationales américaines. La TMB respecte les sanctions internationales de l'ONU, de l'Union Européenne, et des Etats Unis, pour ne citer que les principales.

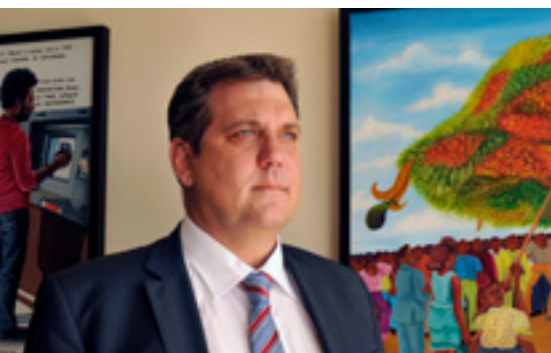
■ L'OHADA

(Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) est une organisation panafricaine, regroupant 17 pays, RDC comprise, dont l'objet est d'harmoniser le droit des affaires dans les Etats parties par l'élaboration et l'adoption de règles communes, par la mise en œuvre de procédures judiciaires appropriées, et par l'encouragement au recours à l'arbitrage pour le règlement des différends contractuels. La TMB s'est conformée au Droit OHADA, en harmonisant ses statuts, procédures et pratiques avec les dispositions de ce droit des affaires applicable en RDC.

INSTITUTIONS ET ACTES CLÉS EN MATIÈRE DE CONFORMITÉ



LE COMITÉ DE GESTION



Oliver
Meisenberg

Oliver Meisenberg a grandi entre le Kivu, le Kenya et l'Allemagne. Diplômé en gestion des affaires (Londres), il s'occupe de consultation stratégique, avant de participer, en 2004, à la création de la filiale congolaise de la ProCredit Bank. Il découvre alors le métier de banquier et réussit dans ce projet. Convaincu par ses compétences, Robert Levy lui propose de rejoindre la haute direction de la banque en 2009. Au lendemain de la crise financière internationale de 2008, il épaula Robert Levy dans un important plan de restructuration et de déploiement géographique. Depuis début 2011, il a pris en main la direction générale de la TMB au titre de président du comité de gestion. ■

Alexandre Mandeiro est, à l'instar de Robert Levy, un "vrai" Congolais. Il est né à Lubumbashi et y a toujours vécu. Il a entamé sa carrière auprès de Victor Levy, le père de Robert. En 1995, il est associé gérant du bureau de change Free Change à la création duquel il a contribué aux côtés de Victor Levy. En 2004, il seconde Robert Levy dans son projet de création de la TMB au titre d'administrateur et membre du comité de direction. Actuellement, il occupe le poste de secrétaire général de la banque et supervise la gouvernance et la conformité. ■



Alexandre
Mandeiro

Oliver's early years were divided between the Kivus, Kenya, and Germany. He was awarded an MBA in Business Management (London) and was a strategic consultant prior to getting his feet wet in the banking sector with the creation of ProCredit Bank in the Congo in 2005. There he discovered the banking profession, and he managed the project with great success. Convinced by his skills, Robert Levy asked him to join the management of the Bank in 2009. Following the international financial crisis in 2008 he helped Levy implement a major restructuring and geographic expansion plan and in early 2011 took over TMB general management duties as chairman of the Management Committee. ■

Alexandre Mandeiro is, just like Robert Levy, a "real" Congolese. He was born in Lubumbashi and has always lived there. He started his career together with Victor Levy, the father of Robert. In 1995, he became managing partner of the exchange bureau Free Change, the creation of which he contributed to alongside Victor Levy. In 2004, he assisted Robert Levy when the latter created TMB. He became Director and member of the Board of Directors. Currently, he acts as Company Secretary and oversees Governance and Compliance. ■

THE MANAGEMENT COMMITTEE

Yannick Mbiya, ingénieur de gestion de l'UCL (Belgique), entame en 2007 une carrière de consultant auprès d'un cabinet conseil. Toutefois, le pays lui manque et il rejoint la TMB qui amorce son développement à Kinshasa. Il y apprend le métier et prend la responsabilité du développement du réseau d'agences à Kinshasa d'abord, sur les autres provinces ensuite, en particulier le Katanga depuis 2011. Cette année-là, il entre au comité de gestion ainsi qu'au conseil d'administration et prend en charge le développement de l'ensemble du réseau d'agences de la banque, mission qui est toujours la sienne aujourd'hui. ■

Daniel Kasongo est diplômé en sciences économiques de l'Université de Lubumbashi (UNILU) où il prépare actuellement une thèse de doctorat. Il rejoint la TMB en 2006, au titre d'aide comptable. En 2009, il devient le responsable des départements Comptabilité et Trésorerie de la banque puis son directeur financier. Daniel Kasongo suit de multiples formations tant au Congo qu'à l'étranger, et notamment le cycle de deux ans de l'Institut Technique de Banque, un institut français qui organise des formations bancaires au Congo. Il est également titulaire d'un diplôme d'études approfondies (niveau Master) en économie monétaire. Il maîtrise parfaitement les multiples aspects de la réglementation bancaire, expertise qu'il entend faire partager au conseil d'administration et au comité de gestion de la banque. ■

Yannick Mbiya, a UCL (Belgium) management engineering graduate, Yannick Mbiya began his career as a consultant in 2007 but could not resist the opportunity to return home when TMB opened in Kinshasa. He quickly learnt the business and initially was responsible for developing the branch network in Kinshasa, soon after expanding to other provinces, particularly Katanga in 2011. The same year he was appointed to the Management Committee as well as the Board of Directors, being tasked with the development of each of TMB's distribution channels, a position he still holds today. ■

Daniel Kasongo is an Economic Sciences graduate from the University of Lubumbashi (UNILU), where he is currently preparing a doctorate thesis. He joined TMB in 2006 as an accounting assistant. In 2009, he became responsible for the Accounts and Treasury departments of the Bank, after which he became the Bank's CFO. Daniel Kasongo completed several training courses, both in Congo and abroad, and more specifically, a two-year training course at the Institut Technique de Banque, a French institute that arranges financial services training in the Congo. He also holds a postgraduate degree (Masters Level) in monetary economics. He is currently a member of the Bank's Management Commitment and the Board of Directors. ■



Yannick
Mbiya Ngandu



Daniel
Kasongo Ilunga



Guillaume Kwongkam

Guillaume Kwongkam a déjà une belle carrière dans le monde bancaire (Citibank Kinshasa, Banque de Commerce et de Développement) et à la Direction Générale des Impôts, lorsqu'il est approché par la TMB. Il est engagé en tant que responsable des opérations de la nouvelle agence de Kinshasa. En 2010, il rejoint le siège social de la banque à Lubumbashi d'où il dirige depuis lors le département des Opérations de la banque. En avril 2014, il entre au comité de gestion, fort de plus de 25 années d'expérience bancaire. ■

Guillaume Kwongkam already had a successful career in the banking industry (Citibank Kinshasa, Banque de Commerce et de Développement) and at the Direction Générale des Impôts, when he was approached by TMB. He was hired to become Operations Manager of the new branch in Kinshasa. In 2010, he joined the Bank's HQ in Lubumbashi, where he started managing the Bank's Operations Department. In April 2014, he became a member of the Management Committee, equipped as he is with more than 25 years of banking experience. ■



Rock Ngouoto

Rock Ngouoto, originaire de Brazzaville, en République du Congo, rencontre Oliver Meisenberg durant ses études en sciences économiques effectuées à Bonn, en Allemagne. En 2004, Oliver Meisenberg lui propose de le rejoindre en RDC pour participer à la création de la ProCredit Bank au Congo. Il suit ensuite Oliver lorsque celui-ci s'engage dans le projet de développement de la TMB. Reconnu pour la qualité de son travail, il devient responsable du département Crédit, tout en participant au développement de plusieurs projets. En avril 2014, il est nommé membre du comité de gestion. ■

Rock Ngouoto originally hails from Brazzaville, Republic of Congo, and met Oliver Meisenberg when he was studying economics in Bonn, Germany. In 2004 Oliver offered him the chance to join up again in the Congo and set-up ProCredit Bank there; he then followed Oliver to TMB when he was hired to assist with TMB's expansion programme. Highly regarded for the quality of his work, he was initially in charge of the Credit Department whilst also helping out with the development of various projects and in April 2014 was appointed to the Management Committee. ■

Patrick Read a déjà un long parcours dans les secteurs bancaires et privés congolais (Banque du Peuple, entreprises de construction belges basées au Congo...) lorsqu'il quitte le pays au lendemain des troubles de 1991. Il occupe des fonctions de directeur financier et administratif et d'administrateur dans des entreprises du secteur de la construction en Belgique jusqu'à sa rencontre avec Robert Levy en 2007, à Bruxelles. Il relève alors le défi qui lui est proposé et rejoint la nouvelle agence de Kinshasa comme directeur des Opérations, avant de devenir le "business manager" en charge de la coordination des agences de Kinshasa et de la province du Kongo-Central. En 2014, il entre au comité de gestion. ■

Patrick Read had already enjoyed a long career in the Congolese banking and private sectors (Banque du Peuple, Belgian construction companies based in Congo...), when he left the country just before the unrest of 1991. He held CFO and management positions within construction sector companies in Belgium until 2007, when he met Robert Levy in Brussels. He decided to take on the challenge he was set and joined the new Kinshasa branch as Operations Director, before becoming Business Manager in charge of coordinating all Kinshasa branches and those in the province of Kongo-Central. In 2014, he became a member of the Management Committee. ■



Patrick Read

Fabrice van Pottelsberghe aurait pu rester à Bruxelles où il a effectué ses études à la Solvay Business School of Economics and Management. Toutefois, né et ayant grandi à Lubumbashi, il prend contact avec Robert Levy dont il connaît la famille de réputation et rejoint ainsi la TMB en 2011. Basé à Kinshasa, il participe au développement de différents projets. Mi-2012, il rejoint le siège de Lubumbashi où il participe à la création du département Credit Risk de la banque, dont il prend la tête, avant de devenir le risk manager de la TMB et membre du comité de gestion. ■

Fabrice van Pottelsberghe could have stayed in Brussels where he had finished his studies at the Solvay Business School of Economics and Management. However, born and raised in Lubumbashi, he contacted Robert Levy, whose family he knew by reputation, and joined TMB in 2011. Based in Kinshasa, he took part in the development of several projects. In mid-2012, he joined the HQ in Lubumbashi where he helped set up the Bank's Credit Risk department, which he then headed, before becoming TMB's Head of Risk Management and a member of the Management Committee. ■



Fabrice van Pottelsberghe de la Potterie

GOVERNANCE OF TMB

TMB complies with the deontological standards set by the Central Bank of Congo and those currently applicable to international banks and institutions. Good governance determines the procedures, rights and obligations of the Board, management, and control bodies and functions. This ethical and deontological engagement is the basis for the confidence that unites the Bank's customers and partners and is also one of the foundations for the Bank's ongoing expansion.

96

**BRANCHES &
SUB-BRANCHES IN
20 OF 26
PROVINCES IN THE RDC**

TMB's continued growth necessitates that its management and control bodies need to be continuously held accountable and strengthened.

The Board of Directors, the Audit Committee, and the Management Committee are the basis on which good governance is founded. In order to guarantee that all departments work correctly, special committees are attached to the Management Committee: Commercial, Human Resources, Assets and Liabilities (ALCO), Credit, IT, and Treasury. Each and every decision level has been given an exact definition in terms of its missions, rights, and obligations.

To guarantee this clear and transparent course of conduct, the operating rules of all management bodies are written down in special charters, lodged with the Central Bank of Congo. Each body has its specific function: the Board of Directors is the legislative body, which delegates the daily management of the Bank to the Management Committee, which is the executive body of the Bank.

To maintain compliance with TMB's values, there is a series of procedures, which keeps a clear separation of powers between the Bank's

different management bodies. Internal and external control tools make identification of risks possible, make it possible to quickly manage them and, if need be, make it possible to prohibit transactions that go against TMB's philosophy or that could be detrimental to its reputation.

500

**PEPELE MOBILE
INDEPENDENT
AGENTS**

36 ATMs

THE BOARD OF DIRECTORS

The Board of Directors determines the general strategic direction of the Bank and guarantees to supervise the activities carried out within the framework of its commitments towards its customers, shareholders, and partners.

The Board handles strategic planning, defining and managing risks, planning succession, and assessing the efficiency of the management committee. It also supervises the way information is communicated, as it looks after the Bank's culture of integrity, good governance and compliance.

COMPOSITION OF THE BOARD OF DIRECTORS

Robert Levy,
Chairman of the Board of Directors

EXECUTIVE DIRECTORS

- **Oliver Meisenberg,**
Executive Director and CEO
- **Alexandre Mandeiro,**
Executive Director
- **Yannick Mbiya Ngandu,**
Executive Director
- **Daniel Kasongo Ilunga,**
Executive Director

NON-EXECUTIVE DIRECTORS:

- **Célestin Tshibwabwa,**
Director, Chairman of the Audit Committee
- **Giovanni Battista Zunino,**
Director
- **Christian Kabila Mwamba,**
Director

THE AUDIT COMMITTEE

The Audit Committee reports directly to the Board of Directors and assists the latter in its controlling duties. It receives, analyses, and comments on the reports covering the work done by internal audit. If necessary, the Committee will propose to the Board of Directors ways to strengthen the efficiency of the internal audits.

COMPOSITION OF THE AUDIT COMMITTEE:

- **Célestin Tshibwabwa,**
Chairman
- **Giovanni Battista Zunino,**
Director

THE MANAGEMENT COMMITTEE

The Management Committee is an executive body of the Bank. It is responsible for the day-to-day management of the Bank and will do everything it can to achieve the strategic objectives set by the Board of Directors. The Management Committee consists of eight members.

COMPOSITION OF THE MANAGEMENT COMMITTEE:

- **Oliver Meisenberg,**
CEO
- **Alexandre Mandeiro,**
Director (Compliance and Governance)
- **Yannick Mbiya Ngandu,**
Director (Distribution)
- **Daniel Kasongo Ilunga,**
Director (Finance and Treasury)
- **Guillaume Kwongkam,**
Head of Operations
- **Rock Ngouoto,** Head of Credit
- **Fabrice van Pottelsberghe de la Potterie,**
Head of Risk Management
- **Patrick Read,**
Business Manager

Different specialised committees are linked to the Management Committee: Commercial, Human Resources, Assets and Liabilities (ALCO), Credit, IT and Treasury. The latter Committees have a consulting role, in which they make proposals according to their fields of expertise and report directly to the Management Committee.

The Commercial Approach

Ninety-six branches and sub-branches, operating in twenty of the twenty six provinces in Congo, thirty six ATMs, and more than five hundred independent PEPELE Mobile agents allows the Bank offer quick and efficient support to customers, adapted to their individual needs. An innovative low-cost bank branch concept, housed in container modules, has seen the light of day. Taken together, TMB has the most widespread distribution network, and number of touch-points, in the country. And with PEPELE Mobile the image of the Bank is no longer restricted to that of buildings and

counters, thanks to a new vision for a dynamic and digital bank, resolutely facing the future.

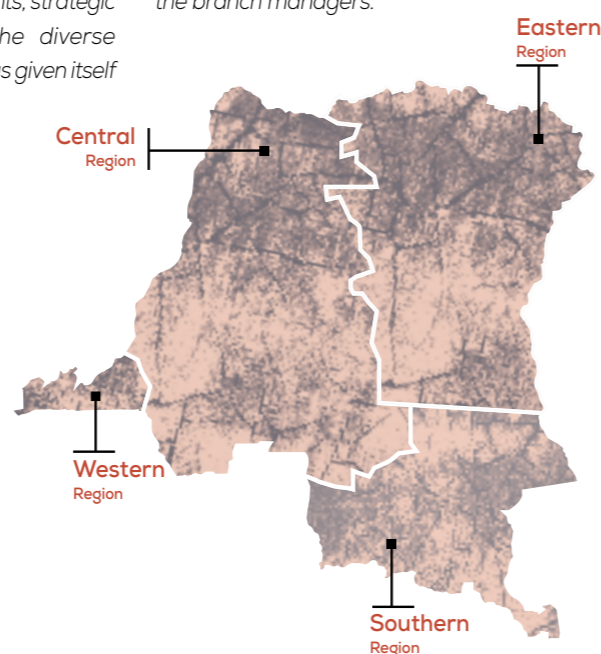
In order to satisfy our customers, no matter what channel they wish to use, TMB can count on both commercial strategies, which are always in line with the local realities, and a long-term vision, which is the same for all of its network.

The significant network, combined with the development of innovative products, is based on a thorough understanding and appreciation of the various business environments, strategic issues, and local needs of the diverse communities in the Congo. TMB has given itself

the means to take on this particular challenge: to invest, to innovate, to anticipate.

An organisation in four regions

TMB's daily operations are managed according to four regions; each is supervised by a Business Manager with specific knowledge of their area. Although mainly commercial, their role is also administrative and logistical. These managers are seasoned bank managers, but they are also a point of contact between the Management Committee and the branch managers.



The regions are arranged as follows:

Regions	Provinces	Business managers
West	Kinshasa, Kongo-Central	Patrick Read (Kinshasa)
Centre	Equateur, Kasai, Kasai-Central, Kasai-Oriental, Kwango, Kwilu, Lomami, Mai-Ndombe, Mongala, Nord-Ubangi, Sankuru, Sud-Ubangi, Tshuapa	Jean-Marie Manzone (Mbuji-Mayi)
East	Bas-Uele, Haut-Uele, Ituri, Maniema, Nord-Kivu, Sud-Kivu, Tshopo	Arsène Ntambuka (Goma)
South	Haut-Katanga, Haut-Lomami, Lualaba, Tanganyika	Sele Mulumba (Lubumbashi)

The Commercial Committee

The Commercial Committee is managed by Yannick Mbiya Ngandu, Head of Distribution at TMB, and member of the Management Committee. The Committee includes four Business Managers, Jean-Marie Manzone, Sele Mulumba, Arsène Ntambuka, and Patrick Read, to which Michel Schittekatte is added, in his function of Business Development Manager.

The Commercial Committee mainly explores and proposes solutions aimed at large companies, SMEs of a certain size, and institutions. The Committee is therefore in charge of managing relationships with clients that have operations across the country, and/or that transact with the Bank across a number of TMB's business centres.

A first-class commercial strategy is at the heart of the harmonious development of TMB across the territory; it guarantees a high quality long term commercial relationship. The strategy does all it can to promote sustainable, long-term partnerships between the Bank and its clients. Reliability, compliance with directives, and a spirit of leadership are important signs of an excellent relationship with clients, and a healthy and sustainable development completely aligned with the spirit of the founders of TMB.

Risk Control and Management

Risk control and management are looked after by the Risk Management Department, which consists of approximately 20 people,

working from Lubumbashi, Kinshasa and Goma.

This organisation aims to get a better grasp of the different risks the Bank is exposed to when carrying out its business.

TMB identifies five main types of risks:

- Credit risk is the risk resulting from the potential of a counterparty to no longer be able to honour their commitments;
- Operational risk is the risk of loss resulting from deficiencies or failures attributable to procedures, people, internal systems, or events outside of the Bank;
- Liquidity risk is the risk of the Bank not being able to carry out its commitments on their expiry date;

- Market risk corresponds with the risk of loss resulting from varying market prices; it mainly concerns interest rates and exchange rate changes;
- Reputation risk is the risk run by the Bank as a result of any internal or external event, which could damage its image.

Every bank is exposed to these risks. This list is definitely not exhaustive and must always be viewed against the permanent evolution of the banking, political, and macro-economic environment. Permanent adaptation of the means put in place to control these risks is therefore crucial. The ultimate aim of this risk management policy is to preserve the Bank's and its customers' assets and interests.

Under the authority of TMB's Management Committee, the Risk Management Department uses a number of tools, procedures and actions, which allow the Bank to better identify, analyse, measure, monitor, and manage the different risks.

The Board of Directors regularly approves and examines the strategies put in place to keep each significant risk at an acceptable level.

Risk control and risk management are of the utmost importance to the Bank. TMB is a dynamic bank and it must remain so, in order to keep its status as leader in the field. The Bank does not wait for opportunities to arrive, it creates them. An ongoing dedication

to effective risk control and risk management strengthens TMB in its endeavours.

Compliance

Year after year, TMB continuously reinforces its controls in order to ensure complete adherence to ever-evolving compliance legislation. In terms of ethics, TMB follows a very clear policy. It will never deal with companies or individuals that are subject to sanctions relating to terrorism or money laundering.

Compliance sits right at the heart of the relationship with the client and requires the identification by the Bank of each client's activities, connected parties, representatives and more, as well as the constant monitoring of all transactions that flow through the Bank.

Reflecting the growth of its network and its portfolio of customers, the number of staff in TMB's Compliance Department doubled in 2017.

Compliance is integral to each of the Bank's employee's training. Two departments, the Training and Development Department, and the Compliance Department, work together to make sure of that. Compliance is an ever-evolving matter – as such it requires an annual update for each and every employee.

When it comes to Compliance, TMB uses several monitoring tools. Account and card holders and all their transactions are scrutinised with high-quality IT software and monitored against international databases. Currently, TMB uses three external compliance services: Online Compliance, Compliance Link and World Check.

TMB is very strongly committed to promoting compliance with best practice anti-money laundering approaches. Based on the Bank's reputation in that area, CENAREF, together with ACAMS, chose TMB to house the DRC chapter of the ACAMS certificate training and examination centre. As a result all banks working in the DRC can send to the training centre any and all of their personnel involved in transactions control procedures and compliance verification of transactions with all national and international standards. ■

The number of staff in TMB's Compliance Department doubled in 2017.

KEY INSTITUTIONS AND ACTS RELATED TO COMPLIANCE

- **CENAREF** (Cellule Nationale de Renseignements Financiers) is the Congolese institution specifically in charge of the fight against money laundering and financing of terrorist organisations. Financial institutions report any suspicious financial information to CENAREF.
- **ACAMS** (Association of Certified Anti-Money Laundering Specialists) is the American association of experts in the fight against money laundering. The association organises training courses and issues certificates to recognise the expertise in these matters of the holders of such certificates.
- **FATCA** (Foreign Account Tax Compliance Act) is the US tax code regulation that requires financial institutions worldwide to declare details of any clients subject to US tax. In order to comply with FATCA, TMB is registered with the Internal Revenue Service (IRS).
- **OFAC** (Office of Foreign Assets Control) is a financial control body, part of the US Treasury Department. Its responsibility is to apply US international sanctions. TMB complies with the international sanctions of the UN, the European Union, and the US, to name but the main ones.
- **OHADA** (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) is a pan-African organisation of 17 countries, including the DRC, the aim of which is to harmonise business law in the member states by drawing up and adopting common rules, by putting into place correct judicial procedures and by promoting the use of arbitration to settle contractual differences. TMB complies with the OHADA Law by harmonising its statutes, procedures, and practices with the provisions of that business law applicable in the DRC.



RAPPORT D'ACTIVITÉS **ACTIVITY REPORT**

34
INTRODUCTION
INTRODUCTION

35
**LA TMB, PLUS DE 600 POINTS
À TRAVERS LA RDC**

38
**TMB, MORE THAN 600 OUTLETS
ACROSS THE DRC**

41
**LA DIGITALISATION
SELON LA TMB**

44
**TOUR D'HORIZON
ÉLECTRONIQUE**
*AN OVERVIEW OF THE WORLD
OF ELECTRONIC BANKING*

46
**DIGITALISATION
ACCORDING TO TMB**

49
**L'ACTUALITÉ 2017
DE LA TMB EN TITRES**

51
**TMB MAKES HEADLINES
IN 2017**

INTRODUCTION

En personne, en ligne, électronique ou téléphonique:
la banque de demain est multicanale.

La TMB a depuis longtemps négocié ce tournant. Depuis sa création, la TMB poursuit avec succès son évolution, voire sa révolution. Son vaste réseau d'agences physiques se renforce d'année en année. La banque se dématérialise grâce à PEPELE Mobile et fait résonner ses services sur les téléphones et auprès des agents indépendants. Son internet banking et ses distributeurs automatiques de billets (DAB) multidevises complètent un écosystème où la qualité, la rapidité et l'efficacité sont ses atouts les plus précieux.

Ces canaux et points de contact permettent à chacun de profiter des bienfaits de la bancarisation, cheval de bataille de la TMB depuis sa création. Née au cœur du pays, elle entend investir, par tous les moyens, dans un territoire qu'elle connaît parfaitement. Le but poursuivi par la TMB est simple: la banque pour tous, partout en RDC. ■

In person, on-line, electronically or by telephone:
the bank of tomorrow is a multi-channel one.

In the Congo, TMB has been successfully leading an ongoing evolution, indeed revolution, in banking since its inception. The Bank's unrivalled branch network grows bigger by the year. Thanks to PEPELE Mobile, the Bank's presence is becoming increasingly digitalised and even more extensive as its services can also be accessed via telephone and independent agents. Internet banking and multi-currency ATMs complete an ecosystem where quality, speed, and efficiency are the most valuable advantages.

These channels and touch-points make it possible for anyone to enjoy the benefits of access to banking services – financial inclusion being the core ethos of the Bank from its very foundation. The Bank was born in the heart of the country and it intends, therefore, to invest, by every means possible, in an environment it knows inside out. TMB's aim is simple: to be the Bank for everybody, everywhere in the Congo. ■

LA TMB, PLUS DE 600 POINTS POUR SERVIR LE CLIENT À TRAVERS LA RDC



Un réseau qui grandit, une offre qui se diversifie

Labelisée banque de proximité "Made in Congo", accessible à tous, la TMB a connu une croissance constante ces dernières années, tout en conservant sa ligne de conduite, ses fondamentaux et ses objectifs. Sa philosophie d'inclusion financière est son credo. Chacune de ses ouvertures d'agences, de ses innovations technologiques ou chacun de ses partenariats va dans ce sens et participe à rendre le monde bancaire plus accessible.

Une expansion continue

28.12.2017

KINSHASA, RDC
La TMB est heureuse de vous annoncer
l'ouverture ce jour de notre nouvelle agence
TMB aux portes de l'Université de Kinshasa.

A plusieurs reprises en 2017, les lecteurs des news et de la page Facebook de la TMB ont lu ce type d'annonce. Outre l'université de Kinshasa, Bandalungwa, Kikwit et Kolwezi ont accueilli de nouvelles agences. Kamo, quant à elle, a connu l'inauguration de son guichet de proximité. Cela porte à 96 le nombre d'agences et guichets à travers la RDC: la

TMB est, plus que jamais, la banque la plus présente sur le sol congolais.

Un vaste réseau a du sens si le service proposé est à la hauteur. Pour assurer la meilleure gestion des opérations quotidiennes, la TMB a été organisée en quatre zones géographiques distinctes en 2015. Cette réorganisation a mené à l'ouverture d'un nouveau hub régional à Goma, en 2016. Cette organisation de la banque en quatre régions et trois pôles, que sont Kinshasa, Lubumbashi et Goma, offre plusieurs avantages:

- les prises de décision sont locales et donc plus rapides;
- la connaissance du terrain permet d'anticiper les besoins du client;
- la clientèle, même éloignée des centres d'opérations, a accès aux instances décisionnaires;
- le rôle de relais, assuré par les hubs, permet le développement de nouvelles structures, en ce compris l'ouverture de nouvelles agences, dans les zones habituellement exclues du système bancaire.

"Si nous n'allons que dans les centres urbains, nous aimons le profit; si nous allons trouver la population dans les coins reculés, nous aimons ce pays", explique Sele Kalala Mulumba, business manager pour la zone Sud.

S'établir dans les zones les plus isolées est la base de la politique d'inclusion financière chère à la TMB. Apporter la banque chez le client, l'éduquer à l'utilisation des services financiers et participer à l'émancipation économique de la population est plus qu'un choix, c'est un devoir. La bancarisation n'est pas un faire-valoir mais un engagement auquel la TMB croit fermement.

La TMB vous apporte la banque

La TMB n'en est plus à son coup d'essai quant à l'innovation et la créativité. Identifier les clients à satisfaire et définir les moyens d'y parvenir est son quotidien: sa solution PEPELE Mobile est facile d'utilisation et peut toucher tous les Congolais; l'internet banking offre la possibilité de gérer ses transactions dans le confort de son salon; il y a toujours une agence ou un agent indépendant pas loin de chez soi. Avec les guichets de proximité, la TMB va plus loin encore: elle apporte, littéralement, la banque sur le lieu de travail du client.

Isabelle Duvigneaud, responsable Marketing rappelle: "Nous avons déjà testé le concept de guichet sous forme de container mais celui de Kamao est le premier muni d'un DAB. Son aménagement correspond aux attentes du client minier sur le site duquel le guichet est situé. En fonction de chaque demande particulière, nous proposons des adaptations."

Comme pour l'ouverture d'une agence, le service logistique est sollicité à chaque étape du processus. "Nous avons équipé le container et un transporteur l'a acheminé vers le site de Kamao avec tout le matériel nécessaire. Après son installation, nous avons procédé aux aménagements techniques et mobiliers",



Poids: 3.5 tonnes | Longueur: 20 pied | Volume: 33 m³ | Poids à vide: 2.2 tonnes | 2 jours de transport depuis Lubumbashi

témoigne Rohit Limbachiya, responsable du département Logistique à Lubumbashi. Il précise également: "Si le client quitte le site, nous avons toujours la possibilité de déplacer ce container ailleurs."

"Ce projet est né pour répondre à un besoin simple: offrir des services bancaires transactionnels à des localités qui ne présentent pas un marché suffisamment

grand pour l'installation d'une agence classique", explique Yannick Mbiya, administrateur et directeur, en charge du Réseau d'agences. Ce guichet sur mesure est duplicable à d'autres types de clients. Il s'agit d'un concept innovant: comme chaque innovation, elle offre de nouvelles perspectives.

SCPT et TMB: un partenariat prometteur

En Mai 2017, la TMB et la SCPT (Société Congolaise des Postes et Télécommunications) ont signé un accord de partenariat. Celui-ci vise à revaloriser les ressources immobilières de la poste en ouvrant des guichets PEPELE Mobile dans leurs installations, partout à travers le pays. Cette capitalisation de leurs forces profite aux deux entreprises.

Dans un premier temps, la TMB s'engage à réhabiliter une soixantaine de bureaux de poste sur un réseau qui en compte plus de 350 en RDC. Les services PEPELE Mobile seront alors disponibles dans ces infrastructures rénovées.

Oliver Meisenberg, directeur général, développe: "la SCPT, avec son vaste réseau d'implantations dans les villes les plus reculées et exclues du système financier, est un atout idéal pour offrir davantage les services de PEPELE Mobile à nos clients respectifs, communs, existants et futurs." Il ajoute: "Avec PEPELE Mobile, notre volonté est de faire de l'inclusion financière une réalité pour des millions de Congolais, exclus du système bancaire classique, mais disposant d'un téléphone portable. Ce partenariat poursuit les mêmes objectifs: contribuer à la création d'emplois et à la croissance économique dans tout le pays, tout en améliorant l'efficacité des opérations pour nos clients PEPELE Mobile."

LE HUB OPÉRATIONNEL DE GOMA: UN AN APRÈS

Après ceux de Lubumbashi et de Kinshasa, un nouveau pôle bancaire régional prenait ses quartiers à Goma, en 2016. Faisons le point à travers trois questions clés posées à **Arsène Ntambuka**, business manager pour la zone Est.

Après un an de fonctionnement du Hub de Goma, quel bilan dressez-vous?

2017 a été une très bonne année pour la zone Est: nous avons noté une croissance significative. Cela traduit une bonne reprise des activités, principalement en lien avec les innovations issues du secteur privé.

Quelles sont les activités économiques propres à la région Est qui expliquent cette croissance?

La TMB soutient de plus en plus d'entrepreneurs dans des domaines variés. De nombreux opérateurs investissent dans l'immobilier, ce qui est un indicateur du niveau économique d'une région. Dans le Nord-Kivu, le tourisme connaît une belle progression. Vers Beni, Butembo, Lubero, le secteur agricole, avec les exploitations de café et de cacao, présente une relance et des chiffres intéressants. Dans l'Ituri, nous ressentons un dynamisme au sein des villes et une augmentation substantielle du volume des échanges. Le secteur minier occupe une place de choix dans les provinces du Nord-Kivu et du Maniema. Pour le Sud-Kivu, les domaines en développement sont principalement l'import-export et l'agriculture.

Quels sont les produits et innovations de la TMB les plus adaptés à votre clientèle?

L'écosystème PEPELE Mobile est une révolution pour notre région. En effet, dans l'Est, comme dans l'ensemble du Congo, l'accessibilité aux services bancaires est compliquée, surtout dans les zones agricoles isolées.

TMB Plus

Par ailleurs, nos guichets TMB Plus rencontrent également un grand succès. La clientèle a vraiment pris conscience des avantages de cette formule: une prise en charge rapide, efficace et un service personnalisé, le tout pour un tarif concurrentiel. Nous constatons un attrait croissant pour ce type d'agences. Le guichet TMB Plus de Goma, par exemple, a enregistré une croissance extraordinaire en 2017: 92% de nouveaux clients, particuliers et PME confondus.

Le crédit proche des clients

Particulier ou entreprise, petit commerçant, ASBL ou grosse société, chaque client introduisant une demande de crédit est recontacté dans un délai rapide. Son projet est ensuite analysé en fonction de critères standardisés, fixés par la banque. "La TMB ne privilégie pas un secteur d'activités par rapport à un autre. Nous accordons toute l'attention possible à tous les crédits que nous suivons. Chaque client compte", confirme David Ndjibu Lukunku, du département Crédit à Lubumbashi.

La diversification de son portefeuille crédit illustre la capacité de la banque à croire aux projets de ses clients. A l'écoute, ses agents de crédit sont répartis aux quatre coins de la RDC, là où les besoins existent. Fabrice van Pottelsberghe de la Potterie, responsable du

département Risques, ajoute: "De la même façon, le département Credit Risk s'est structuré pour être plus proche et comprendre ses clients, pour assurer un meilleur suivi et s'assurer de la qualité du portefeuille."

"Notre département Crédit a de l'intérêt pour tous les domaines d'activité économique du pays. S'il y en a un à épingle pour 2017, c'est l'agriculture. Nos chiffres indiquent une progression constante des crédits accordés à ce secteur, et ce, sur l'ensemble du territoire", explique Rock Ngouoto, responsable du département Crédit.

Accorder du crédit dans les zones rurales, pas uniquement en ville, revient à soutenir l'économie des communautés locales et contribue aussi à la diversification du portefeuille. Il ne s'agit pas d'une approche habituelle dans le secteur bancaire. C'est le

reflet de la philosophie d'inclusion financière de la TMB. En effet, celle-ci consacre des ressources importantes à l'octroi de facilités de prêt aux clients des collectivités plus reculées. Les entrepreneurs choisissent la TMB pour réaliser leurs projets commerciaux. Elle est une alliée qui s'engage à leurs côtés. ■

TMB, MORE THAN 600 OUTLETS TO SERVE ITS CLIENTS ACROSS THE DRC



A growing network with an expanding range of products

Determined to be the local bank, accessible to all, and proudly "Made in Congo", TMB has been growing continuously over the last few years, whilst still maintaining its course of action, its foundations, and its objectives. Its philosophy of financial inclusion remains its credo. Each of its branches, its technological innovations, and partnerships are geared in that direction and help to make the banking world more accessible.

Continuous expansion

28.12.2017

KINSHASA, DRC

TMB is pleased to announce the opening today of a new TMB branch at the doorsteps of the University of Kinshasa.

On several occasions in 2017, the readers of news and TMB's Facebook page, read an announcement similar to that above. In addition to the University of Kinshasa, new branches were opened in Bandalungwa, Kikwit, and Kolwezi. In Kamoia we opened a low-cost sub-branch, which brings to

96 the number of TMB branches and sub-branches across the DRC: now more than ever, TMB is the most visible bank on Congolese soil.

An extensive network only makes sense if the service provided is consistently good. To provide for the most effective management of daily operations, TMB's operations were divided into four geographic zones in 2015. The reorganisation resulted in the development of a new regional hub for the Bank in Goma, in 2016. This approach, supported by three regional banking hubs (Kinshasa, Lubumbashi and Goma) offers several advantages:

- Decision-making can be undertaken locally, close to our customers, and therefore more quickly;
- Knowledge of the environment makes it possible to anticipate the requirements of our customers;
- Our clientele has access to decision-makers, even far away from Bank headquarters;
- The relay role, provided by the regional hubs, makes possible the development of new infrastructure, including new branches, even in areas usually excluded from the banking system.

"If we only go into the city centres, we love the pursuit of money; if we go looking for people in the most remote corners, we love the country", explains Sele Kalala Mulumba, Business Manager for TMB's Southern Region.

To be established in even the most isolated parts of the Congo is the basis of financial inclusion, a policy that remains close to TMB's heart. To bring the Bank to the customer, to help equip them to use financial services in a sustainable manner, and to participate in the economic emancipation of the population is more than a choice, it's a duty. Securing financial inclusion is not done to make the Bank look good, but a commitment in which TMB strongly believes in.

TMB brings the bank to you

TMB is no longer a newbie when it comes to innovation and creativity. To opportunity to identify our clients' needs, and how best to do that, is the Bank's daily mission. The PEPELE Mobile solution is easy to use and can be accessed by every Congolese person; internet banking provides the possibility of managing your transactions from the comfort of your lounge; there is always a branch or an independent agent not far from you. And with sub-branches, TMB even goes one step further: it literally brings the Bank to the client's place of work.

Isabelle Duvigneaud, Marketing Manager, adds: "We had already tested the sub-branch concept in the form of a container, but the one in Kamoia was the first one with an ATM. Its layout corresponded with the requirements of the mining clientele on whose site the branch is located. According to every specific demand and requirement, we propose adaptations."

Just like for the opening of a branch, we ask the Logistics Department for their advice at every step of the way. "We have fully equipped the container and we have transported it to Kamoia with all the necessary material on board. After it was



Weight: 3.5 tons | Length: 20 feet | Volume: 33 m³ | Unloaded weight: 2.2 tons | 2 days of transport from Lubumbashi

set up, we added the IT and furniture", adds Rohit Limbachiya, manager of the Logistics Department, Lubumbashi. He also says: "Should the client relocate, we always have the option of moving the container."

Mbiya, Head of Distribution. Such a bespoke sub-branch can also be copied for other customers. We are dealing here with an innovative concept: and as with every innovation, it offers new perspectives.

"This project was born out of the simple need to provide banking services at locations that do not offer a sufficiently big market for us to set up a traditional branch", explains Yannick

SCPT and TMB: a promising partnership

In May 2017, TMB and SCPT (Société Congolaise des Postes et Télécommunications) signed a partnership agreement, which aimed to upgrade the Post Office's real estate by opening PEPELE Mobile sub-branches in them, right across the country. Such an amalgamation of forces benefits both companies.

In the first phase, TMB committed to refurbish approximately sixty Post Office branches in a network of more than three hundred and fifty in Congo. PEPELE Mobile services will then be available in the refurbished branches.

Oliver Meisenberg, CEO, explains: "SCPT, with its sizeable network of branches in the most remote cities, which are often communities excluded from the financial system, is an ideal asset to have so that our PEPELE Mobile services may be provided to an ever increasing number of both our clients, existing and future. With PEPELE Mobile, we want to make financial inclusion a reality for millions of Congolese people, currently excluded from the traditional banking system, but with a mobile phone at their disposal. This partnership combines the same objectives: contribute to the creation of employment and economic growth in the whole of the country, while, simultaneously, improving the efficiency of our operations for our PEPELE Mobile customers."

THE GOMA REGIONAL HUB: ONE YEAR LATER

Following those in Lubumbashi and Kinshasa, a new regional banking centre was developed in Goma, opening 2016. Let's take stock by asking **Arsène Ntambuka**, Business Manager for the Eastern Region, three key questions.

What is your assessment now, after the Hub at Goma has been active for one year?

2017 was a very good year for TMB's operations in the east of Congo: we have enjoyed significant growth. This performance is a reflection of the good recovery in economic activity seen in the region, thanks mainly to innovations in and from the private sector.

What are the key economic activities of the Eastern area that have contributed to this growth?

TMB supports more and more entrepreneurs in a whole range of sectors. Many people are investing in real estate, which is an indicator of economic activity in a region. In North Kivu, tourism is growing nicely. In the Beni, Butembo, Lubero region, the agricultural sector, with its coffee and cocoa plantations, is growing again and is showing some interesting numbers. In Ituri, we can feel a renewed dynamism in the cities and see a substantial increase in the volume of trade. The mining sector is the industry of choice in the provinces of North Kivu and Maniema. For South Kivu, the developing industries are mainly import and export and agriculture.

What are the TMB's products and innovations most adapted to your clientele?

The PEPELE Mobile eco-system is a revolution for our region. In fact, in the East, like in the rest of the country, access to banking services is complicated, specifically in the isolated agricultural areas.

TMB Plus

Moreover, our TMB Plus services are equally successful. Our clientele has really understood the advantages of this formula: quick and efficient support and a personal service, and all that at a competitive price. We continue to see a growing interest in that type of branch. The TMB Plus sub-branch Goma, for example, registered extraordinary growth in 2017: 92% increase in client numbers, across both SMEs and individual customers.

Credit close to our customers

Individual or company, the self-employed, entrepreneurs, not-for-profit organisations, large companies, every client who requests financing will be quickly contacted. Subsequently, their request is analysed according to standard criteria, as determined by the Bank. "TMB does not favour one business sector over another. We pay every loan we issue the same amount of attention. Every client is important to us", confirms David Njibu Lukunku, from the Credit Department at Lubumbashi.

The Bank's diverse loan portfolio illustrates its capacity to believe in its clients' projects. Having listened attentively, TMB credit agents visit the four corners of the DRC, going wherever the needs are greatest. Fabrice van Pottelsberghe de la Potterie, Head of Risk Management, adds: "In the same way, the Credit Risk Management

Department is structured to be closer to its customers to understand them better, to ensure a high-quality follow-up and management of the portfolio."

"Our Credit Department is interested in all kinds of economic activities in the country. If I had to pick one out for 2017, it would be agriculture. Our figures show a constant increase in lending extended to that sector, and that applies all over the country", notes Rock Ngouoto, Head of Credit at TMB.

Extending credit in the rural areas, and not just in the cities, amounts to supporting the economy of the local communities and also contributes to the diversification of our portfolio. And that is not the usual approach in the banking sector, but it does illustrate the policy of financial inclusion as followed by TMB. In fact, the Bank allocates a considerable amount of funds to lending in the most geographically isolated clients.

Entrepreneurs choose TMB to help them realise their commercial projects. The Bank is an ally, ready to stand by their side. ■

LA DIGITALISATION SELON LA TMB

DES HOMMES ET DES MACHINES

Avec un modèle au croisement des télécoms, des fintech* et de la banque, le produit PEPELE Mobile révolutionne l'accès aux services financiers. Si la TMB investit effectivement dans les technologies numériques, elle est avant tout portée par un capital humain. Elle offre aux plus jeunes des opportunités de carrière, les forme et développe leurs compétences. Ce sont les agents de la banque qui accompagnent l'entrepreneur, petit ou grand, dans ses projets; ce sont eux aussi qui, dans les régions les plus reculées du pays, apportent la banque aux Congolais. L'humain est donc bien au centre du développement de la TMB, l'humain et toutes ses potentialités.

Agency Banking: tisser la toile du réseau

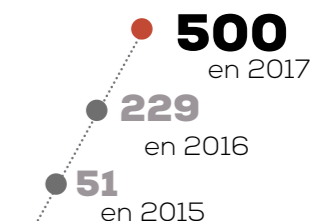
Né de la volonté d'inclusion financière de la TMB, le compte bancaire PEPELE Mobile offre de multiples possibilités. Fonctionnant avec tous les opérateurs de téléphonie mobile et sur tous les types de téléphones portables, PEPELE Mobile est conçu, techniquement, pour être accessible à tous les Congolais.

Le réseau d'agents indépendants ajoute une dimension humaine à l'offre de mobile banking de la TMB. Il s'étend jusque dans les zones les plus reculées de RDC, contribuant à leur développement. Ces agents sont le plus souvent des commerçants, disponibles dans des plages horaires étendues qui offrent une qualité de service identique à celle rencontrée en agence. Nathalie Banota, responsable du département Formations, complète: "Les agents indépendants sont engagés selon des critères précis et ensuite formés au sein de la

TMB." L'accompagnement ne s'arrête pas à la formation. La banque reste en permanence à leurs côtés avec les "points focaux". Présence sur le terrain, suivi individualisé, soutien technique et opérationnel sont les missions de cette équipe, véritable relais entre les agents indépendants et la banque.

Presque chaque jour ouvrable de 2017, un agent indépendant a rejoint les rangs du réseau PEPELE Mobile, portant leur nombre à plus de 500 à la fin de l'année.

AGENTS INDÉPENDANTS



+ de 70% des retraits PEPELE Mobile en francs congolais sont réalisés aux DAB ou auprès d'agents indépendants

"Il y a les distributeurs automatiques, la machine, mais l'homme reste l'homme. Même si on a dix machines, on aura toujours besoin d'un homme."

Sandra Swalehe, responsable du département Ressources humaines.

* **Fintech:** Contraction de finance et de technologie



REVOLUTIONNONS LA BANQUE!

PEPELE Mobile s'adapte au monde de l'entreprise

Afin de mieux comprendre ce que le produit PEPELE Mobile peut apporter à un chef d'entreprise, suivons les activités professionnelles de **Simone**, fondatrice et responsable de la boulangerie fictive "Les pains de Simone". Sa société de panification emploie actuellement 52 personnes. Depuis qu'elle a choisi PEPELE Mobile comme solution de paiement, elle remarque:

» Un gain de temps et de sécurité dans le paiement des salaires de ses employés:

- paiement de tous les employés en deux clics et quand elle le décide;
- abandon de toute manipulation de cash;
- fin des absences de son personnel les jours de paie: ils peuvent se rendre aux DAB ou chez des agents indépendants en dehors des heures de travail;

» Un gain de temps et de sécurité pour payer son fournisseur de farine qui accepte le paiement par PEPELE Mobile.

Chaque jour, des milliers de pains quittent son usine et sont distribués dans les trois dépôts de son enseigne. Six détaillants viennent s'y approvisionner. Le ramassage quotidien de fonds, qui présentait un risque, n'en est plus un pour deux raisons:

- le cash engendré après une journée de travail est déposé chez l'agent indépendant le plus proche qui crédite le compte de l'entreprise;
- sa présence à la banque n'est plus requise car, sur son ordinateur, elle peut voir les transactions entrantes et sortantes en temps réel.

Pour toute information, appelez le **4009** (en RDC)
Helpdesk PEPELE Mobile
de 6h30 à 22h30 7j/7

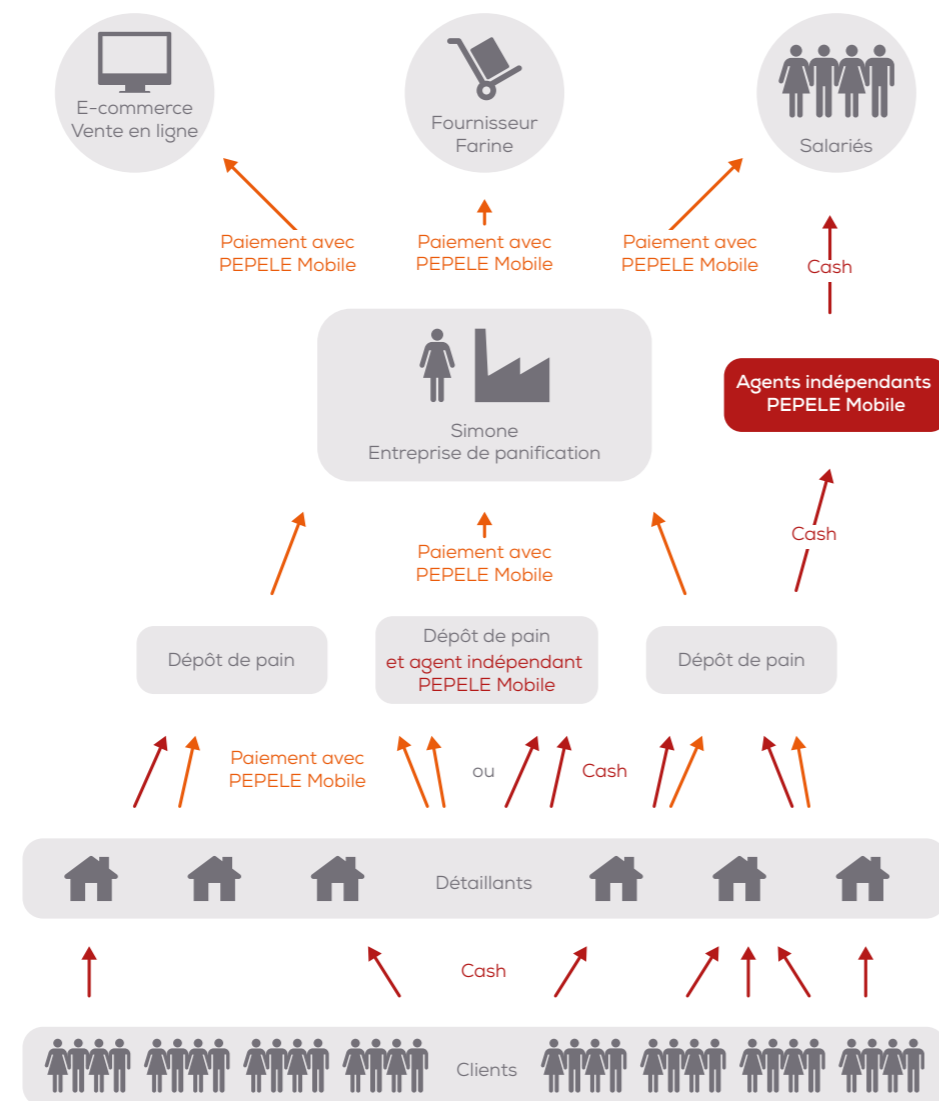
Simone a également entrepris les démarches pour qu'un de ses dépôts devienne un agent indépendant. Elle libèrera une caisse à cet effet et touchera bientôt des commissions sur chaque transaction effectuée dans ses murs.

Pour un coût moindre, PEPELE mobile est une solution globale et facile à mettre en place. La réconciliation bancaire de Simone est désormais simplifiée et automatisée grâce à une **API*** intégrée à son logiciel de comptabilité.

Depuis peu, Simone travaille à la création d'un site d'e-commerce en intégrant PEPELE Mobile comme moyen de paiement sur sa plateforme. Histoire de grandir un peu plus...

* API:

Application Programming Interface. Il s'agit d'une application permettant de traduire deux systèmes qui n'ont pas le même langage, afin de les faire communiquer entre eux



Monétique: un pas de plus vers la banque de demain

La carte de débit Visa PEPELE Mobile, dernière-née des cartes bancaires proposées par la TMB, lancée en 2017, permet aux titulaires de comptes PEPELE Mobile d'accéder à leur compte où qu'ils soient à travers le monde. Au-delà de cette nouveauté, la TMB offre un large panel de

cartes de débit, de crédit et prépayées et poursuit ses innovations tant en matière de facilité d'utilisation, que de sécurité. Les certifications "Verified by Visa" et "3D Secure" pour la Mastercard garantissent un **taux de disponibilité*** frôlant les 100%. ■



* Taux de disponibilité:

Taux d'acceptation de la carte à chaque paiement en magasin ou en ligne

A LA TMB, SÉCURITÉ RIME AVEC PROACTIVITÉ

Ces dernières années, la TMB a massivement investi pour fournir à son personnel un outil de travail à la pointe de la technologie et à ses usagers un confort d'utilisation optimal.

Toute amélioration technique nécessite un ajustement au niveau de la sécurité. Ce pan a bénéficié d'investissements conséquents. "Nous n'attendons pas d'être attaqués pour riposter. La clef de la sécurité est la proactivité", souligne Liz Veestraeten, responsable Sécurité et projets. Les analyses minutieuses permettent d'identifier les solutions en amont.

Outre l'aspect sécuritaire, les produits de la banque comme les cartes bancaires, les comptes PEPELE Mobile ou encore les DAB sont concernés par la sophistication de l'IT. La TMB optimise continuellement ses processus opérationnels et son dispositif de contrôle. Elle n'a cessé d'améliorer son réseau, tout en procédant à des mises à niveau régulières de son parc informatique et aux mises à jour des logiciels et produits. Les investissements deviennent, dans l'IT, assez vite obsolètes: après trois mois, des updates sont souvent nécessaires. "C'est cyclique. Quand tous les postes ont été vérifiés en termes de sécurité, on revient à la case départ et on recommence", conclut Antonio Mandeiro, informaticien à la TMB.

ET POUR LES ONG?

L'écosystème PEPELE Mobile s'applique à tout type d'organisation, y compris les associations humanitaires. Quotidiennement, les ONG sont confrontées à des défis, notamment celui d'assurer les distributions alimentaires aux populations. Comment gérer transport et manipulation du cash? Optimiser la sécurité de tous? Alléger la charge logistique? Automatiser l'inventaire? A l'écoute des besoins de cette clientèle, la TMB a adapté la plateforme PEPELE Mobile en créant le concept novateur d'e-voucher.

Betty Owandji, chef de projet Institutions internationales, décrit:

L'e-voucher fonctionne comme un bon d'achat électronique. Imaginez...

- L'ONG enregistre dans la plateforme PEPELE Mobile les bénéficiaires, les produits alimentaires auxquels chacun a droit et les commerçants agréés.
- Le bénéficiaire reçoit un e-voucher sur son téléphone.
- Il fait ses courses chez le commerçant intégré à la plateforme.
- Avec son téléphone, il couple ses informations avec celles du commerçant, qui va confirmer ce qu'il a pris.
- Le compte PEPELE Mobile du commerçant est crédité des fonds que le bénéficiaire a engagés. Le transfert se fait directement du compte de l'ONG à celui du commerçant.
- La boucle est bouclée!

TOUR D'HORIZON ÉLECTRONIQUE AN OVERVIEW OF THE WORLD OF ELECTRONIC BANKING

LES CARTES THE CARDS



Visa Prépayée

LA CARTE PRÉPAYÉE

Chargée par son détenteur ou un tiers, la carte est utilisable sur les terminaux et DAB du monde entier.

LA CARTE POUR PROGRAMMER
MES DÉPENSES

THE PRE-PAID CARD

Charged by the holder or a third party, this card can be used on terminals and ATMs worldwide.

THE CARD TO ORGANISE
MY EXPENSES



Visa Débit Classic



MasterCard Débit Classic



MasterCard Débit Platinum



Visa Débit Pepele Mobile

LA CARTE DE DÉBIT

Le compte courant est débité à chaque utilisation de la carte en fonction du solde disponible sur le compte.

MON COMPTE BANCAIRE
SUR MOI

THE DEBIT CARD

Your current account is debited every time you use the card, according to the balance available on the account.

MY BANK ACCOUNT
IN MY POCKET



Visa Débit Pepele Mobile

LA CARTE DE DÉBIT VISA PEPELE MOBILE

Grande nouveauté de l'année 2017, la carte de débit Visa PEPELE Mobile est la première carte au Congo reliée à un compte mobile qui est débité à chaque utilisation de la carte.

- Limite équivalente au solde disponible sur le compte PEPELE Mobile
- Paiements et retraits en RDC et partout dans le monde
- Utilisation sur internet pour les achats en ligne
- Alimentation du compte à travers l'écosystème PEPELE Mobile (agences TMB et agents indépendants)

MON TÉLÉPHONE,
MON COMPTE BANCAIRE

THE PEPELE MOBILE VISA DEBIT CARD

The big development of 2017. The PEPELE Mobile VISA debit card is the Congo's first card linked with a mobile account which will be debited every time the card is used.

- Limit equivalent to the balance on the PEPELE Mobile account
- Payments and withdrawals in the DRC and all over the world
- Use on the internet for online purchases
- Credit the account using the PEPELE Mobile ecosystem (including TMB branches and independent agents)

MY TELEPHONE,
MY BANK ACCOUNT

Exemple d'utilisation
La fille de Simone, Jeanne, est à New-York pour rendre visite à sa tante. Vers la fin du séjour, elle tombe à cours de liquidités. Par un simple message envoyé à sa maman, cette dernière charge le compte PEPELE Mobile de Jeanne qui, instantanément, peut utiliser sa carte Visa PEPELE Mobile à l'autre bout du monde.
Plus de limite et plus de frontière: la carte fonctionne sur tout le réseau d'acceptation Visa en RDC, même "non TMB", et partout dans le monde.

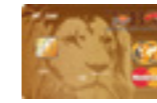
Example of use
Simone's daughter, Jeanne, is in New York, visiting her aunt. Towards the end of her stay, she is running out of money. After a simple message, sent to her mum, the latter credits Jeanne's PEPELE Mobile account, so she can immediately use her PEPELE Mobile VISA card on the other side of the world.
No more limits and no more borders: the card works on every Visa network in the DRC, even non-TMB ones, and everywhere else in the world.



MasterCard Classic



Visa Classic



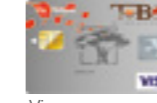
MasterCard Gold



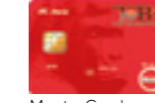
Visa Gold



MasterCard Platinum



Visa Platinum



MasterCard World

LA CARTE DE CRÉDIT

Reliée à une ligne de crédit octroyée par la TMB. Selon les modalités convenues, le compte courant du titulaire est débité une fois par mois.

MON CRÉDIT QUAND
J'EN AI BESOIN

THE CREDIT CARD

Linked with a credit line issued by TMB. In compliance with the agreed methods, the holder's bank account will be debited once a month.

MY CREDIT CARD
WHEN I NEED IT

La monétique ne se limite pas aux seules cartes bancaires. D'autres outils viennent enrichir l'écosystème digital de la TMB.

Des machines au service des hommes...

Electronic money is not limited to just bank cards. Other tools also enrich TMB's digital ecosystem. **Machines are at the service of people...**

LES DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE BILLETS (DAB) ET TERMINAUX CASH ADVANCE ATMS AND CASH ADVANCE TERMINALS

FONCTION

Le parc des DAB, qui va connaître une augmentation significative en 2018, est le moyen le plus simple pour retirer des liquidités.

Les terminaux Cash Advance permettent retraits et dépôts directement aux guichets de la banque.

AVANTAGES

- Multidevise (dollars et francs congolais)
- Retrait via PEPELE Mobile
- Disponible 24h/24
- Dépôt et retrait au guichet via la carte
- Retraits gratuits avec les cartes TMB

MON ARGENT OÙ JE LE VEUX,
QUAND JE LE VEUX

MY MONEY WHERE I WANT IT,
WHEN I WANT IT

FONCTION

The ATM network, about to be substantially increased in 2018, provides the easiest way to withdraw funds.

The Cash Advance terminals allow for immediate withdrawals and deposits at the Bank's sub-branches.

ADVANTAGES

- Multi-currency (dollars and Congolese franc)
- Withdrawal using PEPELE Mobile
- Available 24/7
- Deposit and withdrawal at the counter with the card
- Free withdrawals when using TMB cards

LES TERMINAUX DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE (TPE) ELECTRONIC PAYMENT TERMINALS (EPT)

FONCTION

Les TPE permettent d'effectuer des achats. Une carte bancaire ou un téléphone suffit.

AVANTAGES

- Paiement par carte bancaire
- Paiement par PEPELE Mobile
- Plus de cash nécessaire

MA CARTE ET MON TÉLÉPHONE:
LIBERTÉ DE PAYER

MY CARD AND MY TELEPHONE:
FREEDOM TO PAY

FONCTION

The EPTs make purchases possible. A bank card or a phone will do.

ADVANTAGES

- Payment with bank card
- Payment with PEPELE Mobile
- No more cash needed

LE NETBANK ONLINE BANKING

FONCTION

Avec le digipass de la TMB, le monde bancaire est également disponible en ligne 24/7.

AVANTAGES

- Relevés des comptes et historique des transactions
- Transferts nationaux et internationaux
- Recharge des cartes prépayées

MA BANQUE PARTOUT

MY BANK EVERYWHERE

FONCTION

Together with the TMB digipass, your TMB banking relationship is accessible 24/7 online.

ADVANTAGES

- Bank statements and history of transactions
- National and international transfers
- Charge pre-paid cards

DIGITALISATION ACCORDING TO TMB MAN AND MACHINES

PEPELE Mobile is a combination of telecom, fintech* and banking, and it revolutionises access to financial services. If TMB does indeed invest in IT, it always does so supported by human capital. The Bank offers young people career opportunities, it educates them, and develops their capacities. It is the Bank's staff who support the entrepreneur, big or small, in their projects. It is also these staff who, in the most remote areas of the country, bring the Bank to the Congolese people. Human beings and all their potential are, therefore, indeed at the centre of TMB's development.

Agency Banking: weaving the network's web

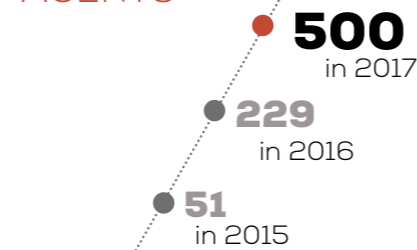
Born out of TMB's desire for financial inclusion, the PEPELE Mobile bank account offers several opportunities. Given that it works on the network of all mobile phone networks in the Congo, and on all mobile phone types, PEPELE Mobile has been designed, technically speaking, to be accessible to every Congolese person.

The network of independent agents adds a human dimension to TMB's mobile banking offer. The network extends to the most remote parts of the DRC, thereby contributing to their development as well. These agents are more often than not merchants, who are available for extended periods of time and who offer the same service our customers would receive at a branch. Nathalie Banota, Training Department Manager, notes: "These independent agents are hired, subject to the strictest criteria, and they are then trained within TMB." This coaching does not end when

the training is finished. The Bank will always stay by their side with its "focus points". Presence on the ground, individual follow-up, technical and operational support are the tasks of this team, thereby forming a true link between the Bank and its independent agents.

On average during 2017, an independent agent joined the PEPELE Mobile network almost every working day, bringing the total number to more than 500 by end of the year.

INDEPENDENT AGENTS



More than 70% of PEPELE Mobile withdrawals in Congolese francs are done at an ATM or with independent agents.

* Fintech: contraction of the words finance and technology

"There are ATMs, machines, but people remain important. Even if we have ten machines, we will always need people."

Sandra Swalehe, Human Resources Manager



PEPELE Mobile is adapting to the entrepreneurial world

In order to better understand what PEPELE Mobile can bring to the boss of a business, let's follow the professional activities of Simone, founder and manager of the fictitious bakery "Bread by Simone". Currently, her bakery employs 52 people. Since choosing PEPELE Mobile as a means of payment, she has noticed:

- » **Quicker and more secure payment of her employees' wages:**
 - She pays her employees in two clicks, when she decides to do so;
 - No more cash to be handled;
 - No more staff absent on their payday; they can go to the ATM or the independent agents outside their hours of work;
- » **She can pay her flour supplier more quickly and securely, because he accepts PEPELE Mobile payments.**

Every day, thousands of loaves of bread leave the factory to be distributed to the three warehouses carrying her name. Six retailers come and collect their orders there. The daily collection of money, which was a risk, is no longer a risk, for two reasons:

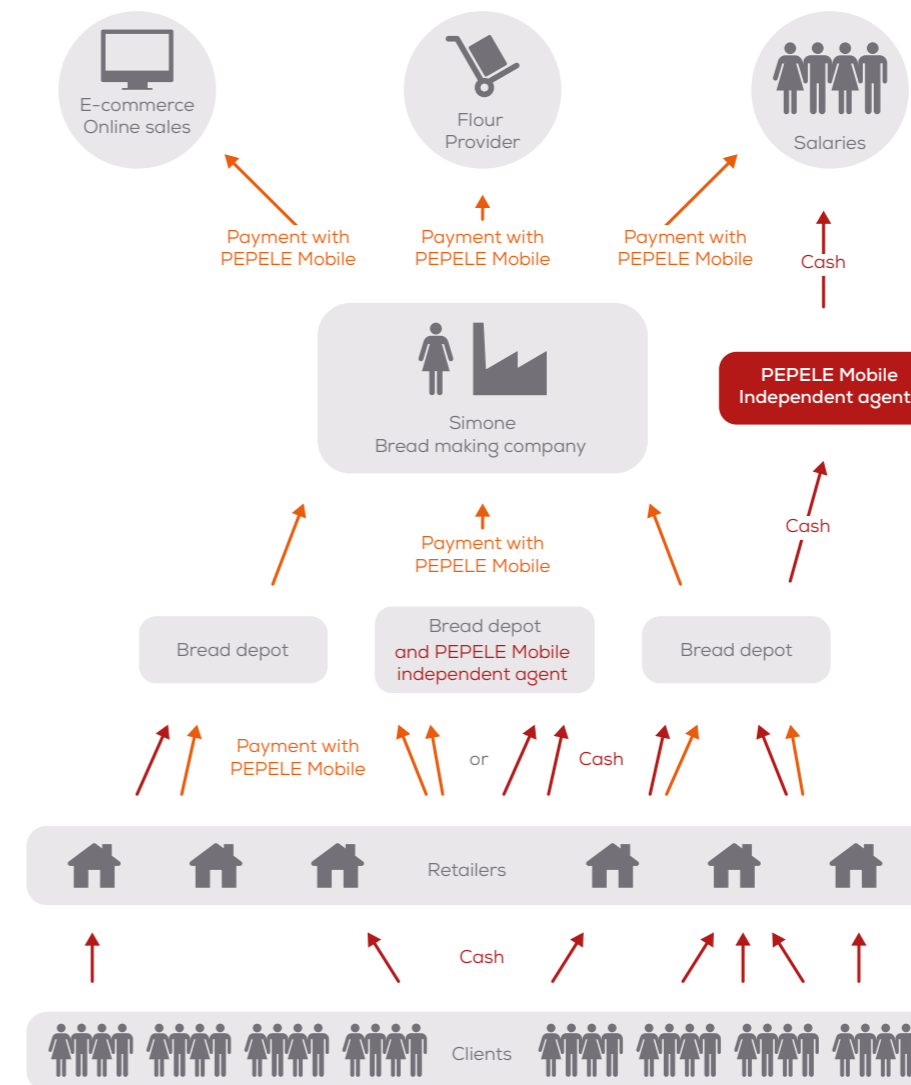
- The cash generated after each working day is deposited with the nearest independent agent, who credits the business' bank account;
- She no longer needs to be at the Bank because, with her computer, she can see all incomings and outgoings in real time.

Simone has also taken steps for one of her warehouses to become the office of an independent agent. For this, she will open an outlet and will soon receive a commission for every transaction carried out within the walls of that office.

For a small cost, PEPELE Mobile is a global solution, easy to put in place. Simone's banking reconciliation is from now on simplified and automated because of an API* integrated in the compatible IT system.

Recently, Simone started working on the creation of an e-commerce site by integrating PEPELE Mobile as a means of payment on her platform. It's all about growing little by little...

* API: Application Programming Interface. This is an application that allows two systems that do not speak the same language to talk to each other



For any information, call **4009** (in Congo) The PEPELE Mobile helpdesk is available from 6.30am to 10.30pm (7/7)

AND FOR THE NGOS?

The PEPELE Mobile ecosystem is applicable to all types of organisations, including humanitarian organisations. NGOs face daily challenges, for example those related to ensuring food distribution to large numbers of people: how to manage transport and handling of cash; how to optimise the security of all; how to reduce logistics costs; how to automate the inventory. Having listened to the needs of that client base, TMB has adapted the PEPELE Mobile platform by creating a new concept of e-voucher.

Betty Owandji, Head of Projects, International Institutions, says:

The e-voucher works as an electronic voucher. Just imagine...

- An NGO registers all beneficiaries in the PEPELE Mobile platform, the food each can claim, and also the approved merchants from where they can buy food.
- All beneficiaries receive an e-voucher on their telephone.
- Beneficiaries can complete their shopping with their approved merchant of choice, who also has the PEPELE Mobile platform.
- With their telephone, beneficiaries link their account to the merchant's terminal, who will confirm what they have bought.
- The merchant's PEPELE Mobile account will then be credited with the funds that the beneficiary has spent. Payment takes place from the NGO's account to that of the merchant immediately.
- The circle is complete!

Electronic Money: one more step towards the Bank of the future

The PEPELE Mobile VISA debit card, an exciting and innovative card, was launched in 2017. The card allows PEPELE Mobile users access their accounts from anywhere in the world. In addition to the new card, TMB already offers a wide range of debit, credit,

and pre-paid cards, and continues to search for innovations in the matters of use and security. "Verified by Visa" and "3D Secure" for MasterCard certifications guarantee an **availability rate*** close to 100%. ■



* Availability rate:

acceptance rate of the card for every payment in a shop or on-line

AT TMB, SECURITY RHYMES WITH PROACTIVITY

Over the last few years, TMB has invested substantially in order to equip its teams with the most advanced technological tools, and its clients with the highest possible level of ease-of-use.

Every improvement in terms of technology requires adjustments in terms of security. TMB's Security Department has benefited from substantial investments of late. "We do not wait to be attacked before fighting back. The key to security is proactivity", Liz Veestraeten, Security and Projects Manager, underlines. Detailed analysis allows for identification of solutions needed ahead.

On top of the security aspects, bank products such as plastic cards, PEPELE Mobile accounts, and ATMs entail a significant level of Information Technology complexity. TMB is permanently optimising its operational procedures and its control equipment. The Bank does not stop improving its network, whilst continuously updating its IT equipment and software products. Investments in the Bank's IT Department very quickly become obsolete. Often, updates are needed after only three months. "It is cyclical. When all posts are verified in terms of security, we return to the first one and we start again", Antonio Mandeiro, IT expert with TMB, adds.

L'ACTUALITÉ 2017 DE LA TMB EN TITRES



The Banker Groupe Financial Times

- Banque de l'Année en RDC (2012, 2013, 2014, 2015, 2017) – Cinq titres, un record!
- Award de l'Inclusion Financière (2017) – Global Award

African Banker Awards

- Meilleure Banque en Afrique Centrale (2014, 2017)

EMEA Finance African Banking Awards

- Meilleure Banque en RDC (2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017) – un autre record!
- Award de l'Inclusion Financière (2015, 2017) – Seule banque en Afrique à l'avoir obtenu 2 fois

En 2017 à nouveau, la TMB a été primée par divers jury internationaux. Parmi les titres remportés, le "Global Award" de l'Inclusion Financière: prestigieux prix décerné par le magazine The Banker, membre du groupe Financial Time et récompensant annuellement une seule banque à travers le monde. Cet Award met en lumière le travail assidu mené avec succès par la TMB depuis treize ans pour apporter la banque à tous les Congolais. Elle est la première de RDC, et la seconde en Afrique, à remporter cette récompense.

Cette reconnaissance rend aussi hommage au travail des équipes, à tous les échelons de la banque. Ces distinctions, bien que décernées à la TMB, reviennent avant tout à ses Clients, ses partenaires les plus précieux pour construire le Congo de demain. La TMB les en remercie.

LAISSONS-LEUR LA PAROLE...

«C'est le résultat du travail fourni par toute notre équipe, il nous motive à donner le meilleur de nous-mêmes pour les clients.»

Benjamin Senzige, agent de caisse à Goma

«Ce prix valide les choix stratégiques de la TMB. Plus que le prix pour une banque, c'est le prix pour une vision. Une vision à long terme.»

Daniel Kasongo, directeur financier

«L'ensemble du département Logistique est honoré par cette reconnaissance internationale. Elle nous motive à aller toujours de l'avant.»

Rohit Limbachiya, responsable Logistique à Lubumbashi

«C'est une fierté immense pour le service protocole. Nous avons à cœur que les invités et partenaires que nous accueillons repartent avec une image positive de la TMB.»

Barnabé Ilunga, département Logistique, service Organisation, en charge du transport des marchandises, des voyages et du protocole pour les agents et invités de la TMB

«Ce prix, c'est le couronnement des efforts, mais aussi des choix, que la banque et son conseil d'administration défendent depuis le début. Une banque pour tous les Congolais.»

Arsène Ntambuka, business manager pour la zone Est

«C'est une grande fierté pour tout le personnel de la banque. Etendre constamment notre réseau demande un engagement de tous, de la solidarité.»

Rock Nguoto, responsable du département Crédit

«C'est une récompense pour nous tous. Une récompense pour notre audace au Congo, pays de challenges.»

Yannick Mbiya, administrateur et directeur, en charge du Réseau d'agences

«Il salue l'effort de tous les agents de la TMB, y compris mes collègues du charroi. Nous allons poursuivre dans cette voie.»

Eric Ebay, chauffeur à Kinshasa

«C'est le prix des clients qui nous font confiance et le prix des efforts de tout le personnel, du directeur général jusqu'à la personne qui s'occupe du nettoyage.»

Simone Zongwe, chef d'agence adjoint au siège de Lubumbashi



TMB MAKES HEADLINES IN 2017



The Banker Financial Times Group

- Bank of the Year in the DR Congo (2012, 2013, 2014, 2015, 2017) – five times winner, a record!
- Award for Financial Inclusion (2017) – Global Award

African Banker Awards

- Best Bank in Central Africa (2014, 2017)

EMEA Finance African Banking Awards

- Best Bank in the DRC (2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017) – another record!
- Award for Financial Inclusion (2015, 2017) – only African bank to have won the award twice

Once again in 2017 TMB's achievements were recognised by a number of international juries. Amongst awards received was the "Global Award for Financial Inclusion" – a prestigious honour awarded by The Banker magazine, a member of the Financial Times Group, which annually gives this award to only one bank in the world. The Financial Inclusion award puts the spotlight on the diligent work carried out by TMB during the past thirteen years, successfully making the Bank, and banking, accessible to all Congolese people. TMB's win was a first for a Congolese bank, and marks only the second time an African bank has won the award.

The Financial Inclusion award also recognises the hard work of all teams at every level of the Bank. Here is what some of the TMB team have to say about the win. These awards, although given to TMB, belong first and foremost to our customers, our most valued partners in the construction of the Congo of tomorrow. The entire TMB team thanks you.

HERE IS WHAT THEY SAY...

“This is the result of all the hard work done by our team; it motivates us to give our best for our customers.”

Benjamin Senzige, Teller at Goma

“This award justifies TMB's strategic choices. More than just an award for one bank, it is an award for our vision, our long-term vision.”

Daniel Kasongo, CFO

“The whole of the Logistics Department is honoured by this sign of international recognition. It motivates us to keep moving forward.”

Rohit Limbachiya, Logistics Manager, Lubumbashi

“The Protocol Department is very proud of this award. We take it to heart that our guests and partners here at TMB leave us with a positive feeling.”

Barnabé Ilunga, Logistics Department, Organisation service, in charge of transport of merchandise, travel, and protocol for TMB's guests and staff

“This award is the crowning glory of our efforts, but also of the choices that the Bank and its Board of Directors have been promoting since they started. A bank for all Congolese people.”

Arsène Ntambuka, Business Manager, TMB Eastern Region

“It is a cause of pride for all of the Bank's personnel. To continuously expand our network requires full commitment and solidarity of everybody involved.”

Rock Ngouoto, Head of Credit

“It is an award for all of us. An award for our audacity in Congo, a country full of challenges.”

Yannick Mbiya, Director

“It recognises the effort put in by all of TMB's employees, including my colleagues in the fleet. We need to pursue this course of action.”

Eric Ebay, TMB driver, Kinshasa

“This is an award for all our customers who trust us, and an award for the efforts put in by all our staff, from the CEO to the cleaning personnel.”

Simone Zongwe, Deputy Branch Manager, Lubumbashi HQ branch



NOTRE BANQUE POUR LA VIE

54
INTRODUCTION

55
MALAIKA

56
LE MONDE DES
FLAMBOYANTS

57
LES CAMPS
BISMACK BIYOMBO
BISMACK BIYOMBO CAMPS

58
AMANI FESTIVAL

59
TROPHÉE DANIEL MUKOKO
SAMBA
*DANIEL MUKOKO SAMBA
TROPHY*

60
NDAKO YA BANA

61
MUSIC FUND

62
CONGO TECHDAYS

63
LES BULLES DE LA RUCHE

64
FOIRE AGROPASTORALE
DU HAUT-KATANGA
*AGRO-PASTORAL
TRADE FAIR
OF HAUT-KATANGA*

65
LE HACKATHON DE GOMA
THE GOMA HACKATHON

66
L'ÉDUCATION BANCAIRE
BANKING EDUCATION

67
FLEUVE CONGO RIVER

NOTRE BANQUE POUR LA VIE

TMB, notre banque pour la vie. Pour toute la vie.

Née en RDC, la banque y puise ses racines et son identité. Consciente de l'ampleur des défis à relever, elle installe son siège à Lubumbashi en 2004 avec une ambition: être un moteur du changement. Le "Made in Congo", au-delà d'un label, est une réalité. Que les temps soient bons ou difficiles, la TMB demeurera active au Congo. Elle est ici chez elle.

TMB, notre banque pour la vie. Pour l'humain.

Etre la première banque retail du pays demande de l'investissement: financier, en ressources humaines et en temps. Dans un pays où moins de 10% de la population est bancarisée, le chemin de l'inclusion financière est long. Certes, la RDC fait face à d'immenses challenges, mais son potentiel est énorme et les raisons de se réjouir existent. Les Congolais redoublent d'ingéniosité: débrouillards et créatifs, ils ont soif d'entreprendre. La TMB est à leurs côtés pour les accompagner.

TMB, our bank for life, for all our life.

Born in the Congo, the Bank has its roots here and gleans its identity from it. Conscious of the challenges to be overcome, the Bank established its headquarters in Lubumbashi in 2004, with one ambition: to be a driver for change. "Made in Congo" is more than a label, it is a reality. Whether times are good or bad, TMB shall remain active in Congo. Our home is here.

TMB, our bank for life, for the people.

To be the leading retail bank in the country requires investment: in terms of finances, human resources, and time. In a country where less than 10% of the population has a bank account, delivering financial inclusion is a long road. For sure, the Congo faces many a challenge, but its potential is enormous and there are reasons to be excited. The Congolese people are stepping up their ingenuity efforts: they are creative and resourceful, and they have a thirst for entrepreneurship. TMB stands by their side during their journey.

Son sponsoring soutient les mêmes valeurs:

"Nous ne voulons pas de coups de pub éphémères. Notre banque finance des projets qui rayonnent sur la population et le pays. Ces projets doivent avoir du sens pour la communauté", commente Isabelle Duvigneaud, responsable Marketing. Les projets de développement durable sont la priorité et l'objectif à atteindre est l'autonomie. "Nous pouvons, de cette façon, concentrer nos efforts financiers sur d'autres projets, dans d'autres domaines", poursuit Isabelle Duvigneaud. Une relation de confiance se construit, jour après jour, entre la banque et les associations qu'elle soutient. C'est cette même confiance qui unit la TMB à ses clients.

Découvrons - ou redécouvrons - une partie de son engagement sociétal.

Ces projets, initiés en 2017 ou depuis plusieurs années, ont un impact géographique très large, ne se limitant pas aux grandes villes, et touchent des domaines aussi variés que les arts, l'éducation, le sport, la santé ou encore l'agriculture. Tous sont portés par des femmes et des hommes investis et audacieux, qui ont une volonté commune et partagée par la TMB: préparer de meilleurs lendemains, dès aujourd'hui. ■

TMB's sponsorship programmes supports those same values:

"We do not want cheap publicity stunts. We finance projects that shine on the country and its people. The projects need to have a relevance for the community", Isabelle Duvigneaud, Marketing Manager, explains. Lasting development projects have priority, and autonomy is the ultimate goal. "That way, we can focus our financial efforts on other projects, in other fields", Isabelle Duvigneaud continues. Day after day, a relationship built on trust develops between the Bank and the organisations it supports. It is that same trust which unites TMB and its customers.

Let's discover, or rediscover really, part of the Bank's social commitment.

All these projects, a number of which started before 2017, have quite a wide geographical impact, not limited to just the country's larger cities. They also cover very diverse fields, such as the arts, education, sport, health, and even agriculture. The projects are all supported by very committed and audacious men and women, with a common desire, shared by TMB: to build a better tomorrow, starting today. ■

MALAIKA

Constatant l'inégalité des chances entre les garçons et les filles en RDC, l'association **Malaika** a créé une école pour filles accessible gratuitement. Miser sur l'éducation des filles, c'est miser sur l'avenir de la communauté. En effet, chaque année passée à l'école permet d'augmenter d'environ 10 à 20% leurs futurs revenus. Ceux-ci seront réinvestis dans le tissu économique local et le consolideront.

En 2017, Malaika a fêté ses dix ans! Dix ans que ce projet, localisé dans le village de **Kalebuka**, près de Lubumbashi, ne cesse

de grandir. Chaque année, un nouveau bloc comprenant trois salles de classe est construit et une classe supérieure ouverte. **Gabriella, Jeanne, Niclette, Maguy, Lisette** et **Louise**, parrainées par la TMB, font partie des 275 filles qui bénéficient des infrastructures éducatives et sportives de qualité.

Les projets de Malaika rayonnent sur le village et ses alentours, avec des actions plus larges, touchant plusieurs milliers de personnes chaque année: programmes de

formation, de santé et de sport organisés par le Centre Communautaire, construction de puits qui fournissent de l'eau potable à la population, ou encore distribution de moustiquaires pour limiter la propagation du paludisme.

Le défi de Malaika, à partir de ses actions locales, est de donner aux membres des collectivités l'opportunité d'agir sur leur environnement, en devenant des acteurs du Congo de demain. ■

10 
bougies soufflées par
l'association en 2017

Celebrated its 10th birthday

275 
filles scolarisées à Malaika en
2017

girls schooled at Malaika in 2017

6 
élèves parrainées par la TMB
students sponsored by TMB

*Seeing that boys and girls do not get the same chances in the DRC, the **Malaika** organisation opened a school for girls, free to attend. To bet on the education of girls is to bet on the future of a community. In fact, each year spent at the school will make it possible for the girls to increase their future income by ten to twenty percent. This return will be re-invested in the local economy, helping to consolidate the achievements.*

*In 2017 Malaika celebrated its tenth anniversary. For ten years now the project, located in the village of **Kalebuka**, not far*

*from Lubumbashi, has not stopped growing. Every year, a new block with three additional classrooms is built and a new upper class opened. **Gabriella, Jeanne, Niclette, Maguy, Lisette** and **Louise**, each sponsored by TMB, are among the 275 students who benefit from these high-quality sports and educational facilities.*

The Malaika projects focus on the village and its surroundings, with larger actions affecting several thousand people every year: teaching programmes for health and sport organised by the Centre

Communautaire, the construction of wells to provide drinking water for the community, the distribution of mosquito nets to limit the spread of malaria.

Malaika's challenge, starting with its local activities, is to give the members of the collective the opportunity to influence their neighbourhood, by becoming the stakeholders in the Congo of tomorrow. Celebrated its 10th birthday. ■

LE MONDE DES FLAMBOYANTS

En 2010, la TMB a créé un lieu mettant en lumière l'art, essentiellement congolais. Situé à Kinshasa, au premier étage de son agence de la Place du Marché, le Monde des Flamboyants est le centre culturel permanent de la banque. Sept années après sa création, il a déjà accueilli 288 artistes.

Cet espace d'expression a un mot d'ordre: l'accessibilité. D'une part, il offre à chacun la possibilité de découvrir des talents. L'entrée au Monde des Flamboyants est gratuite. Il est ouvert au public du lundi au vendredi, de 8h à 16h et le samedi de 8h à 14h. D'autre part, le centre offre une vitrine aux artistes congolais. La TMB prend totalement en charge la réalisation du catalogue de l'exposition et offre le vernissage, sans frais pour les artistes; la banque ne perçoit aucune commission sur les ventes, le seul objectif étant de donner une visibilité à leurs œuvres. Deux expositions ont rythmé l'année 2017:

- **"Dynamique"**: six jeunes peintres ou

In 2010, TMB created a space where Congolese art in particular was put in the spotlight. Located in Kinshasa, on the first floor of the Bank's Place du Marché regional headquarters, 'Le Monde des Flamboyants' is the TMB's permanent cultural centre. Seven years after it was opened, it has already showcased some 288 artists.

This space for expression has one motto: accessibility. Firstly, it offers everybody the possibility of discovering talent. Entrance to Le Monde des Flamboyants is free. The centre is open to the public from Monday to Friday, 8am to 4pm, and on Saturdays from 8am to 2pm. Secondly, the centre offers the opportunity to Congolese artists to present themselves at no cost. TMB takes responsibility for producing various exhibitions' catalogues and offers the exhibition space completely free of charge. The Bank does not receive commission for any sales, the sole focus is on providing visibility to the artists' works.

dessinateurs congolais, âgés de 24 à 28 ans, ancrés dans leur époque et leur environnement, observent d'un regard aiguisé et représentent avec force le monde qui les entoure.

- **"THEM'B"**: influencés par les réalités urbaines, la musique ou encore la mode, sept artistes présentent des sculptures et peintures engagées et hors cadre. Mirrors de la pression exercée par la société actuelle, leurs œuvres ne peuvent laisser indifférents.

En 2017, la TMB a célébré la Journée Mondiale de la Poésie, avec un de ses représentants congolais de choix, Haris Kabongo. Egalement au programme cette même année, la projection du film-documentaire "Congo, les berges d'un fleuve", réalisé par Philippe Lamair, produit par Clair-obscur et soutenu par la TMB. La preuve que toutes les formes d'art sont mises à l'honneur au Monde des Flamboyants. ■

Two exhibitions in particular were highlights of the 2017 calendar:

- **"Dynamique"**: six young Congolese painters and designers, aged between 24 and 28, rooted in their era and environment, observed with a keen eye and strongly depicted the world around them.
- **"THEM'B"**: influenced by urban reality, music or fashion, seven artists presented engaging and unique sculptures and paintings. Mirrors of the pressure exerted by society itself, their work leaves nobody indifferent.

Meanwhile in 2017, TMB celebrated the Journée Mondiale de la Poésie with one of its Congolese poets of choice, Haris Kabongo. Also in the exhibition centre's programme that same year, a screening of the documentary film "Congo, les berges d'un fleuve", directed by Philippe Lamair, produced by Clair-obscur and supported by TMB. Proof that all kinds of art are celebrated at Le Monde des Flamboyants. ■



DEPUIS SA CRÉATION JUSQU'EN 2017

FROM ITS CREATION THROUGH TO 2017

8 ANS D'EXISTENCE YEARS OLD

22 EXHIBITION CATALOGUES D'EXPOSITION

288 ARTISTES EXPOSÉS ARTISTS EXHIBITED

LES CAMPS BISMACK BIYOMBO CAMPS

La période estivale est l'occasion, chaque année, de retrouver Bismack Biyombo sur les terrains de basket congolais. En 2017, pour la cinquième édition des "Camps Bismack Biyombo", Emmanuel Mudiay, son compatriote en NBA, a fait le trajet avec lui pour découvrir une ambiance et une chaleur toute particulière.

Organisés à Lubumbashi, Kinshasa et Goma, avec le soutien financier et logistique de la TMB, ces stages rencontrent un succès grandissant. Participants comme spectateurs se précipitent pour rencontrer l'idole de tout un pays et profiter de ses précieux conseils. Aujourd'hui joueur dans la plus

prestigieuse compétition de basket au monde, Bismack détient les arguments pour convaincre les plus réticents que l'éducation et l'ascension par le sport sont à portée de volonté.

A l'issue de ces stages, une bourse donne l'opportunité aux plus doués d'intégrer un cursus scolaire spécialisé leur permettant de pratiquer intensivement le basketball au sein de l'académie de Bismack Biyombo "Child of Africa". Pour atteindre ses objectifs, chaque athlète doit adopter une rigueur et une hygiène de vie irréprochables. Le quotidien est fait de sacrifices: aucun n'est vain, dans le monde du sport comme dans la vie. ■

5^{e/th} ANNÉE D'ORGANISATION DES CAMPS YEAR THE CAMPS HAVE BEEN ORGANISED



100 JEUNES BASKETTEURS PARTICIPENT CHAQUE ANNÉE YOUNG BASKETBALL PLAYERS PARTICIPATE EVERY YEAR

The summer period is when, every year, Bismack Biyombo can be found on the basketball courts of Congo. In 2017, for the fifth edition of the "Bismack Biyombo Camps", his compatriot in the NBA, Emmanuel Mudiay, made the trip home with him, and in doing so discovered a unique atmosphere and a warm welcome.

Organised with the financial and logistical support of TMB, and held in Lubumbashi, Kinshasa, and Goma, these camps are becoming increasingly successful by the year. Participants and spectators hurry to meet the country's idol and to benefit from his invaluable advice. Currently a player in

the most prestigious basketball league in the world, Bismack has all the arguments to convince even the most unwilling children that education and rising through the ranks of sport are within reach.

At the end of the summer camps, a scholarship is awarded, giving an opportunity to the most gifted to enter a specialised school curriculum, allowing them to undertake intensive basketball training at the Bismack Biyombo "Child of Africa" academy. In order to achieve their targets, every athlete must adopt an irreproachable and rigorous life style. Sacrifices must be made daily: nobody is vain, not in life and not in sport. ■

AMANI FESTIVAL

Le festival Amani a fait un bout de chemin depuis sa création en 2013. La TMB y avait détecté un projet avec du potentiel, mettant en lumière une région en plein renouveau, celle de Goma. Avec 30.000 festivaliers en moyenne par édition, l'engouement pour cet événement ne s'essouffle pas.

Ce succès s'explique par une programmation musicale mêlant artistes locaux, congolais et d'ailleurs. Des groupes de danse des quatre coins de la RDC et du Burundi, entre autres, sont également à l'affiche pour défendre le credo du festival: "Construire ensemble". Un pan sportif se confirme encore en 2017, avec l'organisation du marathon Ekiden dans la ville de Goma, spécialement aménagée

The Amani festival has made great strides since it was created in 2013. In the festival TMB identified a project with great potential, putting the spotlight on a region in full revival, namely Goma. With some 30,000 festival goers ever year, it does not seem that the infatuation for this event is in any way diminishing.

The festival's success is in large part thanks to a programme that mixes local musicians, artists from other parts of the Congo, and artists visiting from abroad. Dance groups from the four corners of the Congo and Burundi, for example, also feature on the programme, to make sure the festival lives up to its mission statement "To Build Together". The festival included a special sports event in 2017, with the organisation of the Ekiden marathon in Goma City, laid out for the event especially.

pour l'événement. En marge des concerts, un espace entrepreneurial vise à encourager les initiatives ambitieuses et un concours récompense quatre lauréats pour accompagner leur projet. Pour finir, des after party dans une discothèque bien connue des Gomatraciens viennent clôturer des journées déjà bien remplies.

Il s'agissait de la dernière édition sponsorisée par la TMB. Elle a vu naître ce projet, elle l'a vu grandir très vite: elle peut désormais le laisser évoluer en toute sérénité et soutenir d'autres initiatives qui ne demandent qu'à éclore.

"Danser pour Changer, Chanter pour la Paix" est le slogan du festival. ■

Apart from the concerts, there was also an entrepreneurial space, which aimed to encourage ambitious businesses and initiatives, and a competition which rewarded four winners with support for their projects. And finally, there was the after party in one of the best-known clubs in Goma, where the locals stopped by to end their already action-filled days.

The 2017 edition of the Amani Festival was the last to be sponsored by TMB. The Bank saw the project born and subsequently grow and mature very quickly. We are confident that it can now be left to its own devices, standing on its own two feet, whilst TMB will move on and support other initiatives that are just waiting to bloom.

"Danser pour Changer, Chanter pour la Paix" – the festival's motto. ■

SIGNIFIE **PAIX** EN SWAHILI
MEANS **PEACE** IN SWAHILI

DEPUIS LA **1^{ère}** ÉDITION
SINCE THE **1st** *EDITION*

121 000
FESTIVALIERS
FESTIVAL-GOERS

EN
IN **2017**

23 

CHANTEURS ET GROUPES
SINGERS AND BANDS

17 GROUPES
DE DANSE
TRADITIONNELLE
ET MODERNE

TRADITIONAL AND MODERN
DANCE GROUPS

550 VOLONTAIRES
VOLUNTEERS

TROPHÉE DANIEL MUKOKO SAMBA TROPHY

Le "Trophée Daniel Mukoko Samba", tournoi interscolaire de basketball du Kongo-Central, n'était réservé qu'à sept écoles de Mbanza-Ngungu dans sa première édition, en 2013. Avec deux compétitions distinctes, une masculine et une féminine, des demandes de participation affluent rapidement de toute la province de l'actuel Kongo-Central.

L'édition suivante s'élargit aux écoles de Kisantu et de Kimpese et, en 2015, ce tournoi prend exceptionnellement des allures provinciales. Il accueille 64 équipes issues de 56 écoles venues pour partager un moment de compétition où les valeurs de fair-play, de respect et de collaboration sont mises en avant. Les deux dernières éditions ont respectivement accueilli six écoles, faute de moyens et de sponsors différents; réduire l'ampleur de ce tournoi est devenu une nécessité pour les organisateurs. Cependant,

le soutien de la TMB demeure indéfectible depuis le départ. Son engagement dans ce projet est une bouffée d'air pour une jeunesse en mal de loisirs.

Parallèlement à ce trophée, une nouvelle compétition a vu le jour dans le cadre de la redynamisation et de la promotion du basketball dans toutes les villes de la province. "Le Tournoi de l'Amitié", co-organisé avec l'Entente de Basketball, entend capitaliser sur son expérience et son succès en touchant un public encore plus large.

Depuis quatre ans maintenant, ces événements sportifs mobilisent, chaque année, énormément d'organiseurs et de participants. **La TMB est fière de leur apporter son soutien et de participer à l'émancipation de jeunes congolais à travers le sport.** ■

4 ÉDITIONS DU
EDITIONS OF
TROPHÉE
DANIEL MUKOKO SAMBA
TROPHY

1 ÉDITION DU
EDITION OF
TOURNOI
DE L'AMITIÉ

The "Daniel Mukoko Samba Trophy", an inter-school basketball tournament held in Congo-Central, was limited to seven schools of Mbanza-Ngungu in its first edition, in 2013. With two completely separate competitions, one for girls and one for boys, applications came quickly flooding in from the whole of the province.

The following year's edition also included schools from Kisantu and Kimpese, and in 2015, for a once-off, the tournament went province-wide. Some sixty four teams from fifty six schools took part in a competition where the values of fair-play, respect, and collaboration were celebrated. The most recent two tournaments were contested by six schools; due to evolving means and sponsors it became necessary for the organisers to reduce the size of the tournament.

However, TMB's support has remained unwavering since the start. Its commitment to this project is a breath of fresh air for young people in need of recreational opportunities.

Together with this trophy, a new competition was also launched within the framework of re-stimulating and promoting basketball in all cities of the province. "Le Tournoi de l'Amitié", organised together with the Entente de Basketball, intends to capitalise on the trophy's experience and success by reaching out to a much wider public.

*For four years now, these sports events have mobilised a huge number of organisers and participants. **TMB is proud to be lending its support and playing a part in encouraging the development of Congolese youngsters with the help of sport.*** ■

NDAKO YA BANA

Ndako ya bana signifie "maison des enfants" en lingala. Le projet applique la méthode de petite école imaginée par Maria Montessori, pédagogue avant-gardiste italienne du début du 20e siècle.

Depuis septembre 2016, l'association Ndako ya bana organise son foyer éducatif autour de cette méthode de pédagogie active. Elle repose essentiellement sur des apprentissages à travers la manipulation et vise le développement de l'autonomie et du sens des responsabilités des enfants.

Verdi, Eugène, Gracia ou encore Dovien font partie des 24 élèves, âgés de 3 à 6 ans, pris en charge par la structure, sans aucun frais. En plus d'un accompagnement éducatif, ils bénéficient de locaux agréables,

de matériel adapté, d'une visite médicale par an et de repas équilibrés. Ils sont issus de la commune de Kintambo/Kinshasa, et plus précisément du quartier défavorisé du Vélodrome, où le taux de scolarisation ne dépasse pas les 35%.

Depuis 2016, cinq emplois ont été créés au niveau local. Quant aux membres de l'association, il s'agit de personnes établies au Congo. A terme, l'ambition est d'ouvrir trois classes supplémentaires afin d'accueillir des élèves jusqu'à 12 ans et ce, grâce au soutien financier de parrains, de marraines et de quelques sponsors.

Ndako ya bana peut déjà compter sur le soutien de la TMB! ■

24 ENFANTS SCOLARISÉS
SCHOOLED CHILDREN

Ndako ya bana means "house of children" in Lingala. The project applies the school method, as construed by Maria Montessori, an Italian avant-garde educationalist of the early twentieth century.

comfortable spaces to work in, specialised materials, a doctor's check-up each year, and a balanced diet. The pupils come from the Kintambo/Kinshasa community, more specifically the disadvantaged Vélodrome suburbs, where the schooling rate is lower than 35%.

5 EMPLOIS CRÉÉS SUR PLACE
JOBS CREATED LOCALLY
DEPUIS SINCE 2016

Since September 2016, the Ndako ya bana organisation has organised its educational space around this method of active teaching. The method is essentially based on learning through activity and aims to develop autonomy and a sense of responsibility within children.

In 2017, four jobs were created at a local level by the school. All of the organisation's members are Congolese. In the long term, the plan is to open three more classes to accept children up to 12 years old, with the help of financial support from godparents and some other sponsors.

Ndako ya bana can already count on the support of TMB! ■

2 RENTRÉES SCOLAIRES
SCHOOL YEARS

Verdi, Eugène, Gracia, and also Dovien are among the 24 pupils, aged between 3 and 6 years, taken care at the school, for free. Not only do they benefit from educational coaching, they also have

MUSIC FUND

Music Fund est une organisation humanitaire soutenant musiciens et écoles de musique dans les zones de conflits et en Belgique. L'association collecte des instruments de musique en Europe et forme aussi des réparateurs. Après les avoir remis en état, elle leur donne une seconde vie en Afrique, au Moyen-Orient et en Amérique centrale.

Débuté en 2016, le projet Music Fund a une portée qui dépasse la musique. En partenariat avec le centre culturel Ndaro Culture à Bukavu, des accordeurs professionnels se transforment en formateurs, le temps d'un stage. Leur objectif est double: redonner une nouvelle jeunesse à des instruments de musique en fin de vie et transmettre leur savoir-faire aux jeunes générations.

En harmonie parfaite avec les critères de sélection de la TMB pour obtenir une aide financière, le projet Music Fund résonne dans sa communauté. En 2017, deux

ateliers organisés sur dix jours ont donné l'occasion à quatorze jeunes de se former à l'entretien et à la réparation des instruments à vent et à cordes. Les spécialistes Christian Bertram, pour la guitare, et Lyve Mando Mengi, pour les instruments à vent, ont fait le déplacement à Bukavu pour assurer une continuité dans cet apprentissage afin que les stagiaires puissent devenir, à leur tour, formateurs.

Grâce au don d'instruments de musique venant de Belgique, notamment des violons, pianos, guitares, synthétiseurs, mais aussi des instruments à vent rares à Bukavu, Music Fund souhaite étendre son action. Un piano trône dans le hall d'accueil de l'Institut français de Bukavu. A disposition du public, celui-ci ne se prive pas d'y jouer du matin au soir.

Des coordinateurs impliqués, un projet qui grandit, des jeunes qui s'émancipent: les ingrédients d'un partenariat durable. ■

Music Fund is a humanitarian organisation, supporting musicians and music schools in conflict zones, as well as in Belgium. The organisation collects musical instruments in Europe and trains repairmen locally. Having been refurbished, the instruments enjoy a second life in Africa, the Middle East, and Central America.

The Music Fund Project started in 2016 and reaches far beyond music. Together with the Ndaro Culture cultural centre in Bukavu, and by means of an internship, professional tuners become trainers. Their mission is twofold: to give obsolete musical instruments a second life and to transfer their know-how to the younger generations.

In perfect harmony with TMB's selection criteria for receiving financial support, the Music Fund Project resonates in its community. In 2017, two workshops organised over ten days gave fourteen participants the chance to train in the maintenance and repair of wind and string instruments. Experts Christian Bertram, for the guitar, and Lyve Mando Mengi, for wind instruments, travelled to Bukavu to ensure continuity in the training programmes, so that the interns could also become, in their turn, trainers.

With the help of musical instruments coming from Belgium, more specifically violins, pianos, guitars, and synthesisers, but also

2 FORMATEURS
TRAINERS

14 STAGIAIRES
STUDENTS

180 INSTRUMENTS
REÇUS - RECEIVED

wind instruments which are rare in Bukavu, Music Fund wants to expand its activities. A piano sits proudly in the reception hall of the Institut français de Bukavu. Available to the public, it can be heard playing from morning to evening.

Committed coordinators, a growing project, flourishing youth: all the ingredients for a lasting partnership. ■

CONGO TECHDAYS

La vie d'une entreprise est de plus en plus difficilement concevable sans l'apport de technologies. De ce constat est née la première édition des Congo TechDays qui a pris possession du Bâtiment du 30 juin à Lubumbashi, les 7 et 8 juillet 2017. En participant à cet événement, la TMB poursuit son travail d'éducation.

Cet espace, entièrement dédié au numérique, réunit des professionnels du milieu. Un programme de qualité et diversifié a été mis sur pied afin de rencontrer les attentes du visiteur curieux comme du chef d'entreprise chevronné. Au menu: 20 conférences et ateliers, diverses démonstrations et présentations dans le showroom, présence de 40 exposants de différents secteurs, une

soirée Hackathon (développement collaboratif d'un projet numérique) et une cérémonie de clôture récompensant les projets technologiques les plus innovants.

Ce salon a pour vocation de promouvoir les NTIC (**Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication**) auprès des TPE et des PME afin de les accompagner dans la transition numérique.

Faire ce pari aujourd'hui est un investissement pour demain. ■

It is becoming more and more inconceivable to ignore, over the lifespan of a company, the influence of technology. Out of this fact was born the first edition of the Congo TechDays event, which took over the Bâtiment du 30 juin building in Lubumbashi on 7 and 8 July 2017. By participating in this promising event, TMB kept pursuing its commitment to supporting education.

Congo TechDays, fully dedicated to IT, brings together an array of professionals from the field. A high-quality, diverse programme was put together in order to meet the requirements of the inquisitive attendees, which included experienced business leaders. The programme contained twenty

conferences and workshops, several demonstrations and presentations in the showroom, forty exhibitors from different industry sectors, a Hackathon evening (collaborative development of a digital project) and a closing ceremony that awarded the most innovative technological projects seen at the event.

*The aim of the event is to promote NTIC (**Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication**) among small and medium-sized businesses in order to support them in their digital transition.*

To make that wager today is an investment for tomorrow. ■

 **150**

**ENTREPRISES PRÉSENTES
AUX CONFÉRENCES SUR
LES DEUX JOURS
COMPANIES PRESENT
AT THE CONFERENCE
OVER THE TWO DAYS**

20 STANDS D'EXPOSITION
EXHIBITOR BOOTHS

14 GROUPES DE JEUNES
PROGRAMMEURS
GROUPS OF YOUNG
PROGRAMMERS

60 PERSONNES ONT CONCOURU
AU HACKATHON
PEOPLE, COMPETED
IN THE HACKATHON

5 PAYS
REPRÉSENTÉS
COUNTRIES
REPRESENTED 

- RDC
DR CONGO
- AFRIQUE DU SUD
SOUTH AFRICA
- CAMEROUN
CAMEROON
- FRANCE
- TUNISIE
TUNISIA

LES BULLES DE LA RUCHE

Dans le cadre de la cinquième **Fête du Livre de Kinshasa** qui s'est tenue, à l'Institut Français, du 14 au 18 novembre 2017, quatre jeunes auteurs congolais ont été sélectionnés pour participer à une résidence. Cet événement, organisé par La Ruche Productions et soutenu par la TMB, entend apporter l'expertise d'invités spécialisés dans le monde de la bande dessinée afin d'en faire profiter des auteurs en herbe.

Dody Lobela, Trésor Matamesa, Patrick Kaluta et Clément Keba viennent de Goma, Kisangani, Lubumbashi et Kinshasa. Encadrés par Barly Baruti, Thembo Kash et Dick Esale, des bédéistes et scénaristes

connus et reconnus, ils ont créé, durant une semaine, les six premières planches d'une œuvre originale. Assistés à chaque étape de la création, ils ont également pu compter sur le soutien de Maria Lucia Castrillon, script doctor, et Sébastien Maître, réalisateur. L'objectif était triple: créer un synopsis, pouvoir le "pitcher" auprès d'un éditeur potentiel et apprendre de cette expérience.

Trésor Matamesa a présenté l'œuvre la plus aboutie aux yeux du jury pour cette édition 2017. Au-delà de la fierté qu'il a pu ressentir, un accompagnement lui a été offert pour finaliser son œuvre en vue de la proposer à un éditeur et de la publier. ■

1^{ère} ÉDITION DES
EDITION OF THE
BULLES DE
LA RUCHE

4 STAGIAIRES
STUDENTS

5 PROFESSIONNELS
PROFESSIONALS
DU CINÉMA
& DE LA BD
OF CINEMA
& CARTOON

*As part of the fifth **Kinshasa Book Festival**, which took place at the Institut Français from 14 to 18 November 2017, four young Congolese authors were selected to participate in this residency. The event, organised by La Ruche Productions and supported by TMB, brought in the expertise of invited experts from the cartoon world to let aspiring authors benefit from it.*

Dody Lobela, Trésor Matamesa, Patrick Kaluta, and Clément Keba come from Goma, Kisangani, Lubumbashi and Kinshasa. Supervised by Barly Baruti, Thembo Kash, and Dick Esale, well known and recognised cartoonists and writers, they created, during the week, the first six images of an original animated story. Assisted at every stage of their creation process, they could also count on the support of Maria Lucia Castrillon,

script doctor, and Sébastien Maître, director. The aim was threefold: to create a synopsis, to be able to pitch it to a potential editor, and to gain valuable experience from the entire process.

A jury recognised Trésor Matamesa as having presented the best submission at the event. On top of his pride in winning, Trésor was offered coaching in order to see his piece to completion, as well as the opportunity to work with an editor so that his work could be published. ■

FOIRE AGROPASTORALE DU HAUT-KATANGA

AGRO-PASTORAL TRADE FAIR OF HAUT-KATANGA

90 EXPOSANTS
AGRICULTEURS
AGRICULTURAL
EXHIBITORS

"La meilleure banque, c'est la terre. Tu y places tes graines, elle les fait fructifier gratuitement." - dicton populaire.

Que ce soit à travers le développement de son réseau d'agences et guichets dans les zones les plus reculées ou la place qu'elle accorde au secteur agricole dans son portefeuille crédit, la TMB soutient l'économie des communautés rurales.

C'est donc tout naturellement qu'en 2017, elle a sponsorisé et participé à la première édition de la Foire Agropastorale du Haut-Katanga (FAHK). Organisée par Made4U à la Ferme Kamipini, à Lubumbashi, la FAHK rassemble principalement des producteurs congolais locaux et régionaux de toutes tailles ainsi que différents acteurs

du monde agricole: fournisseurs de machineries, sociétés de logistique et transporteurs, banques, etc.

Se déroulant dans une ambiance festive, le temps d'un week-end, l'objectif poursuivi par la foire était double:

- échanger autour de bonnes pratiques, explorer les possibilités de collaboration et identifier les opportunités de diversification à travers la tenue de conférences et la présence massive d'exploitants agricoles;
- faire découvrir le monde agricole au grand public avec des concours entre éleveurs, un grand marché pour déguster les produits ou encore des expositions d'animaux.

Rendez-vous l'année prochaine pour la seconde édition! ■

"The earth is our best bank. You put seeds in it, and it will make them grow for free." - popular saying

Whether through development of its network of branches and sub-branches in the remotest of areas, or through the place it holds for the agricultural sector in its loan portfolio, TMB is dedicated to supporting the economies of rural communities.

It is, therefore, wholly natural that in 2017, the Bank sponsored and participated in the Agro-pastoral Trade Fair of Haut-Katanga (FAHK). Organised by Made4U at the Ferme Kamipini, in Lubumbashi, FAHK brought together local and regional Congolese producers of all sizes, in addition to several stakeholders from the world of agriculture:

plant suppliers, logistics firms, financiers, and others.

The fair took place in a festive atmosphere, over a weekend. The aim of the fair was twofold:

- Exchange ideas and experience of best practices, explore opportunities for collaboration, and identify opportunities for diversification, by means of holding conferences with the participation of a large number of farmers;
- Allow attendees and the public discover the agricultural world through competitions between breeders, a tasting market, and even animal exhibitions.

See you next year for the second edition! ■

1 300
VISITEURS SUR
LE WEEK-END
VISITORS OVER
THE WEEKEND

LE HACKATHON DE GOMA THE GOMA HACKATHON

L'inauguration de la "Halle des volcans", l'Institut français de Goma, le 20 octobre 2017, a été l'occasion de rappeler le lien amical qui unit la RDC à la France. Les 100 instituts français et 800 alliances françaises à travers le monde ont pour but de faire rayonner la langue française à travers la culture, l'économie et la technologie.

L'institut français de Goma place la jeunesse au centre de ses préoccupations en misant sur les nouvelles technologies. Une bibliothèque-médiathèque équipée d'outils numériques de pointe sera d'ailleurs prochainement créée en son sein. Avec le soutien de la TMB, 69 jeunes développeurs ont pris part à un "Hackathon Robotique" en marge de cette inauguration. Le principe est simple: les développeurs sélectionnés pour

leur talent se réunissent pour faire de la programmation informatique collaborative durant 48 heures. Ce processus créatif est fréquemment utilisé dans le domaine de l'innovation numérique pour faire naître l'émulation. Il a récompensé plusieurs projets dans les domaines de l'intelligence artificielle, de la santé connectée et de l'agriculture connectée.

Les lauréats reçoivent pendant un an le soutien des Instituts français de Goma et Bukavu et de trois start-up françaises. Ce premier incubateur de start-up en RDC a pour objectif la création d'entreprises.

Une expérience prometteuse qui augure l'organisation d'autres événements de ce genre. ■



69 JEUNES YOUNG
PARTICIPANTS

6 PROJETS SÉLECTIONNÉS
PROJECTS SELECTED

DE CHACUN **5** PERSONNES
EACH CONTAINING **5** PEOPLE

48h
DE PROGRAMMATION
OF PROGRAMMING

1 AN
D'INCUBATION
YEAR
INCUBATION

The inauguration of the Halle des volcans, the Institut français in Goma, on 20 October 2017, was the perfect time to remember the friendly links that unite the Congo and France. The global network of one hundred Instituts Français and eight hundred Alliances Françaises aim to make the French language shine through culture, business, and technology.

The Institut Français in Goma places youth at the centre of its activities by investing in new technologies. A media library equipped with the most advanced IT tools will soon be available at the institute. With the support of TMB, sixty nine young developers took part in the Hackathon Robotique, on the fringes of the inauguration event. The principle was simple: the talented developers selected were given forty-eight hours to work together

on collaborative computer programming. This creative process is often used in the field of IT innovation in order to spark further development. The achievements of several participating projects in the fields of artificial intelligence, connected health, and connected agriculture, were recognised at the event.

For one year, these winners will receive support from the Instituts Français of Goma and Bukavu, as well as from three French start-ups. This is the first start-up incubator in Congo, and aims for success in creating spin-off companies.

Altogether a positive experience which will spur the establishment of other events of this kind. ■

L'ÉDUCATION BANCAIRE BANKING EDUCATION

AVEC / WITH LENA AND MALI

Une minute pour faire comprendre un concept bancaire au plus grand nombre?

Défi relevé par la TMB chaque lundi sur sa page Facebook, avec Lena et Mali! Ces personnages animés sont nés de l'imagination d'Hallain Paluku, auteur congolais de bande dessinée et par ailleurs réalisateur de la série animée à succès, **Bana Boul**.

Les deux professeurs d'éducation bancaire expliquent, une fois par semaine et dans des termes accessibles à tous, un sujet en lien avec la banque. Le compte courant, PEPELE Mobile, ou encore la carte de crédit font partie de ceux qui ont obtenu le plus de vues.

Apporter la banque à tous, c'est l'essence de la TMB. Pour atteindre son objectif, elle se doit de transmettre les informations et outils nécessaires à la compréhension des services bancaires, à travers des canaux de diffusion qui vont toucher le plus grand nombre. ■

One minute to make a banking concept understood by the largest possible number of people?

A challenge taken up by TMB each Monday on its Facebook page, with Lena and Mali! These cartoon characters were born in the imagination of Hallain Paluku, a Congolese cartoonist and also the director of the successful cartoon series, **Bana Boul**.

These two banking professors explain once a week in terms accessible to all, a banking or financial services watchword or subject. The current account, PEPELE Mobile, and credit cards, are among those topics which received the most views.

Bringing the Bank to everybody is the essence of TMB. In order to achieve that objective, TMB must transmit the information and tools needed to understand banking services through distribution channels that reach the greatest number of people. ■

26 THÈMES TRAITÉS
TOPICS DISCUSSED
EN
IN 2017

PUBLICATIONS FACEBOOK
ACCESSIBLES À PRÈS D'
1 000 000
DE PERSONNES

THE VIDEOS ARE AVAILABLE
TO A POTENTIAL
AUDIENCE OF ALMOST
1 000 000
ON FACEBOOK



"FLEUVE CONGO RIVER"

DE / BY KRIS PANNECOUCKE

Photographe indépendant depuis plus de vingt ans, **Kris Pannecoucke** est né et a passé les premières années de sa vie en RDC. Travaillant notamment pour plusieurs magazines prestigieux, il est amené, au cours d'une expédition scientifique en 2010, à réaliser ses premiers clichés du fleuve Congo. Ce voyage marque le point de départ de son intérêt pour ce majestueux cours d'eau qui serpente à travers tout le pays, d'est en ouest.

Ayant eu vent de l'ouverture de la TMB pour le monde de l'art, Kris Pannecoucke frappe à sa porte pour échanger à propos de ses projets. Depuis lors, des liens se sont tissés entre le photographe et la banque. Ce partenariat a abouti, en 2017, à la parution du livre "Fleuve Congo River".

La participation au financement de son voyage et le soutien apporté par les agences TMB rencontrées le long de son parcours ont été des ressources essentielles pour faciliter les contacts locaux et lui permettre de traverser 10 provinces sur plusieurs centaines de kilomètres.

En RDC, les rivières sont essentielles pour le transport de marchandises, la pêche et l'économie en général. Egalement voies de communication, elles sont sources de vie. "C'est cette vie qui m'intéresse. Ces photographies sont une évocation de la vie et de la survie des Congolais, sur le fleuve et sur ses rives. Porteuses d'espoir, elles emmènent l'observateur au fil de l'eau et de la vie qui s'étend, d'une rive à l'autre", conclut Kris Pannecoucke. ■

131 PHOTOS

À TRAVERS
THROUGH 10
PROVINCES
LE LONG DU FLEUVE CONGO RIVER

Kris Pannecoucke was born and lived the first few years of his life in Congo and has been a freelance photographer for more than twenty years now. He works for several high-end magazines and, in 2010, during a scientific expedition, he managed to take his first shots of the River Congo. That trip was the starting point of his interest in this majestic river, which meanders through the country, from East to West.

Having heard that TMB opened itself up to the world of art, Kris Pannecoucke came knocking on the Bank's door to discuss his projects. Since then links have been forged between the photographer and the Bank. That partnership resulted in 2017 in the publication of the book "Fleuve Congo River".

The financial contribution to his trip and the support offered by TMB branches he visited along the way, were essential resources for making local contacts and for making it possible for him to travel through ten provinces over many hundreds of kilometres.

In Congo, rivers are essential for the transport of merchandise, fishing, and the economy in general. They are not only ways of communication, they are also the source of life. "It is that life that fascinates me. These photographs are an evocation of life and survival of the Congolese people, on the river and along its banks. Carrying hope, they take the observer along the water and life that extends from one bank to another", says Kris Pannecoucke. ■



LE RAPPORT FINANCIER *THE FINANCIAL STATEMENTS*

70
BILANS ACTIFS
ASSETS

71
BILANS PASSIFS
LIABILITIES

72
TABLEAU DE FORMATION
DU RÉSULTAT
INCOME STATEMENT

73
TABLEAU DE FLUX
DE TRÉSORERIE
CASH FLOW STATEMENT

74
ÉTAT DE VARIATION
DES CAPITAUX PROPRES
*STATEMENT OF CHANGES
IN SHAREHOLDERS' EQUITY*

75
RAPPORT DU COMMISSAIRE
AUX COMPTES

77
AUDITOR'S REPORT

79
LES ÉTATS SELON LES NORMES
IFRS
IFRS STATEMENTS

BILANS ACTIFS

RÉSUMÉS ET COMPARÉS 2017 ET 2016

ASSETS

SUMMARY AND COMPARISON OF ASSETS 2017 AND 2016

ACTIF / ASSETS	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS	
	31.12.2017	31.12.2016
TRÉSORERIE ET OPÉRATIONS INTERBANCAIRES / TREASURY AND INTERBANK OPERATIONS		
Caisses / Cash	75 688 159	61 735 860
Banque Centrale du Congo et prêts interbancaires / Central Bank of Congo and interbank loans	55 115 570	53 840 296
Correspondants Nostri / Correspondent nostri accounts	424 083 909	199 597 972
Total Trésorerie et opérations interbancaires / Total Treasury and interbank operations	554 887 638	315 174 128
OPÉRATIONS AVEC LA CLIENTÈLE / CUSTOMER TRANSACTIONS		
Crédits à la clientèle / Loans to customers	332 066 531	267 794 602
Total Opérations avec la clientèle / Total Customer transactions	332 066 531	267 794 602
COMPTES DES TIERS ET RÉGULARISATIONS / ACCOUNTS RECEIVABLE AND DEFERRED INCOME		
Autres actifs à court terme / Other short-term assets	27 976 560	28 426 998
Comptes de régularisation / Accruals	42 731 387	30 141 639
Total Comptes des tiers et régularisations / Total Accounts receivable and deferred income	70 707 947	58 568 637
VALEURS IMMOBILISÉES / FIXED ASSETS		
Dépôts et cautionnements à long et moyen termes / Deposits and long and medium term sureties	1 079 269	788 075
Titres de participation / Equity investments	54 127	29 893
Immobilisations corporelles et incorporelles / Tangible and intangible fixed assets	60 045 019	44 201 220
Total Valeurs immobilisées / Total Fixed assets	61 178 415	45 019 188
TOTAL NET DE L'ACTIF / TOTAL NET ASSETS	1 018 840 530	686 556 555
COMPTES D'ORDRE ET D'ENGAGEMENTS / SUSPENSE AND COMMITMENT ACCOUNTS		
Engagements reçus / Commitments received	229 993 979	201 651 787
Engagements internes / Internal commitments	16 000 077	3 473 890

BILANS PASSIFS

RÉSUMÉS ET COMPARÉS 2017 ET 2016

LIABILITIES

SUMMARY AND COMPARISON OF LIABILITIES 2017 AND 2016

PASSIF / LIABILITIES	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS	
	31.12.2017	31.12.2016
TRÉSORERIE ET OPÉRATIONS INTERBANCAIRES / TREASURY AND INTERBANK TRANSACTIONS		
Dettes envers les établissements de crédit / Correspondent lori accounts	33 321 846	6 510 495
Total Trésorerie et opérations interbancaires / Total Treasury and interbank transactions	33 321 846	6 510 495
OPÉRATIONS AVEC LA CLIENTÈLE / CUSTOMER TRANSACTIONS		
Dépôts et comptes courants à vue / Deposits and current accounts	515 568 110	334 429 021
Dépôts à terme et comptes d'épargne / Term deposits and savings accounts	276 270 908	200 666 960
Autres comptes de la clientèle / Other customer accounts	58 943 940	57 677 761
Total Opérations avec la clientèle / Total Customer transactions	850 782 958	592 773 742
COMPTES DES TIERS ET RÉGULARISATIONS / OTHER LIABILITIES AND ACCRUED EXPENSES		
Autres passifs / Other liabilities	10 263 873	8 390 099
Comptes de régularisation / Deferred expenses	4 299 180	5 433 522
Total Comptes des tiers et régularisations / Total Other liabilities and accrued expenses	14 563 053	13 823 621
CAPITAUX PERMANENTS / FIXED CAPITAL		
FONDS PROPRES / SHAREHOLDERS' EQUITY		
Capital souscrit ou dotation en capital / Subscribed capital	10 474 372	10 474 372
Réserves et primes d'émission / Reserves and issue premiums	7 573 473	6 505 976
Report à nouveau / Profits carried forward	40 801 375	30 564 776
Bénéfice de l'exercice / Profit for the period	12 185 475	656 939
Plus-value de réévaluation et provisions réglementées / Revaluation appreciation and statutory provisions	45 206 339	22 517 933
Provisions pour risques, charges et pertes / Provisions for liabilities, charges and losses	3 931 639	2 728 701
Sous-total Fonds propres / Sub-total Equity	120 172 673	73 448 697
AUTRES RESSOURCES PERMANENTES / OTHER LONG TERM FUNDS		
Emprunt à long terme / Long term loan	0	0
Sous-total Autres ressources permanentes / Sub-total Other long term funds	0	0
Total Capitaux permanents / Total Fixed capital	120 172 673	73 448 697
TOTAL PASSIF / TOTAL LIABILITIES	1 018 840 530	686 556 555
COMPTES D'ORDRE ET D'ENGAGEMENTS / SUSPENSE AND COMMITMENT ACCOUNTS		
Engagements donnés / Commitments made	45 573 561	24 823 083

TABLEAU DE FORMATION DU RÉSULTAT

RÉSUMÉS ET COMPARÉS 2017 ET 2016

INCOME STATEMENT

SUMMARY AND COMPARISON OF INCOME STATEMENT 2017 AND 2016

CODE	DÉSIGNATION / DESIGNATION	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS	
		31.12.2017	31.12.2016
1	Produits sur opérations de trésorerie et opérations interbancaires <i>Income from treasury and interbank operations</i>	+ 2 404 800	+ 240 112
2	Charges sur opérations de trésorerie et opérations interbancaires <i>Expenses related to treasury and interbank operations</i>	- 511 704	- 291 987
3	Produits sur opérations avec la clientèle / <i>Income from customer transactions</i>	+ 65 375 236	+ 46 465 921
4	Charges sur opérations avec la clientèle <i>Expenses related to customer transactions</i>	- 13 313 670	- 8 720 458
5	Autres produits bancaires / <i>Other banking income</i>	+ 37 494 763	+ 18 122 918
6	Autres charges bancaires / <i>Other banking expenses</i>	- 6 641 961	- 6 376 458
7	PRODUIT NET BANCAIRE / NET BANKING INCOME	+ 84 807 464	+ 49 440 048
8	Produits accessoires / <i>Sundry income</i>	+ 3 321 873	+ 2 607 162
9	Subventions d'exploitation / <i>Operating subsidies</i>	+ 0	+ 0
10	Charges générales d'exploitation / <i>General operating expenditure</i>	- 38 088 436	- 25 278 345
11	Charges du personnel / <i>Personnel costs</i>	- 15 547 360	- 12 779 722
12	Impôts et taxes / <i>Taxes and duties</i>	- 2 773 540	- 2 240 453
13	RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION / GROSS OPERATING INCOME	+ 31 720 001	+ 11 748 690
14	Dotation aux amortissements / <i>Provision for depreciation</i>	- 3 731 996	- 3 492 649
15	Reprises aux amortissements / <i>Write-back of depreciation</i>	+ 0	+ 0
16	RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT / OPERATING PROFIT BEFORE TAX	+ 27 988 005	+ 8 256 041
17	Plus-value sur cession d'éléments d'actif et produits exceptionnels <i>Capital gain on disposal of assets</i>	+ 0	+ 0
18	Dotation et reprise sur provisions / <i>Provisions and losses on irrecoverable debts</i>	- 12 461 899	- 6 999 433
19	Charges hors exploitation / <i>Exceptional earnings</i>	+ 431 389	+ 341 152
20	RÉSULTAT APRÈS PRISE EN COMPTE DE L'EXCEPTIONNEL PROFIT BEFORE TAX	+ 15 957 495	+ 1 597 760
21	Impôt sur les bénéfices et profits / <i>Tax expense</i>	- 3 772 020	- 940 821
22	RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE / NET PROFIT FOR THE YEAR	+ 12 185 475	+ 656 939

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

RÉSUMÉS ET COMPARÉS 2017 ET 2016

CASH FLOW STATEMENT

SUMMARY AND COMPARISON OF CASH FLOW STATEMENT 2017 AND 2016

DÉSIGNATION / DESIGNATION	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS	
	31.12.2017	31.12.2016
TRÉSORERIE PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES CASH FROM OPERATING ACTIVITIES		
Bénéfice de l'exercice / <i>Profit for the year</i>	+ 12 185 475	+ 656 939
ÉLIMINATION DES CHARGES ET DES PRODUITS SANS INCIDENCE SUR LA TRÉSORERIE ELIMINATION OF EXPENDITURE AND REVENUE NOT AFFECTING CASH POSITION		
Dotation aux amortissements et provisions / <i>Depreciation and provisions</i>	+ 17 867 593	+ 13 553 948
Bénéfice de change / <i>Exchange rate gains</i>	- 8 456 944	- 840 586
Produit hors exploitation / <i>Non-operating income</i>	- 5 342 390	- 2 884 972
Perte de change / <i>Exchange rate losses</i>	+ 1 833 150	+ 3 324 202
Charges hors exploitation / <i>Non-operating expenses</i>	+ 102 178	+ 52 086
Variation des créances et dettes à CT / <i>Variation in debts and current liabilities</i>	+ 193 737 287	+ 12 621 841
Autres / <i>Other</i>	- 4 012 069	- 9 978 928
Total (1)	+ 215 938 418	+ 16 504 530
TRÉSORERIE PROVENANT DES OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT CASH FROM INVESTMENTS		
Acquisition d'immobilisations / <i>Acquisition of fixed assets</i>	- 2 720 831	- 10 346 841
Encaissement sur cessions d'immobilisations / <i>Receipts from disposal of fixed assets</i>	+ 0	+ 0
Variation des cautions / <i>Variation in sureties</i>	- 291 194	- 240 382
Total (2)	- 3 012 025	- 10 587 223
TRÉSORERIE PROVENANT DES OPÉRATIONS DE FINANCEMENT CASH FROM FINANCING ACTIVITIES		
Augmentation de capital en numéraire / <i>Increase in capital in cash</i>	+ 0	+ 0
Remboursement d'emprunts / <i>Repayment of loans</i>	- 0	- 0
Cession des titres / <i>Disposal of securities</i>	- 24 234	- 8 337
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement Cash flow relating to financing activities (3)	- 24 234	- 8 337
VARIATION DE TRÉSORERIE DE LA PÉRIODE CASH VARIATION FOR THE PERIOD		
TRÉSORERIE EN COURS D'EXERCICE / <i>CASH DURING YEAR (1) + (2) + (3)</i>	+ 212 902 159	+ 5 908 970
TRÉSORERIE EN DEBUT D'EXERCICE / <i>CASH AT START OF YEAR</i>	+ 308 663 633	+ 302 754 663
TRÉSORERIE AU 31 DÉCEMBRE / <i>CASH AT 31 DECEMBER</i>	+ 521 565 792	+ 308 663 633

ÉTAT DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

RÉSUMÉS ET COMPARÉS 2017 ET 2016

STATEMENT OF CHANGES IN SHAREHOLDERS' EQUITY

SUMMARY AND COMPARISON 2017 AND 2016

DÉSIGNATION / DESIGNATION	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS				
	Solde au Balance at 01.01.2017	Mouvements 2017 / Movements in 2017			Solde au Balance at 31.12.2017
		Augmentation / Increase	Diminution / Decrease	Actualisation / Revision	
Capital	10 474 372	-	-	-	10 474 372
Réserve légale <i>Legal reserve</i>	3 269 993	65 694	-	-	3 335 687
Réserves facultatives <i>Other reserves</i>	3 570 269	-	-	667 517	4 237 786
Report à nouveau <i>Profit carried forward</i>	30 564 776	774 284	-	9 462 315	40 801 375
Résultat de la période <i>Net profit for period</i>	656 939	12 185 475	656 939		12 185 475
Plus-value de réévaluation <i>Gain on revaluation</i>	14 150 681	16 855 371	-	-	31 006 052
Provision pour reconstitution du capital <i>Provision for reconstitution of capital</i>	8 367 253	3 242 681	-	2 590 353	14 200 287
Provisions générales <i>General provisions</i>	2 394 414	358 181	-	1 179 044	3 931 639
TOTAL FONDS PROPRES TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	73 448 697	33 481 686	656 939	13 899 229	120 172 673

RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

RAPPORT D'OPINION DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES ÉTATS FINANCIERS POUR L'EXERCICE SE TERMINANT AU 31 DÉCEMBRE 2017

A l'Assemblée Générale Ordinaire des Actionnaires de TMB S.A.

Messieurs les Actionnaires de la Trust Merchant Bank,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous venons vous présenter notre rapport d'opinion relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2017, sur:

- la certification des états financiers annuels de la TRUST MERCHANT BANK S.A. (TMB);
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

Certification des comptes annuels

OPINION SANS RÉSERVE

Nous avons effectué la révision des états financiers et comptes annuels de la TRUST MERCHANT BANK S.A. clôturés au 31 décembre 2017. Ils se composent d'un bilan totalisant net CDF (0,000) 1.018.840.530, d'un compte de résultat montrant un bénéfice net de CDF (0,000) 12.185.475, d'un tableau de flux de trésorerie, d'un tableau de variation des capitaux propres ainsi que des notes explicatives accompagnant les états financiers.

Nous certifions que, les états financiers et comptes annuels établis conformément au Guide Comptable des Etablissements de Crédit (GCEC) sont, au regard des normes de révision comptables internationales, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de TMB S.A. au 31 décembre 2017, de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette même date.

FONDEMENT DE L'OPINION

Nous avons effectué notre contrôle selon les normes internationales d'audit (ISA). Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section "Responsabilités du

Commissaire aux Comptes relatives à l'audit des états financiers annuels" du présent rapport. Nous sommes indépendants de la société conformément au Code de déontologie des professionnels comptables du Conseil des normes internationales de déontologie comptable (le code de l'IESBA) et celles qui encadrent le commissariat aux comptes et nous avons satisfait aux autres responsabilités éthiques qui nous incombent selon ces règles. Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

POINTS CLÉS DE CONTRÔLE

Les points clés de contrôle (KEY AUDIT MATTERS) sont les points qui, selon notre jugement professionnel, ont été les plus importants lors de la révision des états financiers de la période en cours. Ces points ont été traités dans le contexte du contrôle des états financiers pris dans leur ensemble et lors de la formation de notre opinion sur ceux-ci. Nous n'exprimons pas une opinion distincte sur ces points.

RESPONSABILITÉ DU CONSEIL D'ADMINISTRATION RELATIVE AUX ÉTATS FINANCIERS

L'établissement des comptes et des états financiers relève de la responsabilité du Conseil d'Administration de la Banque.

Celui-ci est responsable de la préparation et de la présentation sincère des états financiers annuels conformément aux règles et méthodes comptables édictées par le Guide Comptable des Etablissements de Crédit, ainsi que du contrôle interne qu'elle estime nécessaire pour permettre la préparation des états financiers annuels ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs.

Lors de la préparation des états financiers annuels, il incombe au Conseil d'Administration d'évaluer la capacité de la société à poursuivre son exploitation, de fournir, le cas échéant, des informations relatives à la continuité d'exploitation et d'appliquer la base de continuité d'exploitation, sauf si le Conseil d'Administration a l'intention de mettre la société en liquidation ou de cesser ses activités ou s'il n'existe aucune autre solution alternative réaliste qui s'offre à elle.

Il incombe au Conseil d'Administration de surveiller le processus d'élaboration de l'information financière de la Banque.

AUDITOR'S REPORT

OPINION REPORT OF THE EXTERNAL AUDITOR ON THE FINANCIAL STATEMENTS FOR THE FINANCIAL YEAR ENDING 31 DECEMBER 2017

RESPONSABILITÉ DU COMMISSAIRE AUX COMPTES RELATIVES À LA CERTIFICATION DES ÉTATS FINANCIERS ANNUELS

Nos objectifs sont d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers annuels pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs, et d'émettre un rapport de certification contenant notre opinion. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit réalisé conformément aux normes "ISA" permettra de toujours détecter toute anomalie significative existante. Les anomalies peuvent provenir de fraudes ou résulter d'erreurs et sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce que, prises individuellement ou en cumulé, elles puissent influencer les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers annuels prennent en se fondant sur ceux-ci.

Vérifications et informations spécifiques

En application de l'instruction n° 19 faites aux établissements de crédits et institutions de micro finance, nous nous sommes assurés en outre que:

- TMB a mis en place un dispositif à même de prévenir les fraudes, manipulations et erreurs susceptibles d'altérer la qualité du système de contrôle interne; d'empêcher qu'elle ne soit impliquée à son insu dans des opérations financières liées à des activités illicites ou de nature à entamer sa réputation ou de porter atteinte au renom de la profession;
- Le système d'information en place est efficace, permet de garantir la fiabilité des opérations financières, de retrouver la piste d'audit et est assis sur des procédures comptables et de contrôle de l'information;
- TMB a respecté toutes les normes de gestion prudentielles imposées par l'instruction n° 14 ainsi que la classification et le provisionnement des crédits suivant l'instruction n° 16 de la Banque Centrale du Congo.

Nous avons également procédé aux vérifications spécifiques prévues par la loi. Nous n'avons pas d'observations à formuler sur la sincérité et la concordance entre les états financiers annuels et les informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration, ou dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les états financiers annuels.

Nous n'avons eu connaissance d'aucune infraction non plus aux dispositions de l'Acte Uniforme du traité de l'OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique, de la loi bancaire de 2002 ou de la loi n° 4/016 du 19 juillet 2004 portant lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

L'Associé responsable de la mission de contrôle au terme de laquelle le présent rapport de Commissaire aux Comptes est émis est Monsieur Danny NKUVU, Expert-Comptable. ■

LE COMMISSAIRE AUX COMPTES, MGI STRONG NKV
REPRÉSENTÉ PAR

Danny NKUVU

Expert-Comptable ONEC
Réviseur-Comptable IRC
Partner

Le 21 avril 2018

Dieudonné MAMPASI

Expert-Comptable ONEC
Réviseur-Comptable IRC
Associate Partner

At the Annual General Meeting of Shareholders of TMB S.A.

To the Shareholders of Trust Merchant Bank,

In accordance with the assignment entrusted to us by your General Meeting, we will present our report of opinion for the year ended 31 December 2017 on:

- the certification of the annual financial statements of TRUST MERCHANT BANK S.A. (TMB);
- the specific checks and information required by law.

Certification of the annual accounts

OPINION WITHOUT RESERVE

We have audited the financial statements annual accounts of TRUST MERCHANT BANK S.A. as at 31 December 2017. These include a net balance sheet of CDF ('000) 1,018,840,530, an income statement with a reported net income of CDF ('000) 12,185,475, the cash flow statement, the statement of changes in shareholders' funds, as well as notes to the consolidated financial statements.

We hereby certify that the financial statements and annual accounts are in accordance with the Accounting Guide for Credit Institutions (in French 'GCEC'), and are, with regard to international accounting standards, regular and genuine and give a faithful representation of the results of the operations of TRUST MERCHANT BANK S.A. at 31 December 2017, as well as its financial performance and cash flow for the year ended on that same date.

FOUNDATION OF OPINION

We conducted our audit in accordance with the International Standards on Auditing (ISA). Our responsibilities under these standards are described in more detail in the section "Responsibility of the External Auditor

for the Certification of the Annual Financial Statements" of this report. We are independent of the company in accordance with the Code of Ethics of Accounting Professionals of the International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA) and those of the Statutory Auditors and we have satisfied the other ethical responsibilities falling to us under these rules. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to support our opinion.

KEY POINTS OF CONTROL

Key audit matter (KEY AUDIT MATTERS) are those areas that we believe were the most important when reviewing the financial statements for the current period. These issues were addressed in the context of the audit of the financial statements taken as a whole and in the formation of our opinion thereon. We do not express a separate opinion on these points.

RESPONSIBILITY OF THE BOARD OF DIRECTORS ON THE FINANCIAL STATEMENTS

The preparation of the accounts and financial statements is the responsibility of the Board of Directors of the Bank. It is responsible for the preparation and accurate presentation of the annual financial statements in accordance with the accounting rules and

methods laid down in the Accounting Guide for Credit Institutions, as well as for the internal audit it considers necessary to enable the preparation of the annual financial statements that do not contain any material misstatement, whether due to fraud or errors.

In preparing the annual financial statements, it is the responsibility of the Board of Directors to evaluate the ability of the Company to continue to operate, if applicable to provide information on the continuity of operations and to apply the basis for business continuity unless the Board of Directors intends to put the company in liquidation or to cease operations or if there is no alternative realistic alternative available to it.

The Board of Directors is responsible for overseeing the Bank's financial reporting process.

RESPONSIBILITY OF THE EXTERNAL AUDITOR FOR THE CERTIFICATION OF THE ANNUAL FINANCIAL STATEMENTS

Our objectives are to obtain reasonable assurance that the annual financial statements taken as a whole do not contain material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue a certification report containing our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance that



LES ÉTATS SELON LES NORMES IFRS

IFRS STATEMENTS

BILANS ACTIFS

AUX 31 DÉCEMBRE 2017 ET 2016 (IFRS)

ASSETS

AS AT 31 DECEMBER 2017 AND 2016 (IFRS)

does not guarantee that an audit performed in accordance with ISA standards will always detect any material misstatement. Anomalies may arise from fraud or result from errors and are considered significant when it is reasonable to expect that, individually or cumulatively, they may influence the economic decisions that users of the annual financial statements take based on these.

Verifications and specific information

In accordance with instruction No. 19 of the Central Bank of Congo and issued to credit institutions and microfinance institutions, we have also verified that:

- TMB has put a system in place to prevent fraud, manipulation and errors likely to affect the quality of the internal control system; to prevent it from being involved

unwittingly in financial transactions connected with illicit activities or likely to undermine its reputation or to undermine the reputation of the profession;

- The information system in place is efficient, ensures the reliability of financial transactions, secures the audit trail and is based on accounting and information control procedures;
- TMB has complied with all the prudential management standards mandated by Instruction No. 14 of the Central Bank of Congo as well as the classification and provisioning of loans in accordance with Instruction No. 16 of the Central Bank of Congo.

We have also carried out the specific verifications required by law.

We have no observations to make as to the accuracy and consistency of the annual

financial statements and the information provided in the Board of Directors' report or in the documents addressed to shareholders on the financial position and the financial situation and annual financial statements.

We have no knowledge of any infringement of the provisions of the Uniform Act of the OHADA Treaty relating to the law of commercial companies and the economic interest grouping, the Banking Law of 2002 or Law No. 4/016 of 19 July 2004 on combatting money laundering and the financing of terrorism.

The shareholder responsible for the auditing task in the terms of which this External Auditor's Report is issued is Mr Danny NKUVU, Certified Accountant. ■

THE EXTERNAL AUDITOR, MGI STRONG NKV REPRESENTED BY

Danny NKUVU
Expert-Accountant ONEC
Auditor-Accountant IRC
Partner

21 April 2018

Dieudonné MAMPASI
Expert-Accountant ONEC
Auditor-Accountant IRC
Associate Partner

EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF
IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS

DÉSIGNATION / DESIGNATION	31.12.2017	31.12.2016
Caisse, banques centrales et autres valeurs disponibles Cash, central bank balances, and other liquid assets	554 887 637	315 174 128
Actifs financiers à la juste valeur par résultat Financial assets at fair value through profit and loss	54 127	29 893
Actifs financiers disponibles à la vente Financial assets available for sale	0	0
Prêts et créances sur les établissements de crédit Loans to banks	0	0
Prêts et créances sur la clientèle Loans and advances to customers	321 243 186	260 525 738
Actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance Financial assets held to maturity	0	0
Actifs d'impôts courants Current tax assets	2 146 693	3 230 873
Actifs d'impôts différés Deferred tax assets	5 425 978	2 544 102
Comptes de régularisation et actifs divers Other assets	67 145 476	55 927 156
Actifs non courants destinés à être cédés Non-current assets held for sale	0	0
Immeubles de placement Investment properties	14 623 872	10 198 960
Immobilisations corporelles Property and equipment	50 934 254	37 975 841
Immobilisations incorporelles Intangible assets	1 131 104	1 166 308
Ecarts d'acquisition Goodwill	0	0
TOTAL ACTIF / TOTAL ASSETS	1 017 592 327	686 772 999

BILANS PASSIFS AUX 31 DÉCEMBRE 2017 ET 2016 (IFRS)

LIABILITIES AS AT 31 DECEMBER 2017 AND 2016 (IFRS)

DÉSIGNATION / DESIGNATION	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS	
	31.12.2017	31.12.2016
Banques centrales Central banks	0	0
Passifs financiers à la juste valeur par résultat Financial assets at fair value through profit and loss	0	0
Dettes envers les établissements de crédit Deposits from banks	33 321 846	7 655 059
Dettes envers la clientèle Customer deposits	850 782 959	591 629 178
Dettes représentées par un titre Debt securities	0	0
Passifs d'impôts courants Current tax liabilities	3 772 020	2 977 966
Passifs d'impôts différés Deferred tax liabilities	2 699 670	2 250 591
Comptes de régularisation et passifs divers Other liabilities	7 984 001	9 690 885
Dettes liées aux actifs non courants destinés à être cédés Debts related to non-current assets held for sale	0	0
Provisions pour risques et charges Provisions	2 667 777	976 283
Subventions, fonds de garantie et fonds affectés Subsidies, guarantee funds, and encumbered amounts	477 574	334 287
TOTAL DES DETTES TOTAL LIABILITIES	901 705 847	615 514 249
CAPITAUX PROPRES EQUITY	115 886 480	71 258 750
Capital et primes liées Share capital and additional paid-in capital	18 047 845	16 980 348
Bénéfices non distribués (réserves et report à nouveau) Retained earnings and reserves	53 500 601	38 632 088
Autres éléments du résultat global Other comprehensive income	34 248 732	14 150 681
Résultat de l'exercice Profit for the year	10 089 302	1 495 633
TOTAL PASSIF / TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	1 017 592 327	686 772 999

COMPTES DE RÉSULTATS AUX 31 DÉCEMBRE 2017 ET 2016 (IFRS)

INCOME STATEMENT AS AT 31 DECEMBER 2017 AND 2016 (IFRS)

DÉSIGNATION / DESIGNATION	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS	
	31.12.2017	31.12.2016
Intérêts et produits assimilés Interest and similar income	35 440 198	22 331 400
Intérêts et charges assimilées Interest and similar expense	13 825 374	9 012 445
Commissions de prestations de service (produits) Fee and Commission income	69 842 114	42 497 552
Commissions de prestations de services (charges) Fee and Commissions expense	4 658 790	5 571 238
Gains ou pertes nets sur instruments financiers à la juste valeur par résultat Net trading income	-1 756	2 193
Gains ou pertes nets sur actifs financiers disponibles à la vente Net gains or losses on financial assets available for sale	0	0
Produits des autres activités bancaires Income from other banking activities	186 748	129 736
Charges des autres activités bancaires Expenses relating to other banking activities	1 980 548	804 428
PRODUIT NET BANCAIRE NET OPERATING INCOME	85 002 591	49 572 770
Charges générales d'exploitation Operating expenses	57 892 389	40 298 519
Dotations et reprises aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations Amortization charges	5 671 527	4 231 294
Produits des autres activités non bancaires Other income	3 668 692	2 477 425
Charges des autres activités bancaires Other operating expenses	39 798	96 785
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION Gross operating profit	25 067 569	7 423 597
Coût du risque Credit impairment charges	12 677 688	5 688 200
RÉSULTAT D'EXPLOITATION Operating Profit	12 389 881	1 735 397
Gains nets sur autres actifs Net income on other assets	533 567	407 547
RÉSULTAT AVANT IMPÔT Profit before tax	12 923 448	2 142 944
Impôt sur les bénéfices Tax on profit	2 834 146	647 311
RÉSULTAT NET / PROFIT FOR THE YEAR	10 089 302	1 495 633

RÉSULTAT NET & GAINS ET PERTES

AUX 31 DÉCEMBRE 2017 ET 2016 (IFRS)

OTHER COMPREHENSIVE INCOME

AS AT 31 DECEMBER 2017 AND 2016 (IFRS)

	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS	
	31.12.2017	31.12.2016
RÉSULTAT NET PROFIT FOR THE YEAR	10 089 302	1 495 633
Gains ou pertes nets sur actions à la juste valeur par OCI (IFRS 9) Net income on financial instruments at fair value per OCI (IFRS 9)	0	0
Ecarts nets de réévaluation des immobilisations (IAS 16 et 38) Net revaluation of fixed assets (IAS 16 and 38)	16 855 371	872 135
Gains et pertes nets comptabilisés directement en capitaux propres Net gains and losses recognised directly in equity	3 242 681	45 422
AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT GLOBAL (OCI) OTHER COMPREHENSIVE INCOME (OCI)	20 098 052	917 557
RÉSULTAT GLOBAL / COMPREHENSIVE INCOME	30 187 354	2 413 190

TABLEAU DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

AU 31 DÉCEMBRE 2017 (IFRS)

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

AT 31 DECEMBER 2017 (IFRS)

	Capital Ordinary share capital	Primes liées au capital Additional paid-in capital	Bénéfices non dis- tribués et réserves consolidées Reserves and retained earnings	Ecarts de réévaluation immobilisations Fixed assets revaluation	Gains ou pertes sur actions à la juste valeur par OCI Net income on financial instruments at fair value per OCI	Autres (à détailler) Others (with details)	Total
Capitaux propres Equity au/at 01/01/2015	10 474 372	5 512 407	36 640 752	0	0	0	52 627 531
Augmentation de capital Increase in capital	0	0	0	0	0	0	0
Distribution N au titre du résultat N-1 Dividend paid during the year	0	0	0	0	0	0	0
Transferts entre postes Transfers between balance sheet items	0	0	2 466 486	0	0	0	2 466 486
Résultat de l'exercice Profit for the year	0	0	5 279 697	0	0	0	5 279 697
Autres variations Other variations	0	4 780	0	0	0	0	4 780
Capitaux propres Equity au/at 31/12/2015	10 474 372	5 517 187	44 386 935	0	0	0	60 378 494
Augmentation de capital Increase in capital	0	0	0	0	0	0	0
Distribution N au titre du résultat N-1 Dividend paid during the year	0	0	0	0	0	0	0
Transferts entre postes Transfers between balance sheet items	0	585 119	7 644 369	0	0	0	8 229 488
Résultat de l'exercice Profit for the year	0	0	1 495 633	0	0	0	1 495 633
Autres variations Other variations	0	403 670	751 465	0	0	0	1 155 135
Capitaux propres Equity au/at 31/12/2016	10 474 372	6 505 976	54 278 402	0	0	0	71 258 750
Augmentation de capital Increase in capital	0	0	0	0	0	0	0
Distribution N au titre du résultat N-1 Dividend paid during the year	0	0	0	0	0	0	0
Transferts entre postes Transfers between balance sheet items	0	0	17 727 506	0	0	0	17 727 506
Résultat de l'exercice Profit for the year	0	0	10 089 302	0	0	0	10 089 302
Autres variations Other variations	0	1 067 497	15 743 425	0	0	0	16 810 922
Capitaux propres Equity au/at 31/12/2017	10 474 372	7 573 473	97 838 635	0	0	0	115 886 480

FLUX DE TRÉSORERIE

AUX 31 DÉCEMBRE 2017 ET 2016 (IFRS)

CASH FLOW STATEMENT

AS AT 31 DECEMBER 2017 AND 2016 (IFRS)

	EN MILLIERS DE FRANCS CONGOLAIS - CDF IN CDF - THOUSANDS OF CONGOLESE FRANCS			
	+/-	31.12.2017	+/-	31.12.2016
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS PROFIT BEFORE TAX		12 923 448		2 142 944
Dotations nettes aux amortissements et dépréciations des immobilisations <i>Amortization</i>	+	5 147 624	+	4 231 295
Dotations nettes aux autres dépréciations et aux provisions <i>Credit impairment charges on loans and advances</i>	+	11 892 190	+	976 283
Perte nette/gain net des activités d'investissement <i>Net income on investment activities</i>	+	0	+	0
(Produits)/charges des activités de financement <i>Net income on financing activities</i>	+	1 756	-	2 193
Autres mouvements <i>Other movements</i>	-	12 991 571	+	4 200 258
ÉLÉMENTS NON MONÉTAIRES INCLUS DANS LE RÉSULTAT NET AVANT IMPÔT NON-MONETARY ITEMS INCLUDED IN RESULTS BEFORE TAX		4 049 999		9 405 643
Flux liés aux opérations avec les établissements de crédit <i>Change in cash flow from operations with banks</i>	+	25 666 787	+	11 387 211
Flux liés aux opérations avec la clientèle <i>Change in cash flow from customer operations</i>	+	202 591 880	+	7 079 297
Flux liés aux autres opérations affectant des actifs ou passifs financiers <i>Change in cash flow from other operations that affect financial assets or liabilities</i>	-	24 234	-	8 337
Flux liés aux autres opérations affectant des actifs ou passifs non financiers <i>Change in cash flow from other operations that affect non-financial assets or liabilities</i>	+	0	+	0
Impôts versés <i>Taxes paid</i>	-	2 773 540	-	2 240 452
AUGMENTATION/DIMINUTION NETTE DES ACTIFS ET PASSIFS PROVENANT DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES NET INCREASE/DECREASE IN ASSETS AND LIABILITIES DUE TO OPERATIONAL ACTIVITIES		225 460 894		16 217 719
FLUX NETS DE TRÉSORERIE GÉNÉRÉS PAR L'ACTIVITÉ OPÉRATIONNELLE (A) CASH FLOWS FROM OPERATIONS (A)		242 434 341		27 766 305
Flux liés aux actifs financiers et aux participations <i>Cash flow relating to financial assets and investments</i>	+	0	+	0
Flux liés aux immobilisations <i>Cash flow relating to fixed assets</i>	-	2 720 832	-	10 346 841

FLUX NETS DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT (B) NET CASH USED IN INVESTING ACTIVITIES (B)	-	2 720 832	-	10 346 841
Flux de trésorerie provenant ou à destination des actionnaires <i>Cash flow from or to shareholders</i>	+	0	+	0
Autres flux nets de trésorerie provenant des activités de financement <i>Net cash flow from other financing activities</i>	+	0	+	0
FLUX NETS DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT (C) CASH FROM / (USED IN) FINANCING ACTIVITIES (C)	+	0	+	0
EFFET DE LA VARIATION DES TAUX DE CHANGE (D) EFFECT OF VARIATIONS IN EXCHANGE RATES (D)	+	0	+	0
FLUX NETS DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE (A + B + C + D) NET CASH FLOW OF CASH AND CASH EQUIVALENTS (A + B + C + D)	+	239 713 509	+	17 419 465
TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE À L'OUVERTURE CASH AND CASH EQUIVALENTS - OPENING BALANCE	+	315 174 128	+	297 754 663
Caisses, banques centrales et autres val (solde net des comptes actifs et passifs) <i>Cash, central banks, and other liquid assets (net value of assets and liabilities)</i>	+	315 174 128	+	297 754 663
Caisses, banques centrales et autres valeurs disponibles (actif) <i>Cash, central banks, and other liquid assets</i>	+	315 174 128	+	297 754 663
Banques centrales (passif) <i>Central banks (liabilities)</i>	+	0	+	0
Comptes et prêts/emprunts à vue auprès des établissements de crédit (actif et passif) <i>Accounts and loans from other financial institutions (assets and liabilities)</i>	+	0	+	0
TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE À LA CLÔTURE CASH AND CASH EQUIVALENTS - CLOSING BALANCE	+	554 887 637	+	315 174 128
Caisses, banques centrales et autres val (solde net des comptes actifs et passifs) <i>Cash, central banks, and other liquid assets (net value of assets and liabilities)</i>	+	554 887 637	+	315 174 128
Caisses, banques centrales et autres valeurs disponibles (actif) <i>Cash, central banks, and other liquid assets</i>	+	554 887 637	+	315 174 128
Banques centrales (passif) <i>Central banks (liabilities)</i>	+	0	+	0
Comptes et prêts/emprunts à vue auprès des établissements de crédit (actif et passif) <i>Accounts and loans from other financial institutions (assets and liabilities)</i>	+	0	+	0
VARIATION DE LA TRÉSORERIE NETTE CHANGE IN NET CASH POSITION	+	239 713 509	+	17 419 465



LE RÉSEAU **THE NETWORK**

88
LE BUREAU DE
REPRÉSENTATION À
BRUXELLES

88
LES BANQUIERS
CORRESPONDANTS

89
*THE BRUSSELS
REPRESENTATIVE OFFICE*

89
CORRESPONDENT BANKS

90
LE RÉSEAU
D'AGENCES ET GUICHETS
*THE NETWORK OF BRANCHES
AND SUB-BRANCHES*

92
LA TMB ET LES MÉDIAS
SOCIAUX
TMB AND SOCIAL MEDIA

LE RÉSEAU DE LA TMB ET SES CORRESPONDANTS

THE NETWORK OF TMB AND ITS CORRESPONDENTS

Les banquiers correspondants

La TMB dispose d'un réseau de correspondants internationaux de premier ordre.

BELGIQUE

ING BELGIUM
KBC BANK

FRANCE

BRED Banque Populaire

ROYAUME-UNI

CITIBANK LONDON

ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

CITIBANK NEW YORK

AFRIQUE DU SUD

NEDBANK LIMITED
RAND MERCHANT BANK

KENYA

KENYA COMMERCIAL BANK

EGYPTE

COMMERCIAL INTERNATIONAL BANK EGYPT

MAURICE

MAURITIUS COMMERCIAL BANK

Le bureau de représentation à Bruxelles

Assurer la liaison

Constitué en succursale de droit belge (statuts publiés au Moniteur belge le 9 décembre 2010), le bureau de représentation reçoit clients et partenaires établis dans la capitale européenne, et ailleurs sur le continent.

A Bruxelles, comme partout à travers le réseau de la TMB, le service à la clientèle est une priorité. Le bureau de représentation garantit la liaison entre les interlocuteurs en Europe et les départements de la banque au Congo. Tout y est mis en œuvre pour répondre aux besoins des clients et trouver des solutions aux questions qu'ils soulèvent.

Informer et promouvoir

Le bureau de Bruxelles contribue, à son échelle, à faire connaître le système bancaire congolais, à promouvoir le secteur privé et les opportunités commerciales qu'offre le pays.

Il a pour mission de renseigner toute personne désireuse d'obtenir des informations sur l'un ou l'autre aspect de la banque ou sur le système bancaire congolais. Un particulier ou une entreprise projetant une installation en RDC peut notamment y recevoir informations et conseils personnalisés.

Le bureau de représentation présente les activités, services et produits de la banque et participe régulièrement à divers événements économiques et culturels. Carine Douenias, la responsable du bureau, explique: "Les événements internationaux nous permettent de présenter la banque et constituent également une belle opportunité d'échanges avec nos clients de passage en Europe." En 2017, la participation du bureau à la mission économique et commerciale congolaise en Belgique a permis de riches échanges avec les

acteurs de terrain opérant dans les secteurs du tourisme et de la conservation de la nature. Ceux-ci ont été mis en relation avec les agences de la TMB situées à proximité de leurs opérations; les agents de la TMB ont pris le relai, grâce à leur connaissance approfondie des environnements économiques locaux et des problématiques rencontrées.

Soutenir

La TMB prend aussi part à certaines manifestations culturelles organisées à Bruxelles par des associations actives au Congo dans le but de les soutenir. En 2017, la région des Grands Lacs a plus particulièrement été mise en avant avec:

- une soirée organisée par l'ASBL COMEQUI, dont l'objectif est de contribuer au développement durable de la région en donnant aux agriculteurs les moyens pour mener eux-mêmes des actions concrètes et efficaces pour subvenir aux besoins de leurs familles;
- le spectacle Opera vs. Rock, organisé par l'ASBL En avant les enfants, dont l'objectif est d'aider les personnes vulnérables de la région et de mettre en œuvre des projets d'éducation, de sport, d'insertion socio-professionnelle pour permettre aux enfants de se bâtir une vie digne, autonome et responsable.

Coordonnées du bureau de représentation de Bruxelles

Le bureau de représentation de Bruxelles accueille sur rendez-vous les clients de la TMB et toute personne désireuse d'obtenir des informations sur la banque.

Trust Merchant Bank

Bureau de représentation

📍 78, rue Defacqz / boîte 9 (4^e étage)

B- 1060 Bruxelles

☎ +32 (0)2 511 00 02

📠 +32 (0)2 511 40 02

✉ brussels@tmb.cd

The representative office in Brussels

Guaranteeing the connection

Established as a branch under Belgian law (statutes published in the Official Belgian Journal on 9 December 2010), TMB's Representative Office welcomes customers and partners established not only in the capital of Europe but anywhere on the continent.

In Brussels, just like everywhere else in TMB's network, customer service is of the utmost importance. The Representative Office supports the connection between clients and partners in Europe and the Bank's various operations in Congo. Everything is put in place to meet the requirements of the client and to find solutions to the questions they raise.

To inform and to promote

The office in Brussels does everything it can to let people know about the Congolese banking system, and to promote the private sector and the commercial opportunities available in the country.

Its mission is to inform people who want to know about TMB, or indeed the Congolese banking system. An individual or a company planning to establish themselves in Congo can receive information and personalised advice.

The Representative Office presents the Bank's activities, services and products and regularly participates in various economic and cultural events. Carine Douenias, manager of the Brussels Representative Office explains: "International events allow us to present the Bank and they are also a perfect opportunity to talk to our customers passing through Europe." In 2017, the office participated in the DR Congo Trade Mission in Belgium, making it possible to have interesting discussions with some key players on the ground, including

those active in sectors such as tourism and nature conservation. These operators were then put in touch with TMB branches close to their operations, and handed over to TMB teams that have a deep insight in their respective local business environments, and are well aware of the issues that can be encountered.

Support

TMB also participates in numerous cultural events organised in Brussels by organisations active in Congo, with the aim of supporting them. In 2017, the Great Lakes region was specifically in focus with:

- An evening organised by the not-for-profit organisation COMEQUI, whose aim is to contribute to the long-lasting development of the region by giving farmers the means so they themselves can take concrete and efficient action to support the needs of their families;
- The Opera vs. Rock spectacle, organised by the non-profit organisation En avant les enfants, whose objective is to help vulnerable people in the region by putting into place sports and education projects, as well as socio-professional activities of integration, to allow children to build for themselves autonomous, responsible, and worthy lives.

Details of the Representative Office in Brussels

The Representative Office in Brussels welcomes both TMB customers and anyone who wishes to receive information on the Bank, by appointment.

Trust Merchant Bank

Representative Office

📍 78 Rue Defacqz / box 9 (4th floor)

B- 1060 Brussels

☎ +32 (0)2 511 00 02

📠 +32 (0)2 511 40 02

✉ brussels@tmb.cd

Correspondent Banks

TMB offers a first class network of international correspondent banks.

BELGIUM

ING BELGIUM
KBC BANK

FRANCE

BRED Banque Populaire

UNITED KINGDOM

CITIBANK LONDON

UNITED STATES OF AMERICA

CITIBANK NEW YORK

SOUTH AFRICA

NEDBANK LIMITED
RAND MERCHANT BANK

KENYA

KENYA COMMERCIAL BANK

EGYPTE

COMMERCIAL INTERNATIONAL BANK
EGYPT

MAURITIUS

MAURITIUS COMMERCIAL BANK

LE RÉSEAU D'AGENCES ET GUICHETS

LUBUMBASHI

LUBUMBASHI

SIÈGE SOCIAL - ATM

1223, avenue Lumumba

Centre ville

☎ 099 702 3000

MOERO - ATM

761, avenue Moero - Centre ville

☎ 097 001 1206

LOMAMI - ATM

786, avenue Lomami - Centre ville

☎ 099 300 8010

PNC-VILLE

Croisement des avenues

Sendwe et Tabora - Centre ville

☎ 097 002 0005

PLANET HOLLYBUM - ATM

Agence 

975, avenue Kilela-Balanda

Kimwambwa

☎ 097 001 1207

STADE TP MAZEMBE

2100, avenue des Sports -

Kamalondo

☎ 097 001 1214

RUASHI

5415, chaussée de Kasenga

Ruashi

☎ 097 001 1224

HYPER PSARO CARREFOUR - ATM

1, avenue Luvungi - Kampemba

☎ 097 606 0977

SNCC

115, avenue Lumumba

Place de la Gare - Kampemba

☎ 097 001 1209

LA PLAGÉ - ATM

Route du Golf - Golf

☎ 099 300 8200

GRAND KARAVIA - ATM

Agence 

55, route du Golf - Golf

☎ 099 300 8160

GALERIE AZZAS

20, avenue Mukuntu

Golf Plateau Karavia - Annexe

☎ 081 709 9937

LA LUANO

Aéroport de La Luano - Annexe

☎ 097 001 1208

KINSHASA

KINSHASA - SIÈGE - ATM

1, place du Marché - Gombe

☎ 081 756 2771

BOULEVARD - ATM

42A, boulevard du 30 juin

Gombe

☎ 081 830 9705

HÔTEL DU GOUVERNEMENT - ATM

Croisement bd du 30 juin et avenue

père Boka Place Royale - Gombe

☎ 082 850 2607

GALERIE DU FLEUVE

4739, avenue de l'Equateur

Gombe

☎ 081 830 9707

MEMLING

Agence 

5D, avenue de la République du

Tchad - Local 06 - Gombe

☎ 081 830 9700

MEMLING II - ATM

5D, avenue de la République

du Tchad - Local 07 - Gombe

☎ 082 850 2605

GRAND HÔTEL

4, avenue Batetela - Gombe

☎ 081 200 0033

FLEUVE CONGO HÔTEL

Agence 

119, boulevard Colonel Tshatshi

Gombe

☎ 081 707 1858

HASSON & FRÈRES

Avenue des Aviateurs - Gombe

☎ 081 200 0028

BON MARCHÉ

4251, avenue Kabasele Tshamala

Barumbu

☎ 081 830 9711

SHOPRITE - ATM

11268, avenue de l'OUA

Ngaliema

☎ 081 710 1887

MA CAMPAGNE - ATM

5, chemin des Trèfles - Place

Commerciale - Ngaliema

☎ 081 710 5000

UPN

2, avenue de la Libération

Binza UPN - Ngaliema

☎ 081 710 1891

MONISHOP CENTER - ATM

150, avenue Kasa-Vubu

Kintambo

☎ 081 710 1888

BANDAL - ATM

278, avenue Lubumbashi - Adoula

Bandalungwa

☎ 082 589 8987

VICTOIRE - ATM

3/A, avenue de la Victoire

Kalamu

☎ 081 830 9709

LIMETE - ATM

Place Commerciale - Limete

☎ 081 830 9703

HASSON & FRÈRES LIMETE

16^{ème} Rue - Limete

☎ 081 830 9713

MATETE

Immeuble Solidaire

Kinsaku 49/D - Matete

☎ 081 710 1892

NDJILI - ATM

2, avenue Mama Mobutu

Quartier 8 - Ndjili

☎ 081 706 7822

UNIKIN - ATM

Avenue Université - Terminus

Intendance - Livulu - Lemba

☎ 082 595 6308

BANDUNDU - ATM

14, avenue du Parc - Basoko

☎ 081 200 0027

BENI - ATM

40, boulevard Nyamwisi

Bungulu

☎ 081 710 1882

BOMA

470, avenue Mobutu - Nzadi

☎ 081 706 7835

BUKAVU

Agence PRINCIPALE - ATM

133, avenue Patrice Emery

Lumumba - Ndendere - Ibanda

☎ 081 200 0025

PANORAMA HÔTEL - ATM

Agence 

12, boulevard du Lac

Ndendere - Ibanda

☎ 081 706 7607

BUNIA - ATM

177, boulevard de la Libération

Lumumba

☎ 081 710 1889

BUTEMBO - ATM

75, avenue Président

de la République - Mususa

☎ 081 710 1883

Situation à fin juin 2018
Actualisation permanente sur www.tmb.cd

THE NETWORK OF BRANCHES AND SUB-BRANCHES

As at end of June 2018
For the current position check www.tmb.cd

FUNGURUME - ATM

Route Kolwezi

☎ 099 300 8140

GBADOLITE

25, boulevard Mobutu

(Bâtiment BCC - 2^{ème} étage)

Lite

☎ 082 977 9191

GEMENA

161, avenue Mobutu - Centre ville

☎ 081 706 8021

GOMA

Agence PRINCIPALE - ATM

20, avenue Karisimbi

Les Volcans

☎ 081 993 7026

Agence 

20, avenue Karisimbi

Les Volcans

☎ 081 993 7025

IHUSI - ATM

Avenue Vanny Bishweka

Boulevard Kanyamuhanga

Les Volcans

☎ 081 200 0023

JAMBO SAFARI

360, avenue Walikale

Les Volcans

☎ 081 830 9820

MAIRIE

23, avenue Karisimbi - Mikeno

☎ 081 707 4990

IHUSI HÔTEL - ATM

116, avenue Corniche - Boulevard

Kanyamuhanga - Les Volcans

☎ 081 710 1885

KALEMIE

26, avenue Lumumba - Katak

☎ 099 100 4130

KAMINA

25, avenue Lumumba

Centre Urbain

☎ 081 710 1884

KANANGA

Boulevard Lumumba - Malandji

☎ 081 830 9880

KASUMBALESA

Bâtiment KBP - Frontière

Kasumbalesa

☎ 097 001 1145

KENGE

Boulevard Lumumba - Masikita

☎ 081 710 1890

KIKWIT - ATM

6994, boulevard National - Lunia

Lukolela

☎ 081 706 7826

KILWA

1, avenue Laurent-Désiré Kabila -

Administratif

☎ 099 300 8150

KINDU - ATM

105, boulevard du 4 janvier

Kasuku

☎ 081 200 0026

KISANGANI - ATM

1, avenue de la Radio - Makiso

☎ 081 710 1881

KOLWEZI

Agence PRINCIPALE - ATM

113, avenue Kamba - Dilala

☎ 099 300 8110

Agence 

41, avenue Kamba - Dilala

☎ 081 906 4901

LIKASI - ATM

30/32, avenue Lumumba

Centre ville

☎ 099 300 8120

LODJA

1, avenue Otema W'Osanto

Diocèse de Tshumbe

Procure de Lodja - Lokenya

☎ 081 706 7833

MATADI

Agence PRINCIPALE - ATM

5, avenue Vivi - Ville basse

☎ 081 200 0022

PORT SEC AIDEL-TICOM (LEDYA)

6497, avenue Ango-Ango

Kinkanda

☎ 081 711 8483

MBANDAKA - ATM

17, avenue Bonsomi - Mbandaka

☎ 081 200 0024

MBUJI-MAYI - ATM

1, boulevard Laurent-Désiré Kabila

Masanka

☎ 081

LA TMB

ET LES MÉDIAS SOCIAUX



www.facebook.com/TrustMerchantBank/

+580 000*
LIKES & FOLLOWS

3^{ème} rd PAGE LA PLUS AIMÉE DE RDC
MOST POPULAR PAGE IN THE DRC
& 1^{ère} BANQUE
& MOST POPULAR BANK PAGE

415 POSTS
EN/IN 2017

Facebook

Sur Facebook, Lena et Mali, les deux personnages animés aux commandes de la rubrique "éducation bancaire" vous attendent pour leur émission hebdomadaire. Chaque lundi, un mot, un concept ou un service est expliqué pour familiariser les abonnés avec le monde de la banque.

Facebook est aussi un moyen pratique et rapide pour obtenir des réponses à vos questions. Horaires d'ouverture, renseignements sur les produits de la banque, procédures en vigueur ou demandes plus spécifiques : **les agents de la TMB sont à votre disposition.**

Likez la page pour être tenus informés en temps réel.

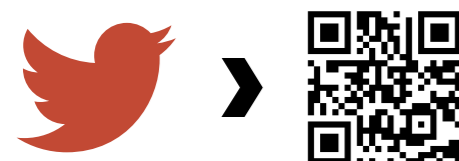
➤ GARDONS LE CONTACT

On Facebook, Lena and Mali, the two cartoon characters leading the "banking education" series, await you with their weekly broadcast. Every Monday, a word, a banking concept, or a service, is explained so that subscribers can familiarise themselves with the banking world.

*Facebook is also a practical and quick way to get answers to your questions. Opening hours, information about the Bank's products, current procedures, or more specific questions: **the TMB team are there for you.***

Like our page to be kept informed in real time.

➤ LET'S STAY IN TOUCH



twitter.com/TMB_CD

@TMB_CD @PepeleMobile
#Congo #bancaisation
#fintech #mobilebanking
#RDC #financialinclusion

Twitter

En maximum 280 caractères par tweet, la TMB vous fait part d'informations pertinentes sur ses engagements, ses innovations, ses produits et services, ses ouvertures d'agences et guichets, ses événements et ceux de ses partenaires.

Abonnez-vous au compte Twitter de la TMB pour suivre son actualité!

➤ TOUJOURS AU COURANT

With a maximum of 280 characters per tweet, TMB informs you of its operations, innovations, products and services, opening hours, various events.

Subscribe to the Twitter account of TMB to follow the news!

➤ ALWAYS UP TO DATE

TMB

TMB AND SOCIAL MEDIA



www.instagram.com/trustmerchantbank/

@trustmerchantbank

+15 000*

119 POSTS
EN/IN 2017

Instagram

Sur Instagram, est racontée, en images, la vie des agences et des clients. Les événements auxquels participe la TMB avec ses partenaires commerciaux, des scènes de la vie quotidienne, économique et culturelle congolaise, des paysages ou les campagnes publicitaires de la banque sont également illustrés. Ces instantanés du Congo, et bien plus encore, vous emmèneront au cœur de la banque et du pays.

Suivez le compte Instagram de la TMB pour découvrir les images de notre Congo.

➤ UN CLICHÉ POUR LE DIRE

On Instagram, we tell, in pictures, the life of our branches and their customers. The events in which TMB participate, scenes from daily, economic, and cultural Congolese life, landscapes, and commercial campaigns of the Bank, they are all in there. These instant images of Congo, and lots more, will take you to the heart of the Bank and the country.

Follow TMB's Instagram account to discover the images of our Congo.

➤ ONE CLICK TO SAY IT



www.tmb.cd

Le site de la TMB

➤ UNE VUE GLOBALE DE LA BANQUE

La Newsletter TMB

➤ L'INFORMATION CIBLÉE

Le site Internet et la Newsletter complètent l'offre média de la TMB.

Visitez le site Internet de la TMB et inscrivez-vous à la Newsletter.

TMB's website

➤ A GLOBAL VIEW OF THE BANK

TMB Newsletter

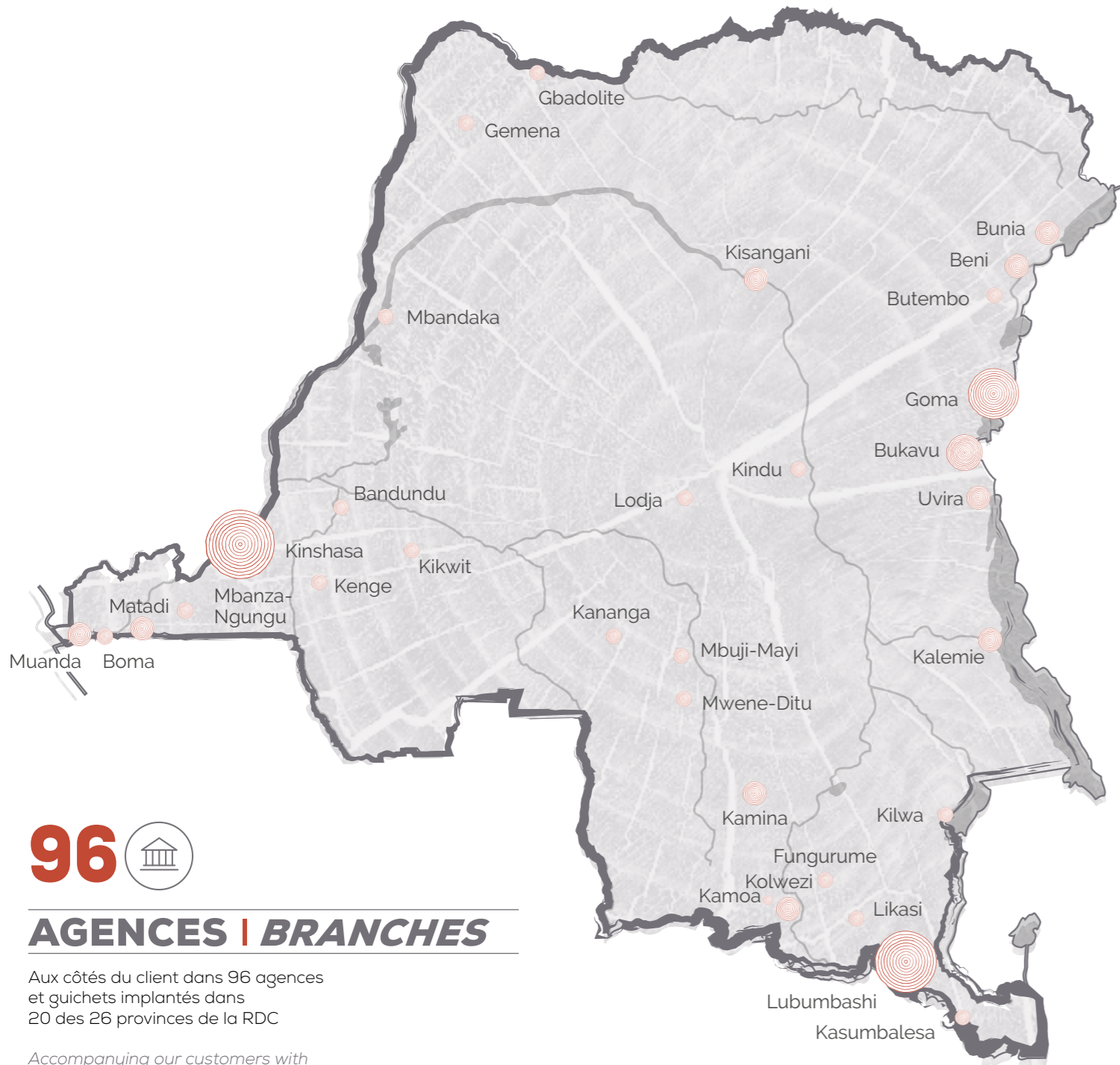
➤ TARGETED INFORMATION

The website and newsletter make TMB's media package complete.

Visit TMB's website and subscribe to the Newsletter.

* au 31 décembre 2017- as of 31 December 2017





96

AGENCES | BRANCHES

Aux côtés du client dans 96 agences et guichets implantés dans 20 des 26 provinces de la RDC

Accompanying our customers with 96 branches and sub-branches across 20 of the 26 provinces of the DRC



Editeur responsable
Published by

Direction générale de la TMB
General Management of TMB

Contact

Le département Marketing de la TMB
Marketing Department of TMB
Isabelle Duvigneaud
idu@tmb.cd

Conception et mise en page
Design and Layout

Kramik sprl
www.kramik.be

Texte et édition
Text and editing

Hélène Delescaille, Youssef Mernissi
& le département Marketing de la TMB
& the Marketing Department of TMB

Photos
Photographs

Kris Pannecoucke
Les photos publiées dans ce rapport annuel sont la propriété de la TMB. Photographs published in this annual report are the property of TMB.

