



RAPPORT
ANNUUEL
2018



SOMMAIRE

My Money Group en bref

p. 08
Rappel historique

p. 11
Chiffres clés 2018

p. 09
Organigramme

p. 12
Les priorités
stratégiques
du Groupe
à moyen terme

p. 10
Activités et
implantations

1

Stratégie & Activités

p. 16
Notre modèle économique

p. 17
Axes stratégiques et réalisations 2018

p. 23
— My Money Bank
— My Money Outre-Mer
— My Partner Bank

p. 26
Gouvernance

2

Culture d'entreprise

p. 34
Des valeurs qui forgent
l'ADN du Groupe

p. 36
Des collaborateurs
engagés dans
la Transformation

p. 38
Une banque digitale,
agile et responsable

3

Comptes consolidés 2018

p. 44
Bilan

p. 46
Compte de résultat

4



LE MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

Pour My Money Group, l'année 2018 a été charnière, avec une accélération de sa transformation dans un secteur en pleine mutation.

Les excellents résultats de cette année attestent de l'engagement au quotidien de tous les collaborateurs et démontrent la capacité du Groupe à rester compétitif afin de toujours mieux répondre aux attentes de nos clients (crédits octroyés en hausse de 13%). Cette réussite, nous la devons également à nos partenaires avec lesquels nous avons noué des liens de confiance depuis des années pour accompagner la croissance organique aussi bien en métropole que dans les territoires d'Outre-Mer. Cette performance s'est effectuée

en maintenant une gestion rigoureuse de nos processus d'octroi de crédits, et sur une base solide de ratios réglementaires (16.6% de CET1).

Par ailleurs, en officialisant le rachat de la BESV (renommée My Partner Bank) le 28 décembre 2018, le Groupe a démontré sa capacité opérationnelle et financière à mener à bien ce type d'opérations et confirme ainsi sa volonté d'étendre son offre produits notamment auprès des professionnels. C'est désormais autour de ses trois pôles d'activité complémentaires (My Money Bank, My Money Outre-Mer et My Partner Bank) que vient se renforcer l'identité de My Money Group.

Parallèlement, le Groupe a continué à optimiser sa structure opérationnelle, avec une réduction de ses coûts de plus de 10% en 2018, et a souhaité prendre une trajectoire résolument orientée vers les nouvelles technologies et le numérique. Dans cette optique, une large partie de nos investissements a été consacrée à la digitalisation de nos activités et la modernisation de nos systèmes d'informations. Pour ce faire, My Money Group s'est allié avec des partenaires de premiers rangs dans les domaines des Fintech et des nouvelles technologies bancaires.

Ce processus de transformation continuera en 2019, année qui marque un siècle d'existence du Groupe dans le secteur des financements.

Cette longévité confirme la faculté de la banque à s'adapter aux enjeux de son époque et aux besoins de ses clients. Elle valide également les fondamentaux sur lesquels le business model a été bâti à savoir, le souci de la conformité, le respect de la réglementation et une gestion maîtrisée de ses risques.

Éric Shehadeh



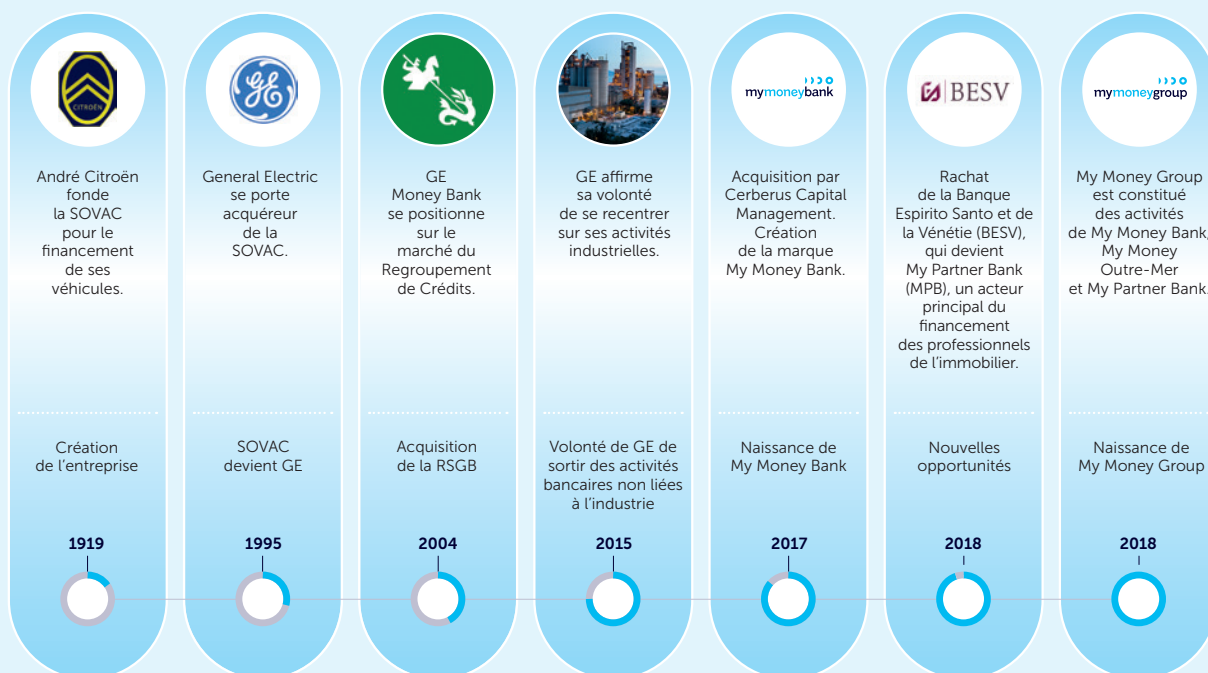
1



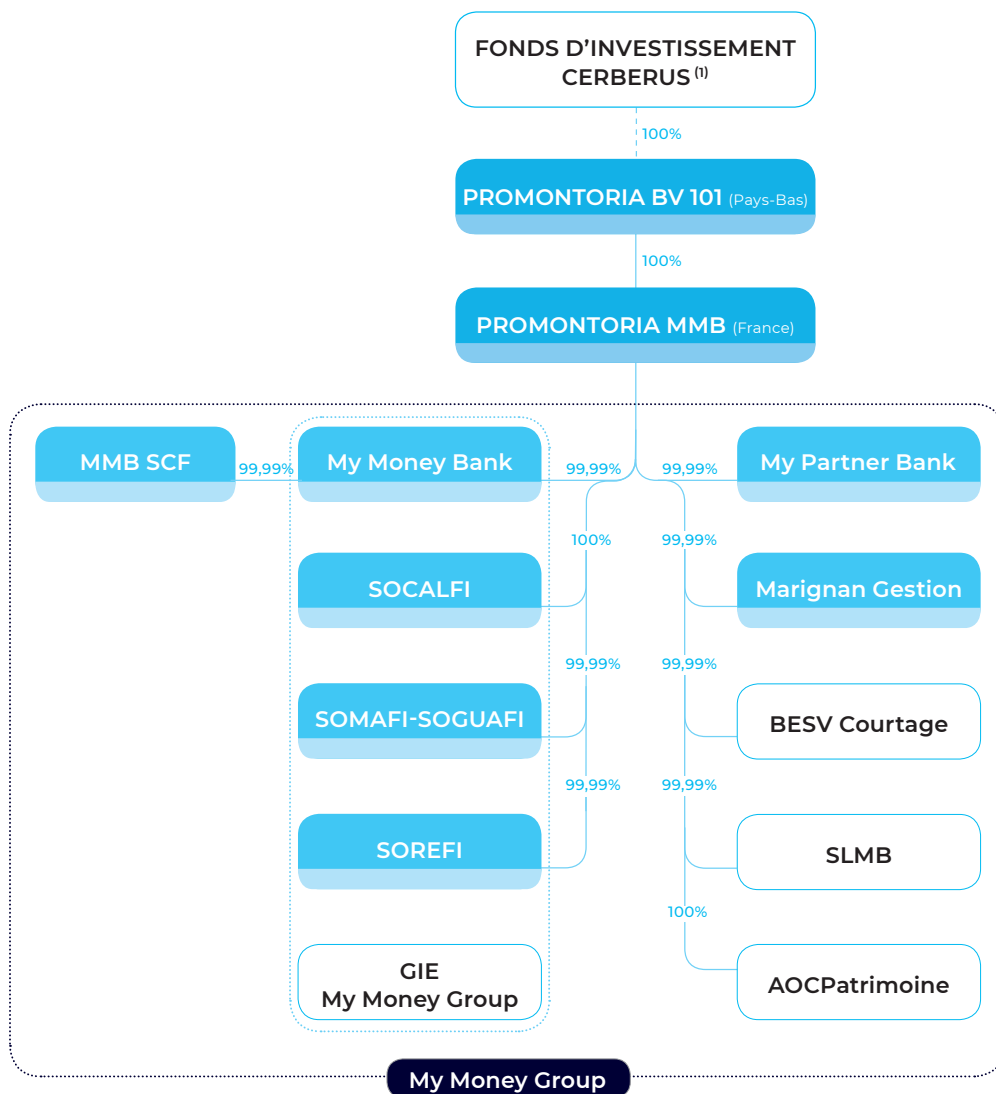
MY MONEY
GROUP
EN BREF

RAPPEL HISTORIQUE

100 ans d'existence sur le marché des financements aux particuliers et entreprises

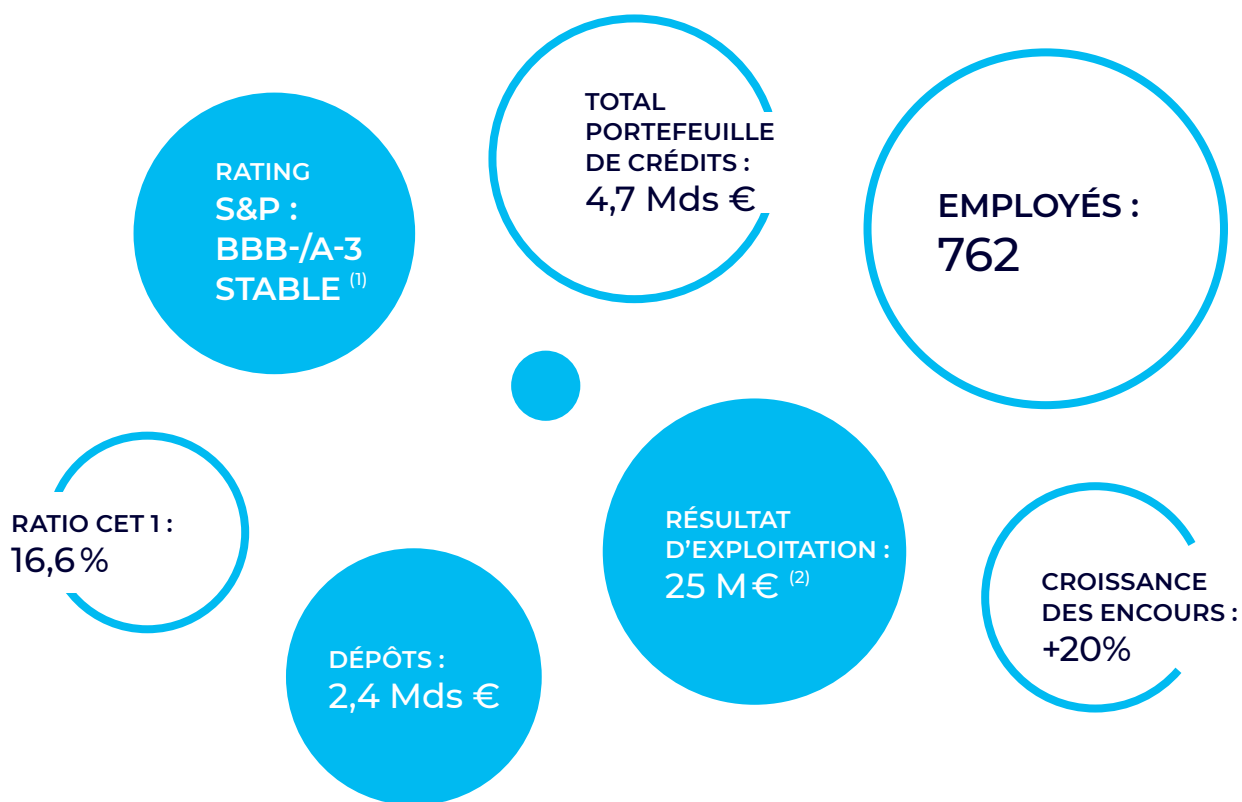


ORGANIGRAMME



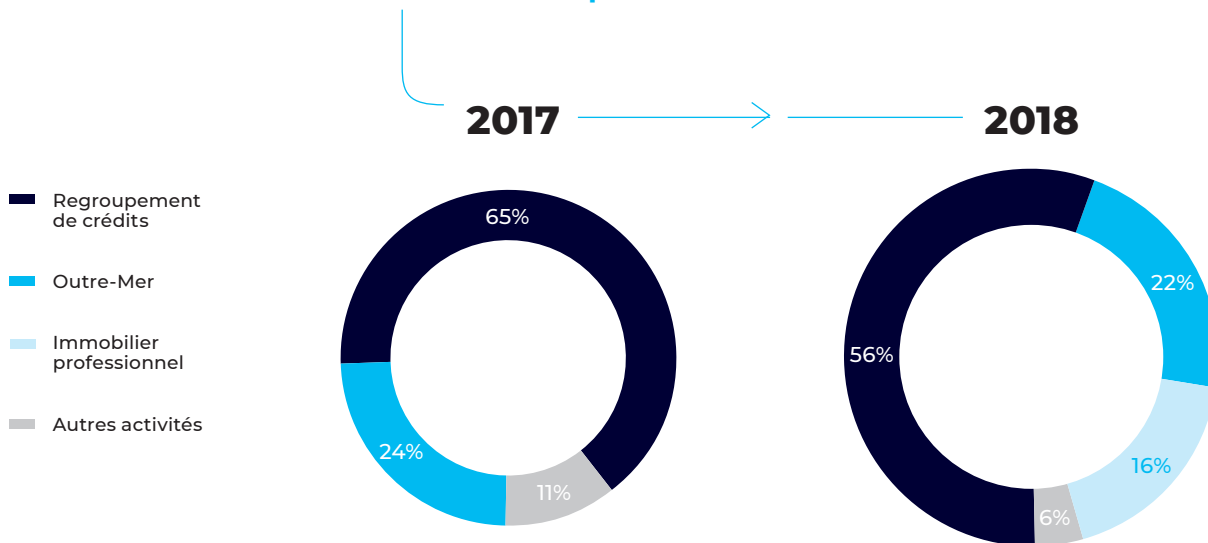
(1) Gérés par Cerberus Capital Management, un «Investment Advisor» régulé par la SEC aux Etats-Unis.

CHIFFRES CLÉS 2018

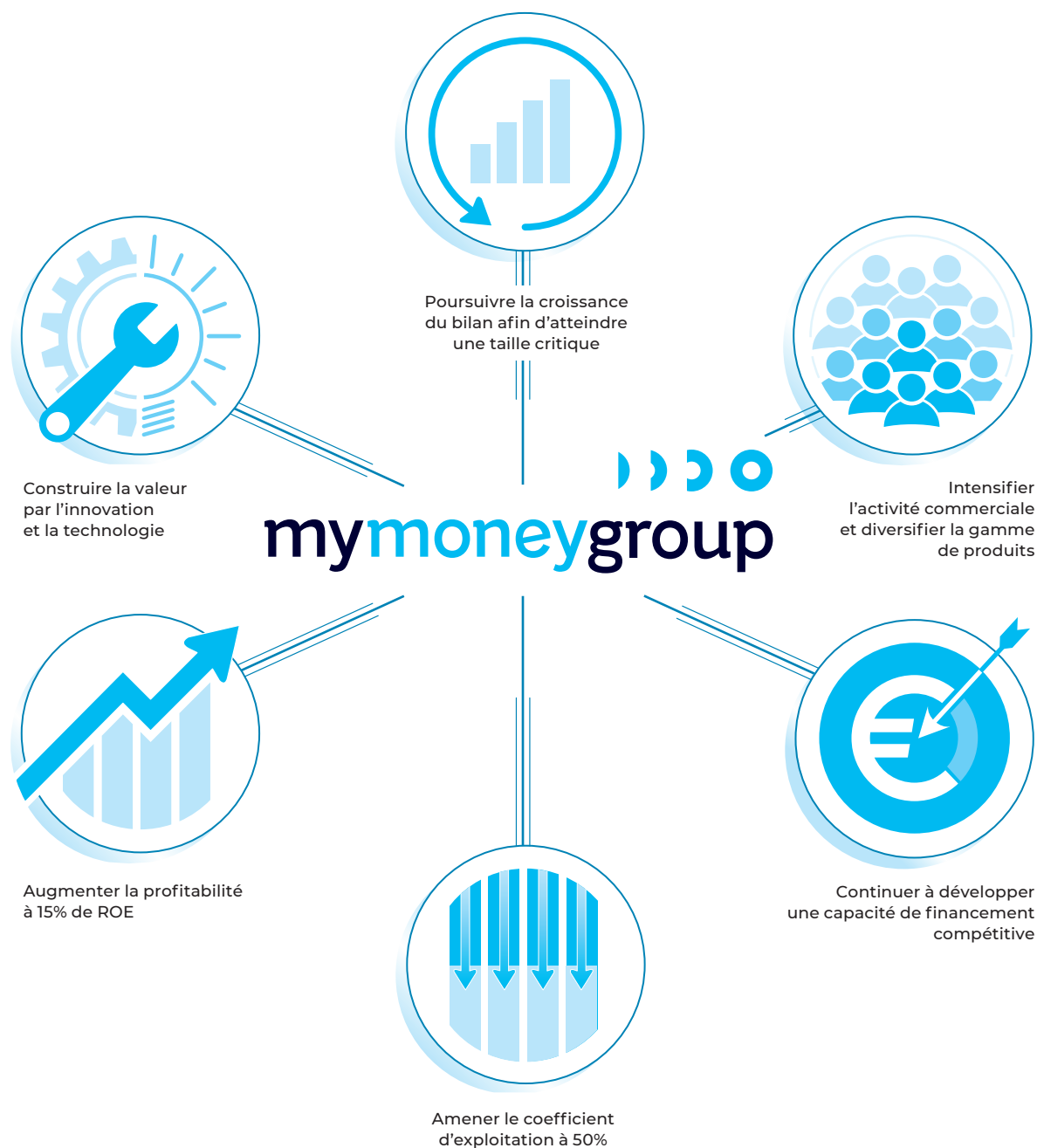


(1) Standard & Poor's - Octobre 2018. (2) Hors éléments exceptionnels. Résultat net de 107M€ avec éléments exceptionnels.

Évolution du mix produit

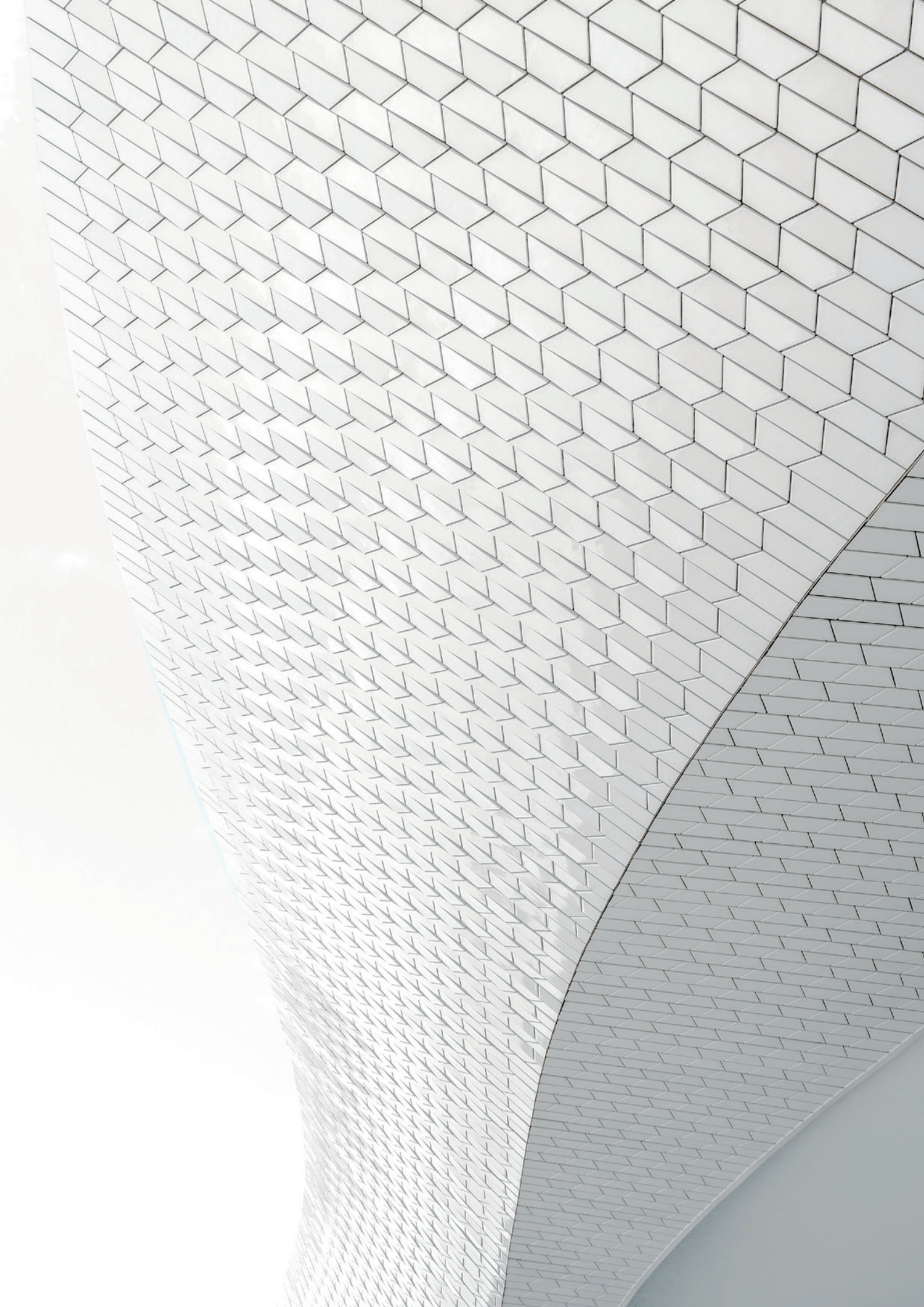


PRIORITÉS STRATÉGIQUES DU GROUPE À MOYEN TERME



Une stratégie globale déployée à tous les niveaux du Groupe , supervisée par un dispositif de gouvernance responsable au-delà des exigences réglementaires.





2

STRATÉGIE
& ACTIVITÉS

NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE

Historiquement, My Money Group opère sur des segments de niche avec des parts de marché significatives.

En métropole, My Money Bank représente près de 30% du marché total du regroupement de crédits intermédiés avec garantie hypothécaire.

Le Groupe est également un acteur incontournable dans le financement de l'économie réelle dans les territoires d'Outre-Mer par l'intermédiaire de ses filiales locales. Enfin, l'acquisition de My Partner Bank constitue une opportunité pour My Money Group d'étendre sa gamme de produits et de diversifier ses activités vers la banque commerciale.

Le Groupe a démontré sa faculté à simplifier les différentes activités dans lesquelles il intervient et accroître leurs rentabilités structurelles en capitalisant sur la forte expertise de ses équipes et en optimisant les processus opérationnels. My Money Group se focalise sur les marchés considérés comme stratégiques pour le développement du Groupe.

Ainsi, depuis 2016, le Groupe a cédé certaines de ses activités, notamment :

- les activités de financement immobilier (en novembre 2016),
- les activités de crédit à la consommation (en avril 2017), et
- les activités de crédit automobile en métropole (en Juin 2018).

Enfin, My Money Group a su nouer des liens de confiance avec des partenaires en France métropolitaine et Outre-Mer pour la commercialisation de ses produits. Cette volonté d'alliance permet de proposer une offre adaptée aux besoins des clients et de renforcer le positionnement du Groupe sur les activités adressées.

“ Notre business model bâti autour de nos clients et intermédiaires contribue au développement du groupe et assure flexibilité et réactivité dans nos réponses. ”

AXES STRATÉGIQUES & RÉALISATIONS 2018

5,8 Mds €
TOTAL BILAN 2018

Le plan stratégique du groupe établi autour des six impératifs stratégiques, a démarré en 2018.

1 | POURSUIVRE LA CROISSANCE DU BILAN AFIN D'ATTEINDRE UNE TAILLE CRITIQUE

La croissance du bilan est importante pour offrir les meilleures perspectives d'investissement et afin d'atteindre les objectifs de rentabilité du Groupe. La croissance du bilan s'articule autour de 3 axes possibles :

- le développement des activités existantes,
- le développement de nouvelles activités afin de compléter la gamme de produits et services bancaires proposés par My Money Group et ses filiales,
- le recours discipliné à la croissance externe.

My Money Group souhaite maintenir son rythme de développement en restant attentif aux opportunités de croissance externe à condition qu'elles répondent aux priorités suivantes :

- investir dans des activités complémentaires à valeur ajoutée,
- augmenter l'échelle du Centre d'Excellence Opérationnel de Nantes, spécialisé dans les opérations en crédit immobilier et regroupement de crédits,
- poursuivre la diversification des sources de financement et la croissance du programme de dépôts,
- acquérir de la technologie en investissant dans le domaine des Fintech,
- être compatible avec la maîtrise des exigences réglementaires.

Cession en Juin 2018 des activités de crédit automobile en métropole, à Financo, filiale du groupe Arkéa. L'intégralité des salariés rattachés à cette activité (environ 60 personnes) a été transférée vers le nouvel actionnaire.

Acquisition en Décembre 2018 de la Banque Espirito Santo et de la Vénétie (BESV), ancienne filiale du groupe Novo Banco, renommée My Partner Bank.

+13%

DE CROISSANCE
EN VOLUME ⁽¹⁾

2 | INTENSIFIER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE ET DIVERSIFIER LA GAMME DE PRODUITS

Dans le domaine du regroupement de crédits, My Money Group vise une croissance soutenue en consolidant les parts de marchés sur le segment « avec » garantie hypothécaire et en renforçant son positionnement sur le segment « sans » garantie hypothécaire en développant notamment l'approche directe (modèle Business to Consumer – B2C).

En outre, le Groupe souhaite compléter et enrichir sa gamme de produits et de services bancaires autour des thèmes suivants en métropole et territoires d'Outre-Mer :

- le développement du crédit Entreprise (Commercial Lending - en Outre-Mer uniquement),
- le développement du crédit à la consommation (Personal Loans),
- le développement des produits d'épargne et de paiement

L'acquisition de My Partner Bank va permettre au Groupe de diversifier son offre produits à destination des entreprises notamment au travers de son activité Immobilier Professionnel.

Le Groupe souhaite capitaliser sur l'expertise des équipes My Partner Bank pour accroître les volumes sur cette activité tout en maintenant un niveau d'exigence élevé en matière de gestion des risques et de rentabilité.

En métropole, les nouveaux volumes liés aux produits de regroupement de crédits (avec et sans hypothèque) ont progressé de 15% par rapport à 2017, à marge constante, pour s'établir à plus de 550 millions d'euros. L'encours sur ces produits reste stable par rapport à l'année précédente et atteint 2,6 milliards d'euros.

My Money Outre-Mer enregistre une progression de 12% du volume des prêts accordés, soit près de 500 millions d'euros en 2018. L'encours en Outre-Mer franchit pour la première fois la barre symbolique de 1 milliard d'euros, soit une progression de près de 9%.

Toutes les entités du pôle d'activité Outre-Mer sont en croissance entre 8% et 16%, à marge constante.

⁽¹⁾ Hors MPB

3 | CONTINUER À DÉVELOPPER UNE CAPACITÉ DE FINANCEMENT COMPÉTITIVE

Dans une logique de diminution de ses coûts de refinancement et de diversification de ses ressources employées, My Money Group a entrepris dès 2016 la mise en place d'un programme de financement garanti ou non (*secured* et *unsecured*) indépendant axé sur des opérations de titrisations (publiques et privées) et sur le développement de l'activité des dépôts.

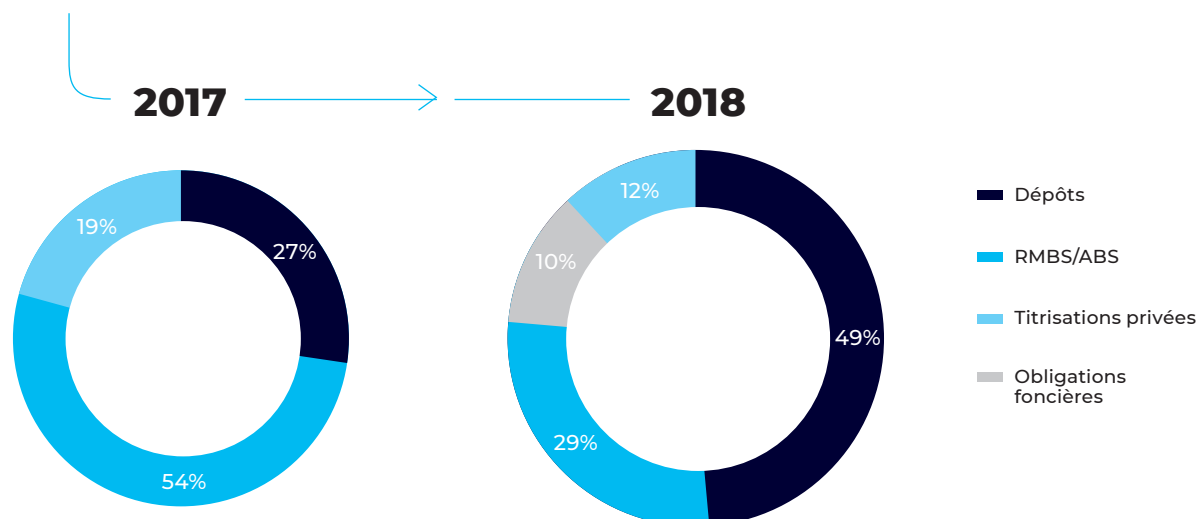
MMB SCF - Programme Covered Bonds

A l'été 2018, My Money Group s'est doté d'une société de crédit foncier (MMB SCF) dont l'objectif est de refinancer les créances issues de l'activité de regroupement de crédits (avec garantie hypothécaire) de My Money Bank. Filiale détenue à 100% par My Money Bank, MMB SCF a reçu l'agrément de l'ACPR et de la BCE en août 2018.

MMB SCF a procédé à son émission inaugurale d'obligations foncières (notées AAA par l'agence Standards & Poor's) en octobre 2018 pour un montant total de 500 millions d'euros avec une maturité de 7 ans soft bullet. L'opération a été sursouscrite et a rassemblé une quarantaine d'investisseurs internationaux, ce qui démontre l'intérêt et la confiance portés par les investisseurs dans le business model, la stratégie et le management de My Money Group. Les obligations foncières sont listées à Euronext Paris et satisfont aux dispositions applicables aux covered bonds des règlements CRD4 et UCITS.

A l'image des principales institutions financières françaises, My Money Group s'est ainsi dotée d'un outil de refinancement compétitif, pérenne et récurrent pour accompagner la croissance de ses activités et lever du financement sur des maturités longues.

Évolution de la structure de financement



LES DÉPÔTS

L'activité de dépôts constitue aujourd'hui une des principales sources de refinancement de My Money Group. En 2018, le groupe a collecté plus de 1,2 milliard d'euros de nouveaux volumes.

Cette croissance soutenue des dépôts s'explique notamment par :

- l'intérêt des investisseurs (particuliers et professionnels) pour les différents produits proposés par My Money Bank et ce, depuis plus de 10 ans,
- le dynamisme du réseau de Conseillers en Gestion de Patrimoines (CGP) qui contribue à la visibilité et la distribution des produits d'épargne My Money Bank
- la diversification des canaux de distribution via des partenariats avec des Fintech (Deposit Solutions et Raisin) ou des acteurs bancaires traditionnels et en ligne qui permet d'élargir à l'international la base de clients (particuliers et professionnels).

Avant le rachat de My Partner Bank, cette dernière avait conclu un partenariat avec la fintech Raisin afin de collecter des dépôts de particuliers.

Ce partenariat a contribué à l'autonomie de My Partner Bank en matière de refinancement et représente en 2018 plus de 50% des sources de refinancement.

My Partner Bank permet à My Money Group de diversifier sa base de clients et accroître sa balance de dépôts (2,4 milliards d'euros à fin 2018).

4 | AMENER LE COEFFICIENT D'EXPLOITATION À 50%

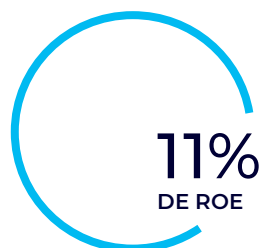
Les frais généraux ont diminué de près de 20% au cours des deux dernières années.

My Money Group continuera à optimiser sa structure de coûts à travers :

- la simplification du business et la cession des actifs non prioritaires,
- l'investissement dans la modernisation technologique,
- la croissance du bilan générant une meilleure absorption des coûts de structure.

Le Groupe a entrepris des investissements conséquents pour moderniser ses systèmes d'information et digitaliser ses canaux d'acquisition.

Les résultats attendus permettront d'optimiser les processus opérationnels, diminuer le temps de réponse aux clients tout en maintenant un niveau élevé en matière de gestion des risques.



Une profitabilité en hausse par rapport à l'exercice précédent avec un retour sur fonds propres de 11% sur les nouveaux volumes originés en 2018.

5 | AUGMENTER LA PROFITABILITÉ À 15% DE ROE

La croissance profitable est une exigence clé pour My Money Group. L'objectif est d'atteindre progressivement 15 % de retour sur fonds propres, à travers une attention constante aux éléments suivants :

- rigueur tarifaire,
- coûts de financement compétitifs,
- développement des revenus annexes,
- maîtrise continue du risque de crédit,
- gains d'échelle et optimisation des coûts de structure,
- simplification des activités stratégiques du groupe.

6 | CONSTRUIRE LA VALEUR PAR L'INNOVATION ET LA TECHNOLOGIE

La modernisation des systèmes et la transformation technologique sont au cœur de la stratégie souhaitée par le groupe.

Pour répondre aux enjeux en matière de digitalisation et afin de mieux répondre aux besoins de ses clients, My Money Group se donne les moyens de ses ambitions.

Le Groupe a ainsi validé un plan d'investissement de plus de 20 millions d'euros sur 3 ans pour sa transformation technologique axée autour des impératifs suivants :

- **La digitalisation des processus de vente :** amélioration du « time to Answer », dématérialisation, automatisation de l'analyse des pièces et système de scoring.
- **La modernisation des outils technologiques et l'optimisation des systèmes d'informations** architectures orientées Web (WOA), simplification des applications finance, déploiement d'une architecture évolutive.
- **L'optimisation et digitalisation du parcours client :** e-servicing, applications smartphone.
- **Le déploiement de la méthodologie AGILE dans la gestion des différents projets internes :** ce choix stratégique permet au Groupe de mieux répondre aux risques liés à son plan de digitalisation globale, d'optimiser la performance et la cohésion de ses collaborateurs et d'assurer une évolution permanente.

L'indépendance en termes d'applicatifs était l'une des priorités annoncées par My Money Group sur 2018.

En septembre de la même année, la fin du plan de transition (TSA) et parallèlement la mise en place du programme de remplacement marquent l'arrêt des dernières relations avec l'ancien actionnaire.



La banque propose en France métropolitaine ses produits de regroupement de crédits et d'épargne (dépôt) principalement via un réseau de partenaires privilégiés. Elle distribue également des assurances et prestations complémentaires pour les particuliers et entreprises.



REGROUPEMENT DE CRÉDITS

Acteur significatif dans cette activité, My Money Bank décline pour les particuliers une gamme d'offres de regroupement de crédits, avec ou sans garantie hypothécaire, et propose des offres personnalisées pour sa clientèle (senior, professions libérales, événements de la vie, financement de nouveaux projets).

En 2018 :

- Cession de l'activité financement automobile en métropole à Financo (filiale d'Arkea).
- Mise en œuvre du programme « Transfo DC » qui vise à l'amélioration des délais de réponse aux clients et l'optimisation des processus (transformation digitale du parcours client) pour l'activité de regroupements de crédits.
- 1,2 milliard d'euros de volumes collectés sur les produits d'épargne.
- Consolidation du partenariat avec Deposit Solutions qui assure une diversification de la clientèle de particuliers qui souhaite accéder aux produits d'épargne My Money Bank.
- Dans le cadre de son projet de transformation digitale orienté dépôt « Cashmire », My Money Bank a signé un partenariat avec la fintech Mambu (plateforme bancaire en mode SaaS) en Octobre 2018 afin d'optimiser le parcours client et la gestion de ses activités opérationnelles.
- Lancement du nouvel outil d'acquisition d'assurance (pour le regroupement de crédits hypothécaires) Web Creditor avec notre partenaire AXA CLP.

ÉPARGNE « DÉPÔT »

My Money Bank propose une gamme de produits d'épargne performante destinée aux particuliers et aux professionnels :

- Le compte à terme
- Le compte épargne rémunéré (disponible pour les particuliers et les organismes à but non lucratif).

My Money Bank s'appuie sur de nombreux partenariats avec des conseillers en gestion de patrimoine (CGP) ainsi que sur ses équipes internes pour la distribution des offres de placement. Les produits d'épargne sont disponibles, à ce jour, en métropole seulement.

La collecte de dépôts contribue au refinancement des activités de crédit proposées par My Money Bank.

ASSURANCES

My Money Bank, en sa qualité de mandataire d'assurances, propose des solutions d'assurance « emprunteur » à ses clients.

(1) Hors dépôts.

Historiquement, My Money Group est un acteur incontournable sur les activités de financement dans les territoires d'Outre-Mer par l'intermédiaire de ses filiales directes Sorefi (La Réunion), Somafi-Soguafi (Antilles et Guyane) et Socalfi (Nouvelle Calédonie).

Ces dernières proposent des solutions de financement aux particuliers (financement automobile et crédit à la consommation) et professionnels (financement automobile et équipements).



FINANCEMENT AUTOMOBILE

Opérateur majeur du financement automobile sur le lieu de vente, avec ses filiales d'Outre-Mer, My Money Group propose par l'intermédiaire de ses distributeurs partenaires :

- des solutions pour les particuliers, en vente à crédit (VAC) et location avec option d'achat (LOA), des produits locatifs et de défiscalisation
- des solutions pour les entreprises et les professionnels. La gamme de produits permet à nos clients de réaliser les investissements nécessaires à la croissance de leur entreprise : matériels industriels et agricoles, matériels de bureautique et informatique, transport, manutention, BTP, flotte de véhicules (vente à crédit et produits locatifs).

CRÉDIT À LA CONSOMMATION

My Money Group offre, en Outre-Mer, une gamme de prêts personnels répondant à l'ensemble des besoins et projets de sa clientèle de particuliers :

- l'automobile,
- l'équipement du foyer,
- les travaux,
- les voyages.

En 2018 :

Projet « Grand Raid Outre-Mer » :
ce projet stratégique visant à doter les trois entités d'Outre-Mer d'outils technologiques et de processus harmonisés en vue d'améliorer, la performance à l'acceptation des dossiers (« Time To Answer »), la productivité, la qualité de services, et ainsi mieux faire face à la concurrence des grands groupes bancaires. La mise en place de ce projet ambitieux, en termes d'investissements technologiques, se poursuivra sur l'année 2019.

Il permettra le remplacement de l'outil de gestion actuel par un progiciel spécialisé offrant de meilleures fonctionnalités, la construction d'un nouvel outil de Front Office et la poursuite du déploiement de l'initiative « E-Sofi » visant la dématérialisation des documents et du workflow.

ASSURANCES

My Money Outre-Mer, en sa qualité de mandataire d'assurances, propose des assurances et des prestations complémentaires, facultatives, à l'appui de ses financements en VAC et en LOA pour les particuliers et les entreprises :

- l'assurance « emprunteur »,
- l'assurance « perte financière »,
- la garantie pannes mécaniques et assistance (dépannage, remorquage, véhicule de remplacement).

En intégrant fin 2018, les activités et le savoir-faire du groupe BESV, My Money Group se diversifie et propose désormais des offres de financement aux entreprises en métropole. My Partner Bank, bénéficie d'une expertise reconnue notamment dans le financement des professionnels de l'immobilier.



IMMOBILIER PROFESSIONNEL

MPB accompagne les professionnels dans la réalisation de leurs projets immobiliers dont les clients principaux sont :

- **Les marchands de biens** : acquisition et rénovation de biens portant principalement sur des immeubles à usage d'habitation ou mixte. L'objectif étant une remise sur le marché en intégralité (bloc) ou en vente en lots.
- **Les promoteurs immobiliers** : MPB intervient dans l'ensemble des phases du projet de promotion dès l'acquisition du terrain.

AUTRES FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS

My Partner Bank accompagne les investisseurs financiers dans leurs projets de développement ou de croissance externe de type :

- **Financements structurés** : MPB bénéficie de 20 ans d'expérience dans les opérations à effet de levier (LBO) et accompagne ses clients dans la structuration d'opérations de titrisation et propose également une activité de dépositaire pour le compte de FCT.
- **Financements professionnels et spécialisés** : My Partner Bank propose également des financements et services bancaires à destination :
 - des entreprises de tailles intermédiaires en France et à l'International,
 - du secteur du Cinéma et de l'Audiovisuel,
 - des Mandataires de Justice dans le cadre de procédures collectives.

En 2019, My Partner Bank a décidé de se recentrer autour de son expertise liée à l'immobilier professionnel.

(1) Hors Raisin.

GOUVERNANCE



LE MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

My Money Group maintient le rythme de sa transformation tout en s'attachant à être un acteur responsable dans le paysage bancaire en France.

Les trois pôles d'activité qui constituent aujourd'hui le Groupe sont animés par des principes communs d'excellence opérationnelle, de recherche du plus haut niveau de conformité et de protection de ses clients.

La validation par les autorités de régulation françaises et européennes du rachat de la BESV (renommée My Partner Bank) est le dernier reflet en date d'une confiance dans le modèle économique du Groupe, dans sa stratégie et son modèle de gouvernance.

Le choix assumé d'une organisation duale en matière de gouvernance d'entreprise contribue à l'équilibre entre les pouvoirs de gestion et de contrôle et permet de valider les orientations stratégiques en maintenant un niveau d'exigence élevé en matière de suivi des risques.

Les différents comités qui animent la gouvernance assurent une prise de décision dûment contrôlée qui sert au mieux les intérêts à long terme du Groupe.

Au titre de l'exercice 2018, 19 Conseils d'Administration se sont ainsi tenus pour les différentes entités de My Money Group.

Cette année encore, la promotion de notre culture de croissance maîtrisée commune à l'ensemble des collaborateurs a permis d'accroître les volumes d'activité tout en garantissant une stricte gestion du coût du risque.

Les profils robustes de solvabilité et de liquidité, au-delà des seuils réglementaires exigés, confortent notre stratégie ainsi que son exécution opérationnelle.

Fort de son histoire, My Money Group se positionne aujourd'hui comme une banque relationnelle à taille humaine avec un modèle adapté aux besoins de ses clients, dans un contexte de profondes mutations économiques, réglementaires et technologiques.

Alain Demarolle

Equipe de Management My Money Group



ÉRIC
SHEHADEH
DIRECTEUR GÉNÉRAL



THOMAS
SCHNEEGANS
DIRECTEUR GÉNÉRAL
MPB
DIRECTEUR FINANCIER
GROUPE



JACQUES
ROUQUETTE
DIRECTEUR
GÉNÉRAL
OUTRE-MER



GILLES
DE LAUNAY
DIRECTEUR
GÉNÉRAL
REGROUPEMENT
DE CRÉDITS



ISABELLE
MEGHNAGI
DIRECTRICE DES
RESSOURCES
HUMAINES



PHILIPPE
MARTINIE
DIRECTEUR
DES RISQUES



JEAN-PIERRE
NELISSEN
DIRECTEUR
INFORMATIQUE
& TECHNOLOGIES



BRUNO
VIGOGNE
DIRECTEUR
DE LA
CONFORMITÉ



MATHIEU
BECKER
DIRECTEUR
JURIDIQUE



FADY
WAKIL
TRÉSORIER



DOMINIQUE
QUINTARD
DIRECTRICE
DE L'AUDIT
INTERNE



JEREMY
BRACQ
DIRECTEUR
FINANCIER
ADJOINT



MATTHIEU
FLICHY
DIRECTEUR DES
INVESTISSEMENTS ET
CORPORATE DEVELOPMENT

Conseil d'Administration



ALAIN
DEMAROLLE

PRÉSIDENT DES CONSEILS D'ADMINISTRATION

Président du conseil de surveillance du groupe MCS
Ancien Président conseil d'administration de LCH Clearnet SA



DANIEL
CHOQUETTE

ASSOCIÉ CHEZ CCM

Dirigeant expérimenté
sur les marchés financiers



JEAN
BALLANDRAS

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL CHEZ AKUO ENERGY

Membre du corps préfectoral en Outre-Mer
(Réunion, Guyane, Pacifique)



LELAND
WILSON

PRÉSIDENT DE COREPOINT GROUP

Dirigeant expérimenté dans le secteur
du financement automobile



THOMAS
DE BOURAYNE

PRÉSIDENT FONDATEUR DE credit.fr

Expert Crédit à la consommation
Crédit Universel, Cofidis, Experian



HELEN
HESLOP

ADMINISTRATRICE DE SOCIÉTÉS

Ancien cadre dirigeant GE
Directrice Financière GE Money



KEITH
TIETJEN

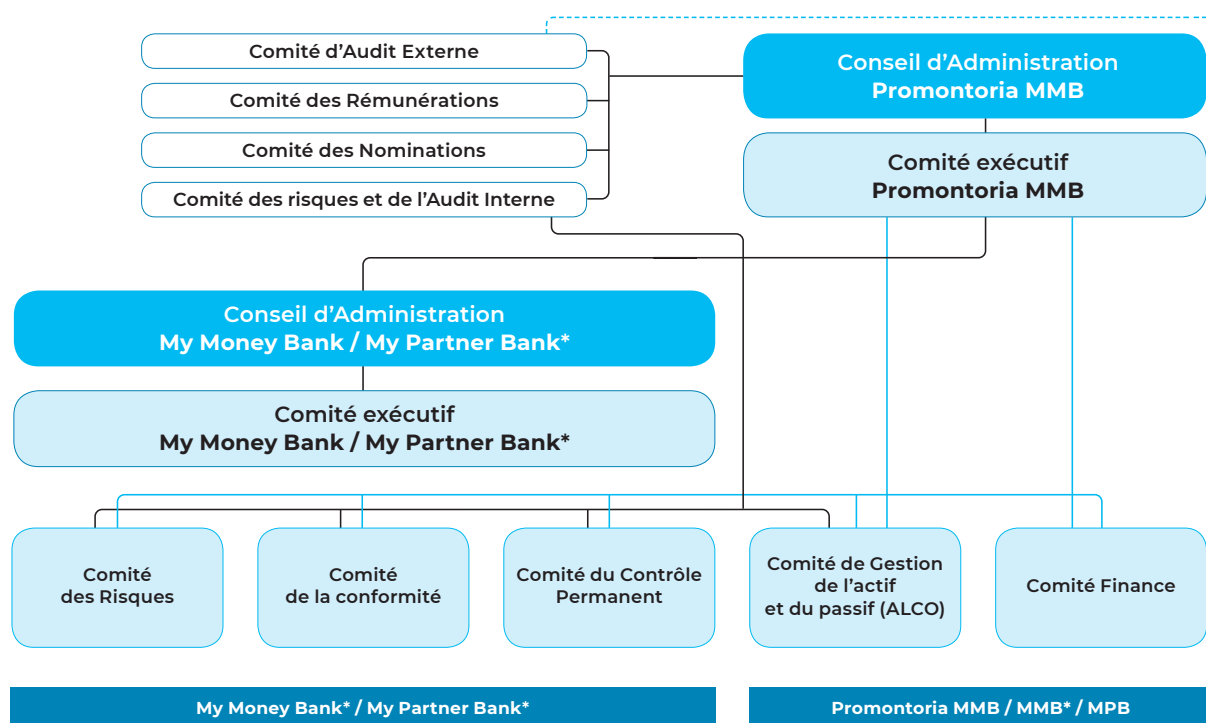
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS CCM

Ancien collaborateur GE
Directeur financier US et CA

CONSEIL D'ADMINISTRATION DOMS

Cinq comités stratégiques (comité de gestion de l'actif et du passif, comité finance, comité des risques, comité de la conformité et comité du contrôle permanent) permettent de relayer de manière continue les informations stratégiques liées aux différentes activités du groupe et de faciliter la prise de décision. Afin de se conformer aux règles les plus strictes en matière de gouvernance bancaire, quatre comités spécialisés ont été mis en place :

le comité des nominations, le comité des risques et de l'audit interne et le comité des rémunérations. Suite à l'acquisition de My Partner Bank, des travaux d'alignement des comités dans cette société ont été initiés et seront effectifs en 2019.



Un groupe bancaire indépendant et supervisé

En tant qu'institution financière établie en France My Money Group est supervisée et contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), l'Autorité des Marchés Financiers et est membre d'organismes reconnus dans le cadre de la protection de la clientèle bancaire.



Soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution



Membre de l'Association Française des Sociétés Financières ⁽¹⁾



Adhérente au Fonds de Garantie des Dépôts et de Résolution



Membre de l'Office de Coordination Bancaire et Financière



Soumise à l'Autorité des Marchés Financiers

* Un dispositif de gouvernance s'applique également aux entités réglementées avec des comités dédiés (Sorefi, Somafi-Soguafi, Socalfi, MMB SCF et Marignan Gestion)

(1) Pour MMB et les DOMs uniquement

LA GESTION DES RISQUES

Le Groupe est doté d'une gouvernance, en matière de gestion des risques, lui permettant de s'assurer du respect de ses obligations externes et de son cadre interne.

Le dispositif de maîtrise des risques s'appuie sur les trois lignes de défense qui constituent le cadre général du contrôle interne :

- Une première ligne au sein des fonctions opérationnelles en charge de la déclinaison du dispositif de gestion des risques validé par les Directions des risques et de la conformité ;
- Une seconde ligne matérialisée par les Directions des risques et de la conformité, en charge de l'élaboration du cadre général pour définir et faire évoluer les dispositifs de maîtrise des risques ;
- Une dernière ligne au travers de l'Audit Interne chargée de donner une mesure indépendante de l'efficacité de la maîtrise des risques mise en place.

Par ailleurs, le cadre d'appétence pour le risque (formalisée annuellement dans le « Risk Appetite Statement ») est constitué de l'ensemble des normes, polices, méthodologies, procédures et contrôles qui contribuent à :

- La définition et la mise en œuvre d'un dispositif de limites ;
- La mise en place d'un processus d'alerte de dépassement des seuils et des limites ;
- Une organisation des rôles et responsabilités en matière de gestion des risques ;
- Une documentation et des processus pour assurer la déclinaison opérationnelle de l'appétit pour le risque et des principes d'organisations liés.

La gestion des différents risques présentés ci-dessous s'applique aux entités My Money Bank, les filiales d'Outre-Mer et MMB SCF. Dans le cadre du rapprochement avec My Partner Bank, des travaux d'harmonisation liés à la gestion des risques au niveau consolidé sont en cours de réalisation et seront finalisés sur l'exercice 2019.

» CRÉDIT

Compte tenu des activités de ses différentes entités, le Groupe est soumis au risque de défaut de ses clients, particuliers et professionnels, en métropole et dans les territoires d'Outre-Mer. Pour atténuer l'impact de ce risque, la Direction des risques veille à actualiser régulièrement les dispositifs d'octroi, en fonction de la typologie des produits proposés, s'assure du suivi d'indicateurs clés (« KRI ») et du respect des limites définies.

L'expertise des équipes, sur des métiers historiques du Groupe, participe à la maîtrise renforcée du dispositif d'octroi.

Pour éviter tout risque de concentration, des limites sont définies et contrôlées mensuellement.

» LIQUIDITÉ

Le Groupe s'efforce de maintenir une gestion prudente et rigoureuse du risque de sa liquidité. Au 31 décembre 2018, My Money Group (My Partner Bank comprise) enregistrait un ratio de liquidité court terme (LCR) de 123% et un ratio de liquidité long terme supérieur à 100%.

My Money Group dispose de ressources diversifiées de liquidités constituées de : Cash en banque, HQLA (actifs hautement liquides), accès aux financements de la BCE et de multiples lignes de financement non utilisées.

Le suivi des prévisions et des indicateurs (EWI : Early Warning Indicator) de la liquidité est effectué de manière quotidienne, permettant un étroit contrôle des risques de marché de liquidité. Par ailleurs, au niveau du Groupe, sont réalisés des exercices de stress test, dont les résultats sont présentés chaque mois lors du Comité ALCO.

OPÉRATIONNEL

La fonction, abritée au sein de l'équipe ERM (Entreprise Risk Management) du Groupe, assure un suivi régulier des événements de risque opérationnel selon qu'ils relèvent d'un coût d'opportunité, d'un manque à gagner, ou de pertes opérationnelles effectives.

Ces dernières sont classifiées suivant les catégories bâloises (fraude interne, fraude externe, pratiques en matière d'emploi et de sécurité sur le lieu de travail, produits / clients et pratiques commerciales, dommages aux actifs corporels, interruption de l'activité et des systèmes, exécution / livraison et gestion des processus) et sont reportées dans le cadre des reporting réglementaires COREP (COMmon solvency ratio REPorting).

Le suivi des risques opérationnels s'articule avec les processus d'actualisation de la cartographie des risques et des contrôles de chaque entité (RCSA, Risk and Control Self-Assessment) permettant de définir un plan de contrôle permanent approprié. Le plan de contrôle évolue continuellement selon les évolutions des outils et processus ainsi que des résultats du risque opérationnel.

Par ailleurs, le Groupe adopte l'approche standard pour le calcul de l'allocation de capital au titre des exigences de Fonds Propres (FP - Pilier 1) relatives au Risque Opérationnel.

SOLVABILITÉ

Au 31 décembre 2018, le ratio de solvabilité consolidé (incluant My Partner Bank) s'élève à 16,6%. Maintenir un niveau de solvabilité supérieur aux exigences du régulateur est une priorité pour la direction du Groupe, dans le cadre de notre stratégie de gestion prudente et maîtrisée.

Au titre du Pilier II, My Money Group dispose d'un processus d'évaluation de l'adéquation de son capital interne (ICAAP) qui s'articule autour de :

- La planification à moyen terme des besoins en capital réglementaire
- L'évaluation du besoin en capital induit par les principaux risques du Groupe

La totalité des fonds propres du Groupe sont constitués de fonds propres CET1, dont le montant s'élève à 613 millions d'euros à fin 2018.

Parallèlement, les actifs pondérés (Risk Weighted Assets) au niveau consolidé, sont de 3,7 milliards d'euros.

MARCHÉ

My Money Group n'effectue pas d'opérations de trading pour compte propre, et les seules positions prises sur les marchés financiers résultent de la stratégie de gestion de trésorerie. Aujourd'hui le Groupe est essentiellement exposé au risque d'évolution des taux d'intérêts, couvert par la mise en place, depuis 2017, d'opérations de swaps.

En 2018, aucun dépassement des limites fixées dans le risk appetite du Groupe n'a été constaté.



3

CULTURE
D'ENTREPRISE

DES VALEURS QUI FORGENT L'ADN DU GROUPE

Notre Groupe a élaboré en mars 2018 un Code de conduite qui s'intègre dans le document baptisé « Ce que nous sommes » et qui représente la vision collective de l'ensemble des collaborateurs de toutes les entités qui le composent.

Nos valeurs et principes ont été définis dans une démarche participative mettant à contribution l'ensemble des collaborateurs de métropole et d'Outre-Mer. Le respect et l'adhésion à ces valeurs par chacun de nos dirigeants et collaborateurs sont essentiels afin de poursuivre notre stratégie de transformation et de croissance, tout en préservant la confiance de nos clients, actionnaires et de la société dans son ensemble.

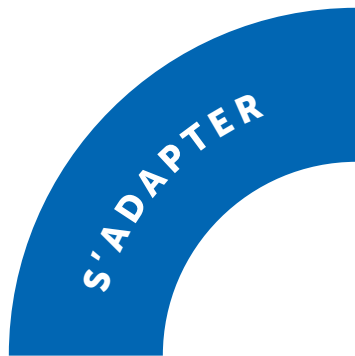
En effet, il appartient à chacun de nos collaborateurs, indépendamment de tout niveau hiérarchique, de faire vivre et d'incarner au quotidien les valeurs et principes du Groupe, en interne et en externe. Nous veillons également à ce que nos partenaires, fournisseurs et autres relations extérieures, adhèrent à nos valeurs et principes lorsqu'ils traitent avec nos entités ou en leur nom.

Affirmer nos engagements avec conviction au sein du Code de conduite illustre notre volonté de demeurer un acteur financier responsable qui construit son avenir et ses succès sur une base solide en termes d'éthique professionnelle et d'intégrité.

Diffusion et appropriation des valeurs du Groupe

En tant qu'acteur engagé dans le financement des particuliers et des entreprises en France métropolitaine et dans les territoires d'Outre-Mer, My Money Group développe et diffuse ses valeurs aussi bien en interne qu'en externe.

Les valeurs font partie intégrante du quotidien de nos collaborateurs. En effet, notre Groupe n'a pas simplement souhaité définir quelques valeurs phares mais bien les transposer et les appliquer au travail quotidien de chacun de ses salariés.



- Participer à la mise en place du changement.
- Être en veille dynamique.
- Investir dans les talents et la formation.



- Saisir chaque opportunité de croissance.
- Tester, partager et décider avec agilité.
- Innover avec nos collaborateurs et nos clients.



- Capitaliser sur la culture du résultat.
- Placer la rentabilité au cœur de la création de valeur.
- Atteindre et dépasser les objectifs d'entreprise.



- Reconnaître l'engagement de nos collaborateurs.
- Communiquer en toute transparence.
- S'engager ensemble dans le respect et la diversité.

INTÉGRITÉ & EXPERTISE

DES COLLABORATEURS ENGAGÉS DANS LA TRANSFORMATION

Avec plus de 760 employés sur l'exercice 2018, nos collaborateurs sont au cœur des préoccupations du groupe et représentent un enjeu essentiel compte tenu de la réglementation stricte appliquée aux activités du groupe. Dans un environnement dynamique en pleine mutation, la fonction des ressources humaines a été repensée pour devenir un partenaire au service des collaborateurs et favoriser ainsi la gestion des talents.

La formation et l'accompagnement

La politique de formation de My Money Group répond à un triple objectif :

- Accompagner les collaborateurs dans leur évolution de carrière,
- Maintenir un haut niveau de compétences,
- Permettre et réussir la transformation du Groupe.

La politique de formation a été repensée pour permettre aux collaborateurs d'évoluer au sein du Groupe en même temps que celui-ci se réinvente. Mettre les collaborateurs en situation d'accompagner la transformation digitale, culturelle et organisationnelle ayant donné naissance à My Money Group était un grand défi dans un contexte d'indépendance.

L'offre de formation est ainsi pensée pour se calquer sur les nouveaux enjeux stratégiques de l'industrie bancaire et plus particulièrement du Groupe. Les collaborateurs ont eu accès à des programmes de formation de type « UX Design, Manager 3.0 ou Lean Management » pour accompagner le changement.

L'acquisition de nouvelles compétences couplée à un accompagnement individuel permet aux salariés de s'adapter aux nouveaux métiers de la finance et de l'informatique et favorise leur mobilité interne et hiérarchique.

En renforçant l'employabilité des salariés, il leur est permis de s'adapter plus facilement aux valeurs qui définissent le Groupe et d'inscrire durablement leur plan de carrière au sein des effectifs.

Le recrutement

Le recrutement est un levier essentiel dans la stratégie de développement du Groupe. En s'assurant une stature d'employeur attractif sur son marché, le Groupe peut attirer de nouveaux talents pour soutenir la croissance de son activité. En 2018, le Groupe a embauché plus de 70 personnes en métropole et dans ses filiales d'Outre-Mer.

My Money Group a développé et lancé son premier Graduate Program intitulé « My Leadership Program », dédié à la Finance. Il s'agit d'un programme sur 2 ans, composé de 4 rotations dans différentes fonctions, et potentiellement dans différentes entités du Groupe.

Les membres du programme bénéficient de formations spécifiques dans les domaines de la Finance, du Business et du Leadership. Ils bénéficient d'un double mentoring avec un manager fonctionnel et un program manager, ainsi que d'une évaluation à l'issue de chaque rotation.

Ce programme constitue une vitrine pour le groupe et favorise l'attractivité des jeunes diplômés à haut potentiel.

« Les collaborateurs sont placés au centre de l'organisation et accompagnent la transformation du Groupe. »

La rétention des talents

Capitaliser sur l'expertise des collaborateurs et faciliter ainsi le processus de transformation à tous les niveaux de l'organisation est un enjeu majeur pour le Groupe. C'est pourquoi le Groupe a fait de la rétention des talents l'une de ses priorités pour les années à venir en bâtissant une démarche de co-construction axée autour des thématiques suivantes :



TRANSPARENCE ET ÉCHANGE

Le management de My Money Group partage en toute transparence ses résultats et sa stratégie avec ses salariés de façon régulière. Par ailleurs et afin de donner de la visibilité aux managers sur des sujets ad hoc, la DRH organise une réunion tous les deux mois, à leur attention. A cette occasion, ils ont notamment l'opportunité de poser des questions, et d'échanger avec leurs collègues sur des sujets concrets, participant ainsi à la construction perpétuelle de notre dynamique.



PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION ET RECONNAISSANCE

Le Groupe favorise la promotion en interne et responsabilise ses employés en les impliquant dans le processus de transformation de la banque. Enfin, persuadé que la reconnaissance est un levier à fort impact de la rétention, le Groupe s'attache à valoriser la contribution exceptionnelle de certains salariés, en décernant des « awards ». À ce titre, plus de 150 salariés ont été récompensés en 2018.



ÉVALUATION

Les ressources humaines ont souhaité faire évoluer le système d'évaluation traditionnel en favorisant les approches « 360° » et les pratiques de « reverse mentoring » facilitant les échanges entre les équipes et les managers. Plus largement, dans le cadre de sa transformation digitale, les équipes des ressources humaines ont noué un partenariat en 2018 avec l'entreprise Talentsoft pour développer un nouveau système d'évaluation « My Performance Review ». Le déploiement de ce nouvel outil et la 1^{ère} campagne d'évaluation interviendront en 2019.



RÉMUNÉRATION

La rémunération étant une composante importante aussi bien des dispositifs visant à attirer de nouveaux collaborateurs que de ceux visant à les conserver dans le Groupe, ce sujet est fortement considéré par les instances dirigeantes de My Money Group. Au moins une fois par an, au moment du plan salarial, la DRH étudie les rémunérations afin de s'assurer de l'équité en interne et d'être en phase avec le marché. En 2018, au niveau de My Money Bank, il a été alloué un budget d'augmentation équivalant à 1,3% de la masse salariale, réservé aux augmentations au mérite, en fonction de la performance. Ainsi, 86% des salariés ont bénéficié d'une augmentation de salaire en 2018.

UNE BANQUE DIGITALE, AGILE & RESPONSABLE

Digitalisation

Dans un contexte de digitalisation massive du marché bancaire et des nouveaux modes de consommation de la clientèle, le Groupe a décidé de mettre en œuvre une stratégie digitale innovante et ambitieuse tout en repensant ses structures informatiques et son organisation de travail.

Les efforts humains et financiers déployés par le Groupe contribuent à la fois à la digitalisation de l'expérience client (en métropole et Outre-Mer) et la modernisation des systèmes informatiques internes.

Ainsi, plusieurs initiatives ont été lancées en 2018 et notamment le développement d'interfaces métiers qui assurent une dématérialisation des documents des clients. Une application a été mise à disposition des équipes commerciales d'Outre-Mer afin de pouvoir simuler efficacement et rapidement une proposition de financement aux clients.

Disponible sur ordinateur et terminaux mobiles, ce nouvel outil permet de répondre plus efficacement aux demandes des clients et favorise l'attractivité auprès d'une clientèle plus jeune.

Au-delà de l'aspect du visuel, la transformation digitale répond à un double enjeu d'**optimisation des processus d'acquisition et de traitement** (via notamment la mise en place d'une solution Salesforce pour l'analyse des dossiers clients et l'automatisation du système de scoring interne) et de **renforcement de la sécurité des données transmises**.

Suite à l'entrée en vigueur du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), le Groupe a entrepris un important travail de refonte de son approche en matière de protection et gestion des données clients.

Un audit généralisé a été réalisé par l'un des cabinets d'avocats français spécialisé sur ces problématiques et qui a donné lieu à 21 rapports d'audit (1 rapport concernant les pratiques transverses, 11 rapports concernant les pratiques spécifiques à chaque direction de My Money Bank, et 9 rapports spécifiques aux entités d'Outre-Mer).

Afin de poursuivre la coordination de l'ensemble de sa politique de gestion des données, et en réponse aux exigences du RGPD, un Délégué à la Protection des Données (DPD), indépendant sur l'exercice 2018, a été nommé, venant se substituer au Correspondant Informatique et Libertés préexistant au titre de l'ancienne réglementation.

Sous la supervision du DPD, l'établissement d'une cartographie des risques liés à la donnée au sein du Groupe, a été lancé.

Une fois ce travail achevé, les équipes pourront s'appuyer sur cette cartographie pour appréhender et maîtriser les risques identifiés dans la cadre notamment de la gestion générale des risques.

L'AGILITÉ : garant de la performance informatique

My Money Group a fait le choix stratégique d'une digitalisation agile de ses outils et de ses offres et a adapté sa performance en termes de gestion de projets et de sécurité informatique.

La transformation agile et numérique du Groupe s'accompagne donc d'un renforcement des mécanismes de maîtrise des risques actuels et éventuels liés à ces enjeux.

Le Groupe a décidé d'adopter une nouvelle méthode de pilotage et de réalisation de projets, la méthode « Agile ». Ce choix stratégique permet au Groupe de mieux répondre aux risques liés à son plan de digitalisation globale et d'optimiser la performance et la cohésion de ses collaborateurs. En dynamisant son approche de gestion de projets, My Money Group s'inscrit dans une démarche innovante et se différencie en tant qu'acteur moderne, conscient des risques et des enjeux de son industrie. Ce virage stratégique dans le management des projets s'inscrit plus largement dans une autre grande dynamique du Groupe portant sur la transformation profonde de l'ensemble du parc applicatif.

Création du Security Operation Center (SOC) qui vient se positionner en tant que véritable tour de contrôle du dispositif sécuritaire informatique de My Money Group. Ce dispositif vise à détecter de manière plus performante et automatisées les anomalies et risques.

Un groupe responsable...

Compte tenu de son activité réglementée, My Money Group est directement exposé à des changements politiques et réglementaires et attache une grande importance au contexte légal dans lequel il évolue. Afin de se prémunir de tout changement pouvant impacter négativement son activité, le Groupe s'efforce d'anticiper les modifications légales et réglementaires pour être en mesure de poursuivre au mieux sa politique de respect des normes. Cette attention marquée, portée à la conformité aux lois et règlements, ainsi qu'aux recommandations liées aux bonnes pratiques, est accrue du fait de sa clientèle de consommateurs particuliers.

Fort de ses valeurs et de son histoire, My Money Group s'efforce de faire appliquer ses règles d'éthique et de déontologie en les diffusant le plus largement possible tant en interne qu'en externe.

Dans le cadre de la distribution de ses produits, le Groupe est confronté à plusieurs grands enjeux à haute sensibilité que sont, la lutte contre la corruption, les conflits d'intérêts et la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Pour diffuser cette culture d'éthique professionnelle auprès de ses collaborateurs, le département de la Conformité du Groupe partage des formations (sous forme de e-learning) de manière récurrente.

Le Groupe s'efforce d'anticiper les modifications légales et réglementaires pour être en mesure de poursuivre au mieux sa politique de respect des normes.

Par ailleurs, le Groupe applique les mêmes exigences de conformité à ses partenaires : en termes de protection de la clientèle, la formation des apporteurs « intermédiaires en opération de banque » (IOB) est préalable à leur agrément par My Money Group et porte notamment sur :

- réglementation du crédit, loi sur le crédit à la consommation (LCC), réglementation sur le regroupement de crédits et notamment de crédit immobilier,
- activité Dépôt : « formation générale épargne » pour les apporteurs de l'activité Dépôt,
- fondamentaux de l'assurance.

Au niveau du Groupe, le contrôle permanent exercé conjointement par l'équipe contrôle permanent et la fonction conformité couvre les transactions et les activités commerciales au travers de systèmes et de filtres automatisés.

L'audit interne assure une surveillance constante et indépendante de la fonction conformité aussi bien en métropole que dans les départements et territoires d'Outre-Mer au travers du plan d'audit annuel.

Ces contrôles internes sont à la fois réalisés par des collaborateurs dédiés du Groupe et par des auditeurs externes notamment lorsqu'il s'agit d'expertises spécifiques comme par exemple, l'informatique.

...engagé dans la protection de ses clients

La protection et le respect des clients est au cœur des préoccupations quotidiennes.

Pour renforcer et uniformiser cet objectif fort pris par le Groupe, ce dernier s'est doté d'une « politique de protection de la clientèle » enrichie continuellement notamment au regard de nos nouveaux produits et nouveaux canaux de distribution.

« Politique de protection de la clientèle »

Par cette politique formalisée, le Groupe et tous ses collaborateurs s'engagent à traiter chacun de ses clients ou prospects de façon équitable, responsable, de manière à éviter toute discrimination, et en toute transparence, conformément aux dispositions du Code de la consommation, du Code monétaire et financier ainsi qu'aux règles définies par l'Autorité de Contrôle Prudenciel et de Résolution dans sa mission de protection de la clientèle.

La politique a pour objectif de définir les grands principes de protection de la clientèle et d'établir un dispositif pertinent de conformité des produits et services financiers offerts aux consommateurs et traite un grand nombre de domaines tels que :

- la publicité et la communication à destination des consommateurs,
- le pricing de nos offres,
- le suivi des pratiques de vente afin de nous assurer que les collaborateurs en charge de la vente de nos produits, mais également nos intermédiaires ont correctement commercialisé nos offres,
- la sélection et les relations d'affaires avec nos intermédiaires (Procédure « Know Your Intermediary » ou « KYI ») dans le cadre de l'intermédiation en opérations de banque et intermédiation en assurance.

...et soucieux des questions environnementales

Bien que les activités sociales de ses entités, ne comporte aucune activité polluante ou classée comme étant à risque, My Money Group a fait le choix d'assumer une politique environnementale citoyenne.

Conscients de ce déficit d'image auprès de leurs collaborateurs et leur clientèle, de nombreux établissements et groupes bancaires français démontrent désormais leur participation à une finance éco-responsable, et communiquent auprès d'un large public sur leurs initiatives, projets et produits lancés en ce sens.

« Politique d'inclusion bancaire et de prévention du surendettement »

Partenaire bancaire de confiance, My Money Group sait faire preuve de flexibilité en s'appuyant sur ses valeurs et en les mettant concrètement en œuvre au bénéfice de ses clients, et en particulier les plus vulnérables.

Cela se traduit par exemple par la mise en place d'une politique d'inclusion bancaire et de prévention du surendettement qui œuvre à :

- la détection des clients en difficultés au moyen de filtres automatiques,
- l'accompagnement personnalisé des clients vulnérables. Chaque client identifié se voit proposer un entretien pour faire le point sur sa situation. Il se voit alors, dans la mesure du possible et selon sa situation, proposer des mesures visant à l'accompagner et à éviter une dégradation de sa situation. Nous proposons notamment un service d'accompagnement à la vente de son bien immobilier ou l'orientation vers des acteurs tiers pouvant l'aider à faire face à sa situation.

En ce qui le concerne, My Money Group a depuis plusieurs années déjà mené des actions visant à prendre en considération la dimension écologique de projets, dans le cadre de l'octroi, ou des conditions financières, de leur financement.

A titre d'exemple, certaines entités de My Money Group ont déjà réalisé les opérations suivantes :

- Financement d'une flotte de véhicule électrique par Sorefi à la Réunion à travers la création de la marque « l'Electrik by Sorefi » qui a déjà permis le financement de près d'un million d'euros de véhicules respectueux de l'environnement ;
- Partenariat avec les départements de Guadeloupe et de Martinique pour le financement de nouveaux chauffe-eau solaires.



4



COMPTES
CONSOLIDÉS
2018

COMPTES CONSOLIDÉS 2018

BILAN

31.12.2018 31.12.2017 ⁽¹⁾

ACTIF

En milliers d'euros

Caisse et banques centrales	125 309	13 948
Instruments dérivés de couverture	6 618	2 656
Actifs financiers à la juste valeur par résultat	4 963	0
Actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres	79 152	72 653
Actifs financiers au coût amorti	2 164	0
Prêts et créances sur les établissements de crédit et assimilés, au coût amorti	439 142	386 233
Prêts et créances sur la clientèle, au coût amorti	4 922 845	3 576 043
Actifs d'impôts courants	2 179	6 760
Actifs d'impôts différés	65 660	53 633
Comptes de régularisation et actifs divers	81 068	58 107
Actifs non courants destinés à être cédés	8 006	383 840
Immeubles de placement	9 696	0
Immobilisations corporelles	23 574	3 599
Immobilisations incorporelles	6 705	3 001
Total actif	5 777 081	4 560 471

BILAN

31.12.2018 31.12.2017 ⁽¹⁾

PASSIF

En milliers d'euros

Banques centrales	32	0
Passif financier à la juste valeur par résultat	4 856	0
Instruments dérivés de couverture	10 712	4 620
Dettes représentées par un titre	2 215 966	2 690 115
Dettes envers les établissements de crédit et assimilés	113 312	6 997
Dettes envers la clientèle	2 549 043	1 034 836
Passifs d'impôts courants	3 689	2 907
Passifs d'impôts différés	3 377	8 532
Comptes de régularisation et passifs divers	129 042	129 863
Provisions	74 008	74 180
Total Dettes	5 104 035	3 952 050
Capitaux propres part du Groupe	672 077	607 944
Capital social	1 000	1 000
Réserves consolidées	559 520	154
Gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres	4 522	5 438
Résultat de l'exercice	107 035	601 352
Intérêts minoritaires (ou participations ne donnant pas le contrôle)	969	477
Total Capitaux propres	673 046	608 421
Total passif	5 777 081	4 560 471

(1) Les comptes publiés au 31 décembre 2017 sont les premiers états financiers consolidés par le Groupe (hors My Partner Bank), selon le référentiel IFRS. La société mère du Groupe, Promontoria MMB SAS, a été créée en juin 2016, sans activité jusqu'au 28 mars 2017, date à laquelle elle a acquis le Groupe GE Money Bank – GE Money Outre-Mer.

COMPTES CONSOLIDÉS 2018

COMPTE DE RÉSULTAT

31.12.2018 31.12.2017 ⁽¹⁾

En milliers d'euros

Intérêts et produits assimilés	154 331	123 447
Intérêts et charges assimilées	(37 922)	(26 336)
Commissions (produits)	18 586	17 110
Commissions (charges)	(6 290)	(3 394)
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par résultat	1 571	-
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par capitaux propres	1 595	769
Gains ou pertes nets résultant de la décomptabilisation d'actifs financiers au coût amorti	(1 837)	(1 437)
Produits des autres activités	16 249	13 549
Charges des autres activités	(1 761)	(741)
Produit net bancaire	144 522	122 967
Charges générales d'exploitation	(139 446)	(100 535)
Dotations aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles	(431)	(2 741)
Résultat brut d'exploitation	4 645	19 691
Coût du risque de crédit	(4 786)	(11 748)
Résultat d'exploitation	(141)	7 943
Gains ou pertes nets sur autres actifs	(882)	(15 416)
Profit d'acquisition	105 428	621 750
Résultat avant impôt	104 407	614 277
Impôt sur les bénéfices	3 120	(12 507)
Résultat de l'ensemble consolidé	107 527	601 770
Résultat part du Groupe	107 035	601 352
Résultat des intérêts ne conférant pas le contrôle	492	421

COMPTE DE RÉSULTAT

En milliers d'euros

Des reclassements ont été effectués sur le compte de résultat consolidé publié au 31.12.2017. Ces reclassements sont tous dans le même agrégat « Produit net bancaire » et concernent les postes suivants :

	2017 Publié	Reclassements	2017 Actuel
Intérêts et produits assimilés	116 927	6 520	123 447
Intérêts et charges assimilées	(8 216)	(18 120)	(26 336)
Commissions (charges)	(21 514)	18 120	(3 394)
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par capitaux propres	225	544	769
Produits des autres activités	20 613	(7 064)	13 549

(1) Les comptes publiés au 31 décembre 2017 sont les premiers états financiers consolidés par le Groupe (hors My Partner Bank), selon le référentiel IFRS. La société mère du Groupe, Promontoria MMB SAS, a été créée en juin 2016, sans activité jusqu'au 28 mars 2017, date à laquelle elle a acquis le Groupe GE Money Bank – GE Money Outre-Mer.

COMPTES CONSOLIDÉS 2018

GAINS ET PERTES COMPTABILISÉS DIRECTEMENT EN CAPITAUX PROPRES

31.12.2018 31.12.2017 ⁽¹⁾

En milliers d'euros

Résultat net de la période	107 527	601 770
Éléments recyclables en résultat net	(4 336)	3 538
Réévaluation des actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres recyclables	(559)	163
Réévaluation des instruments dérivés de couverture	(6 010)	5 233
Impôts sur éléments qui seront reclassés ultérieurement en résultat	2 233	(1 858)
Éléments non recyclables en résultat net	3 420	1 900
Écarts actuariels sur les prestations définies postérieures à l'emploi	4 611	2 561
Impôts sur éléments qui ne seront pas reclassés ultérieurement en résultat	(1 191)	(662)
Total des gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres	(916)	5 438
Résultat net et gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres	106 611	607 208
Résultat part du Groupe	106 119	606 787
Résultat des intérêts ne conférant pas le contrôle	492	421

(1) Les comptes publiés au 31 décembre 2017 sont les premiers états financiers consolidés par le Groupe (hors My Partner Bank), selon le référentiel IFRS. La société mère du Groupe, Promontoria MMB SAS, a été créée en juin 2016, sans activité jusqu'au 28 mars 2017, date à laquelle elle a acquis le Groupe GE Money Bank – GE Money Outre-Mer.



