

The cover of the annual report features a large, light blue circular graphic on the left side with a white center. The background is a light blue gradient with a pattern of small, overlapping geometric shapes. On the right side, there are four blue circular icons of increasing size, arranged in a horizontal line.

RAPPORT ANNUEL 2022

SOMMAIRE

1

CARTE D'IDENTITÉ MY MONEY GROUP 5

| | |
|---------------------------------|-------|
| Un siècle de présence en France | 6-7 |
| Activités & Implantations | 8-9 |
| Chiffres clés 2022 | 10-11 |
| Nos valeurs | 12-13 |

2

MODÈLE ÉCONOMIQUE & STRATÉGIE 15

| | |
|------------------------------|-------|
| Notre modèle économique | 16 |
| Nos 4 priorités stratégiques | 17-35 |

3

NOS ACTIVITÉS 43

| | |
|-----------------------------|-------|
| Financements spécialisés | 44-48 |
| Banque de détail | 49 |
| Gouvernance & Organigrammes | 50-53 |
| La gestion des risques | 54-55 |

4

COMPTES CONSOLIDÉS 57

| | |
|-----------------------|-------|
| Bilan actif et passif | 58-59 |
| Compte de résultat | 60 |

EDITO

En tant que nouveau CEO de My Money Group, je suis ravi de vous présenter notre rapport annuel.

2022 a été une année pendant laquelle les collaborateurs de My Money Group ont une nouvelle fois démontré leur agilité et leur expertise pour faire face aux incertitudes de l'environnement macro-économique.

Le Groupe a réalisé une performance solide en 2022 dans un environnement économique instable, marqué par la montée des pressions inflationnistes, l'impact du conflit en Ukraine et la crise énergétique.

Après un premier semestre dynamique sur le plan commercial, le Groupe a décidé de ralentir significativement sa production de nouveaux crédits à partir de l'automne pour tenir compte de la remontée des taux d'intérêt. Nous prévoyons un retour à la normale progressif dans le courant de 2023.

Notre Produit Net Bancaire a crû de 11,5% en 2022 sur nos métiers de financements spécialisés. De plus, le Groupe continue de s'appuyer sur une forte solvabilité (ratio de 18% fin 2022) et sur une liquidité abondante.

Nous sommes également très heureux des progrès réalisés dans notre projet d'acquisition des activités de banque de détail d'HSBC en France. Grâce à l'implication et à la détermination de tous, nous avons franchi des étapes clés et avons hâte de relancer cette belle marque du CCF, et d'accueillir nos futurs collègues et clients.

2022 a également été une année déterminante dans la mise en place de notre stratégie de responsabilité sociale et environnementale autour de quatre axes : employeur responsable, partenaire éthique, acteur climatique et prêteur innovant. Nos engagements s'articulent autour des thèmes de l'environnement, de la diversité et inclusion et de la qualité de vie au travail.

L'année 2023 s'annonce pleine de challenges et d'opportunités pour nos activités avec la remontée du taux d'usure et la finalisation du projet de renaissance du CCF en collaboration avec nos futurs collègues.

Pour conclure, je tiens à exprimer ma gratitude envers tous les collaborateurs de My Money Group et les remercie sincèrement pour leur engagement et leur travail remarquable. Leurs contributions ont été essentielles pour les réalisations que nous avons accomplies ensemble.

Je tiens également à remercier nos partenaires et clients, qui ont placé leur confiance en nous et restent fidèles tout au long de notre parcours.

Enfin, je souhaite remercier le Président et tous les membres du Conseil d'Administration, ainsi que notre actionnaire pour leur soutien constant. Leur expertise et leur temps consacré à discuter des enjeux stratégiques ont été précieux et utiles, et leur contribution a grandement contribué à notre succès.

Je vous souhaite une excellente lecture.

Niccolò UBERTALLI

Président exécutif de My Money Group





1 **CARTE D'IDENTITÉ** **MY MONEY GROUP**

UN SIÈCLE DE PRÉSENCE EN FRANCE



SOVAC

André Citroën crée la SOVAC pour distribuer du crédit automobile

1919



Création de Sorefi (Île de la Réunion)

1972



REUNIBAIL

GE Money Bank rachète la Banque Royal Saint Georges et Réunionail

2004



GE Money Bank change d'actionariat, rejoint les actifs du fonds de Cerberus* Capital Management et devient My Money Bank

2017



Vente de Socalfi à la Société Générale



Acquisition de SGBA qui devient Banque des Caraïbes

Fusion de My Money Bank et My Partner Bank (anciennement BESV), banque spécialisée dans le financement des professionnels de l'immobilier

2020

1965

Création de Soguafi (Guadeloupe) et de Somafi (Martinique)



1995

General Electric acquiert la SOVAC et le Crédit de l'Est pour former GE Money Bank



2013

Fusion de Sorefi et Réunionail pour devenir un des leaders du financement à la Réunion



2018

ACQUISITION DE BESV
Diversification dans l'immobilier professionnel



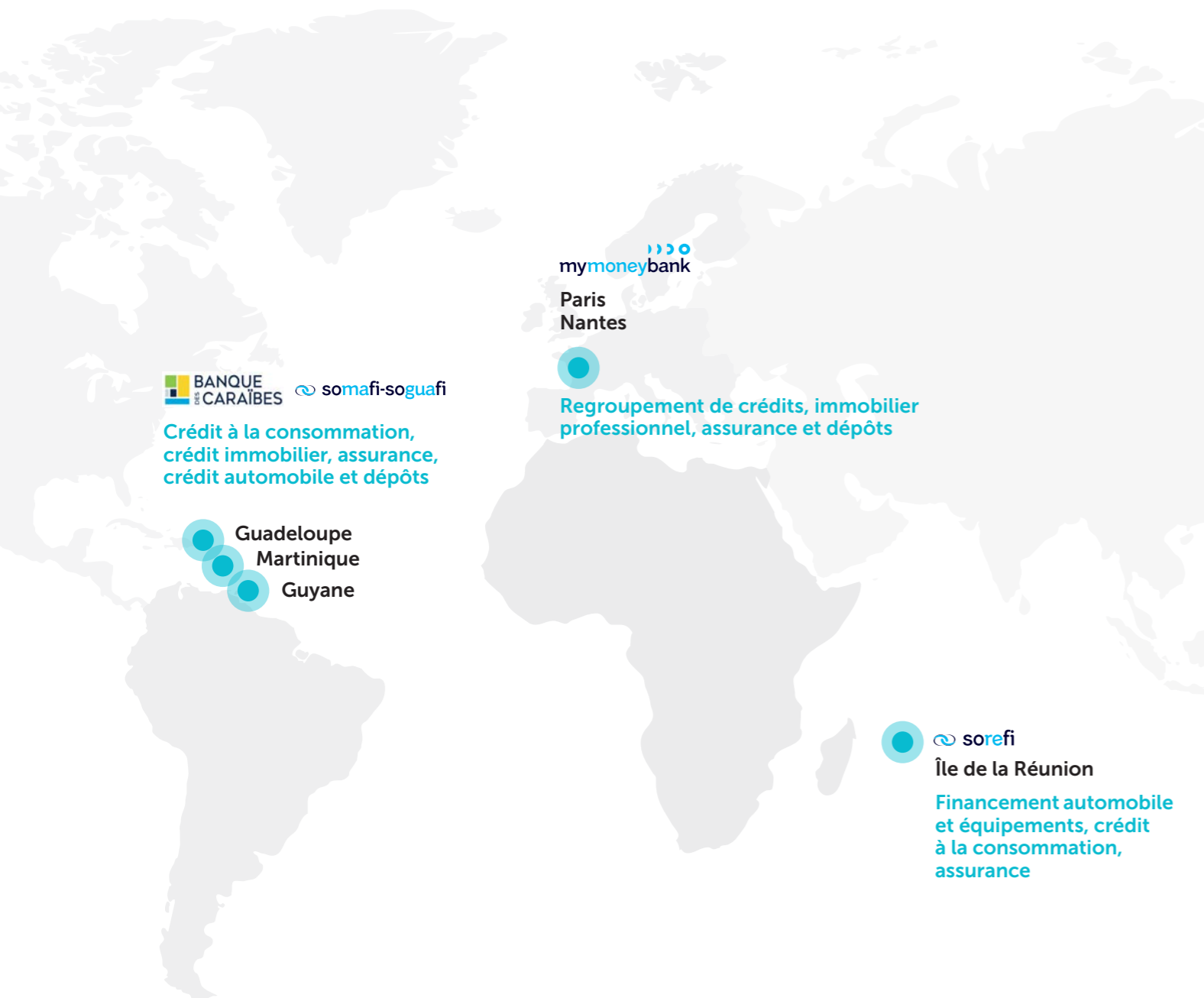
2021
2023

Acquisition en cours des activités de banque de détail d'HSBC France

* Société d'investissement privée, créée en 1992 et basée à New York avec des bureaux aux États-Unis, en Europe et en Asie, Cerberus Capital Management L.P. gère des fonds et des comptes de plus de 30 milliards de dollars pour de nombreux investisseurs parmi les plus respectés au monde.

ACTIVITÉS & IMPLANTATIONS

My Money Group propose des solutions de crédit aux particuliers et aux entreprises en France métropolitaine et dans les départements d'Outre-Mer (Martinique, Guadeloupe, Guyane Française, La Réunion). Le Groupe a établi son siège à Paris La Défense et dispose d'un centre d'excellence opérationnelle à Nantes.



CHIFFRES CLÉS 2022



Notation de crédit
BBB- / A-3

Coût du risque
0,36 %

Ratio CET 1
14,1 %

Ratio de solvabilité
18,0 %

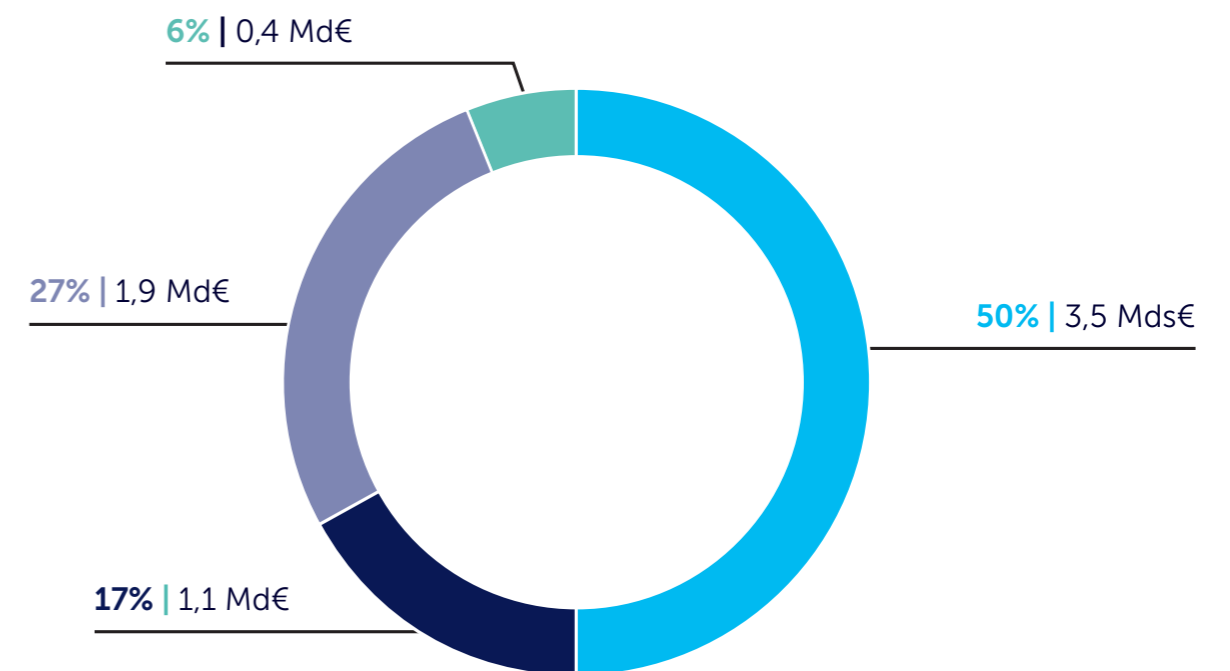
Produit net bancaire
284 M€

Bilan
8,4 Mds€

958
Collaborateurs

EVOLUTION DU MIX PRODUIT

2022
6,9 Mds€
Encours crédits



Regroupement de crédits

DOM : crédits automobile et consommation

Immobilier professionnel

Autres activités

NOS VALEURS

- 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, nos clients et nos partenaires.



- 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

Le Conseil d'administration et le Comité de Direction de notre Groupe partagent la même conviction : la réussite de My Money Group dépend du comportement de chacun d'entre nous. Il s'agit en effet de bénéficier de l'engagement de tous les collaborateurs et de mériter la confiance de nos clients, partenaires, investisseurs et actionnaires. Pour cela, il convient naturellement d'appliquer scrupuleusement lois et réglementations. **Nous souhaitons toutefois aller au-delà en veillant à ce que chaque décision soit marquée par le plus profond sens de la responsabilité éthique** grâce à une culture d'entreprise construite autour de valeurs solides et appliquées avec rigueur.

C'est dans cet esprit que notre **Code de conduite** a été élaboré. Il définit les valeurs et principes qui guident l'entreprise. Il a été établi dans le cadre d'une démarche participative mettant à contribution les collaborateurs de métropole et d'outre-mer. L'enjeu est de favoriser l'adhésion de chacun à ces valeurs, équipe de direction comme collaborateurs, afin de poursuivre les efforts de transformation et de croissance engagés tout en restant les dignes héritiers de notre histoire centenaire.

Affirmer nos engagements avec conviction dans notre 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.

En effet, chaque collaborateur, indépendamment du niveau hiérarchique, doit faire vivre et incarner au quotidien les valeurs et principes du Groupe. My Money Group veille également à ce que ses partenaires, fournisseurs et autres relations extérieures, adhèrent à ces valeurs et principes lorsqu'ils traitent avec les entités ou en leur nom.





2

MODÈLE ÉCONOMIQUE & STRATÉGIE

AXE 1

POURSUIVRE NOTRE CROISSANCE RENTABLE

Développer une croissance rentable constitue un objectif prioritaire du Groupe. Cet objectif s'articule autour de cinq leviers principaux

1 POURSUIVRE LA CROISSANCE



La croissance du Groupe constitue un axe stratégique prioritaire. **Elle vise à améliorer la rentabilité grâce à la hausse de ses revenus et de l'efficacité opérationnelle, mesurée au travers du coefficient d'exploitation. L'enjeu est d'accroître la base de revenus** tout en capitalisant sur les infrastructures existantes, la forte expertise des équipes et les investissements technologiques réalisés.

Cette croissance s'appuie naturellement sur le développement organique du Groupe, résultant de la croissance structurelle des marchés sur lesquels il intervient, de son dynamisme commercial permettant de gagner des parts de marché, et de la diversification de l'offre de financements afin de compléter la gamme de produits et services proposés.

My Money Group souhaite aussi recourir, de manière disciplinée et en fonction des opportunités, à la croissance externe au travers d'acquisitions ciblées. L'enjeu est d'investir dans des activités complémentaires aux métiers existants, constituant des relais de croissance et satisfaisant aux objectifs de rentabilité et à des critères rigoureux en matière de gestion des risques afin d'optimiser la création de valeur sur le long-terme.

Cette volonté de croissance externe ciblée s'est déjà matérialisée par les acquisitions de BESV en 2018 pour se positionner, puis de Société Générale de Banque aux Antilles en 2020, renommée Banque des Caraïbes. Elle se concrétise de manière plus significative avec le projet de **reprise des activités de banque de détail de HSBC** en France annoncé en juin 2021. Cette acquisition devrait intervenir au 1^{er} janvier 2024 et entraînera une multiplication par quatre de la taille de bilan du Groupe.

“ Total bilan
My Money Group
8,4 Mds€
+49,5% en 4 ans ”

2 MAINTENIR L'ACTIVITÉ COMMERCIALE



Sur son marché principal du regroupement de crédits, My Money Group vise une croissance maîtrisée en consolidant ses parts de marchés déjà élevées sur le segment des crédits avec garantie hypothécaire et en renforçant ses positions sur le segment sans garantie hypothécaire. **Ce dynamisme commercial s'inscrit dans le cadre d'une politique stricte en matière de risques et en préservant les marges commerciales et la rentabilité du Groupe. Il s'appuie sur le projet de digitalisation des processus, achevé en 2020 et qui assure une réactivité commerciale supérieure aux standards du marché.**

Cette même stratégie a été déployée dans les filiales d'Outre-Mer, avec des résultats également tangibles. Dans ces territoires, l'activité commerciale se déploie principalement au travers de nos forces de vente implantées directement chez les concessionnaires automobiles, partenaires du Groupe depuis plus de 50 ans, permettant de proposer directement nos solutions de financement au sein des points de vente.

Sur notre activité de financement des professionnels de l'immobilier, l'intensité commerciale s'appuie sur une forte proximité, une réactivité et une expertise reconnues qui assurent une fidélité élevée de notre clientèle.



3 POURSUIVRE L'OPTIMISATION DE NOTRE REFINANCEMENT

“
Le partenariat avec My Money Bank se renforce d'année en année. Ensemble, nous aidons de plus en plus d'épargnants français et d'entreprises françaises à faire travailler leur argent qui dort, via une expérience 100% digitale.

Cyril GARBOIS
Co-fondateur de Cashbee



Depuis le changement d'actionnaire en 2017, My Money Group a mis en œuvre une stratégie visant à assurer son autonomie complète en matière de refinancement, diversifier sa base d'investisseurs et réduire ses coûts de financement. L'enjeu est de soutenir le développement commercial des métiers. Cette stratégie s'est matérialisée par le développement continu de la base des dépôts d'une part et par des émissions régulières sur les marchés de capitaux d'autre part. Le Groupe s'est notamment doté en 2018 d'une société de crédit foncier (MMB SCF) qui, à fin 2022, a émis 2,6 milliards d'obligations foncières, avec des maturités comprises entre 7 et 20 ans.

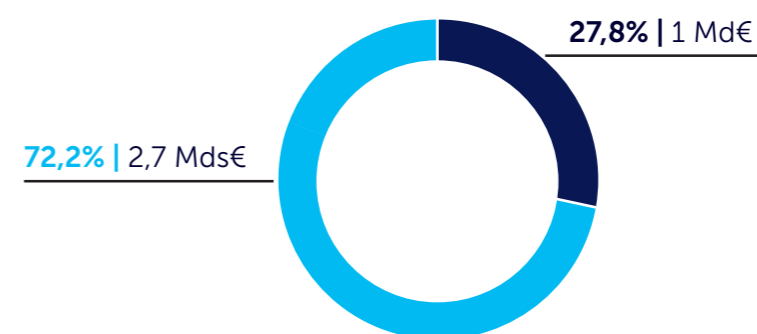
La croissance de la base de dépôts s'est par ailleurs poursuivie, ceux-ci atteignant 4,5 milliards d'euros à fin 2022 (+75% en 4 ans). Les dépôts contribuent à près des deux tiers du refinancement du Groupe. Cette croissance soutenue des dépôts s'explique notamment par :

- l'attrait des investisseurs (particuliers et entreprises) pour les produits d'épargne proposés ;
- des partenariats de qualité et bien établis avec un réseau dense de Conseillers en Gestion de Patrimoines (CGP) ;
- la diversification des canaux de distribution via des partenariats avec des Fintech (Deposit Solutions en Allemagne, Cashbee en France) ou des acteurs bancaires traditionnels et en ligne qui permet d'élargir à l'international la base de clients (particuliers et professionnels).

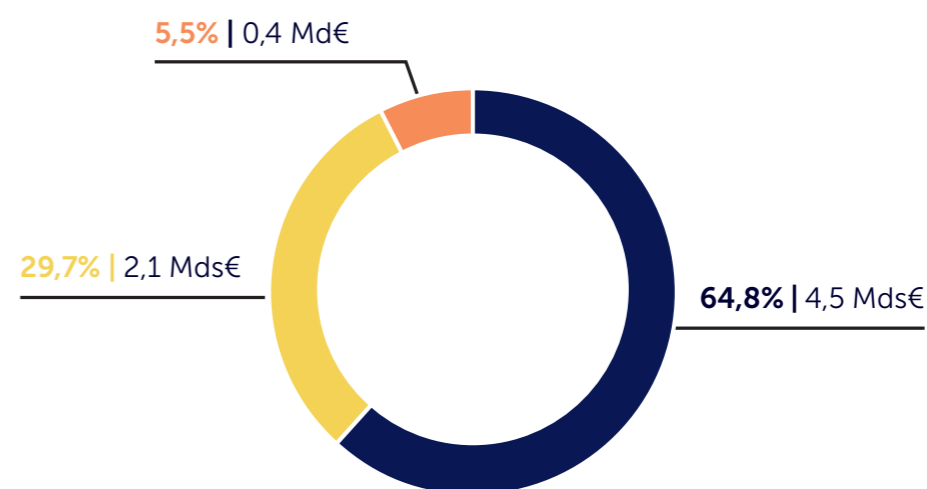


EVOLUTION DU REFINANCEMENT ENTRE 2017 ET 2022

3,7 Mds€ REFINANCEMENT 2017



6,9 Mds€ REFINANCEMENT 2022



Dépôts

Obligations foncières

Titrisation

Autres

4 OPTIMISER L'EFFICACITÉ MESURÉE AU TRAVERS DU COEFFICIENT D'EXPLOITATION



Dans le cadre du projet d'acquisition des activités de banque de détail d'HSBC, My Money Group a signé en novembre 2021 un partenariat stratégique avec Arkéa Banking Services (« ABS ») qui prévoit la prise en charge de ces activités sur la plate-forme informatique d'ABS.

Ce partenariat permettra d'accéder à l'une des infrastructures les plus réputées sur le marché français de la banque de détail tout en assurant dans les meilleures conditions la migration et l'intégration de ces activités au sein du Groupe.



My Money Group s'est fixé l'objectif d'optimiser son organisation et ses processus tout en faisant croître sa base de revenus afin de porter son coefficient d'exploitation au niveau des meilleurs standards du marché. Dans cette optique, le Groupe a engagé d'importants investissements pour moderniser ses systèmes d'information et digitaliser ses traitements afin de gagner en efficacité opérationnelle et en réactivité commerciale. La simplification des activités et de l'organisation doit aussi permettre d'importants gains de productivité et constitue une priorité stratégique.

A moyen terme, le projet d'acquisition de l'activité de banque de détail de HSBC France pourrait accélérer les économies d'échelle attendues. Elle permettrait une croissance significative du bilan du Groupe et des revenus. **En parallèle, le Groupe ambitionne d'assurer une bonne maîtrise de ses coûts : d'une part, en capitalisant au maximum sur son infrastructure et ses équipes existantes**, déjà dimensionnées pour prendre en charge un volume d'activités supérieur ; d'autre part, **en nouant des coopérations avec des partenaires externes reconnus** sur le marché bancaire français et capables d'assurer une qualité de service excellente à des conditions financières optimales.



5 PORTER LA RENTABILITÉ AU-DELÀ DE 10% DU RETURN ON EQUITY



La rentabilité est une exigence prioritaire pour **My Money Group qui s'est fixé l'objectif de porter à moyen terme le rendement de ses fonds propres au-delà de 10%**. Cette priorité accordée à la rentabilité de nos métiers nous a conduits à sortir de certaines activités ces dernières années afin de nous focaliser sur des métiers offrant une meilleure rentabilité.

Cela se traduit aussi à travers l'attention particulière portée aux impératifs suivants :

- Rigueur tarifaire : My Money Group ne conçoit son développement commercial et le gain de parts de marché que dans le cadre de marges commerciales préservées.
- Coûts de financement compétitifs : le Groupe a mis en place pour chacun de ses métiers des outils permettant de se refinancer aux meilleures conditions (obligations foncières, titrisations, etc.).
- Développement de revenus annexes (assurance, etc.).
- Maîtrise continue des risques de crédit.
- Gains d'échelle et simplification de l'organisation et des processus internes.
- Investissement dans les nouvelles technologies et dans le digital.



Depuis 2018, les nouveaux crédits distribués par My Money Group sur ses différents métiers satisfont à un rendement sur fonds propres supérieur à 10%.



AXE 2

TOUJOURS MIEUX ACCOMPAGNER NOS PARTENAIRES ET NOS CLIENTS

My Money Group mène depuis mars 2017 un ambitieux programme de transformation, de mise en place de gouvernance et d'investissements technologiques. Les projets ont notamment pour objectif de doter les entités de My Money Group d'outils technologiques et de processus harmonisés en vue d'améliorer la performance à l'acceptation, la productivité, la qualité de services et faire face à la concurrence des grands groupes bancaires.

“
Créer de
la valeur par
l'innovation et
la technologie



En 2022, treize programmes stratégiques ont pu aboutir avec un atterrissage au budget. Parmi ces projets, il convient de mentionner quelques-uns des plus importants :

- **GROM : refonte des systèmes Front to Back des DOM** : digitalisation du processus d'octroi, remplacement du système d'acquisition OPALE, remplacement de l'outil du back et de recouvrement, refonte de l'édition, intégration de la base documentaire, intégration dans le Data Hub pour les besoins Finance, Risque et Compliance. Le projet a été lancé en 2018 – 2019, le premier GO Live lancé en mars 2020 et un déploiement effectif début 2022 ;
- **Cashmire** : modernisation du système d'informations Dépôt pour éviter tout risque opérationnel, optimiser le parcours client via la digitalisation des portails. Ce grand projet de transformation a induit la construction de 3 portails numériques (client, courtier, opérations), le décommissionnement de VBANK au profit d'une solution SaaS basée sur le cloud Mambu. La migration est effective depuis le deuxième trimestre 2022 ;
- **L'intégration de la Banque des Caraïbes** réalisée au 30 septembre 2022 avec la fin du TSA (Transition Service Agreement) Société Générale et la sécurisation des actifs ;
- Les nouveaux **processus KYC** qui ont été déployés fin octobre 2022 sur la DC, les DOM et Dépôts permettant une simplification de ces processus réglementaires ;
- La stratégie et la gouvernance ont été définies quant au **stockage de données sur le Cloud** ;
- **ADN** : révision du processus d'octroi des dossiers DC (dont les outils d'instruction). Le programme comporte le décommissionnement de NOA (Nouvel Outil d'Acquisition), la conception de la totalité du processus d'octroi des dossiers DC dans le bureau universel afin de centraliser les actions dans un seul outil. De nouvelles fonctionnalités ont été livrées, le projet se poursuit pour décommissionner totalement l'outil NOA et finaliser toutes les tâches de support BU (Bureau Universel) (RGPD, dérogation, etc...) prévues au troisième trimestre 2023.



En parallèle My Money Bank investit régulièrement dans la gestion de son **obsolescence technologique et la cybersécurité**. Pour cela une roadmap obsolescence et cyber sécurité a été validée en décembre 2022 et sera déployée en 2023.

Les normes réglementaires bancaires évoluent continuellement notamment concernant la gestion et le stockage des données personnelles des clients et prospects. Afin de s'y conformer, la direction transformation a mené un cadrage RGPD.

La gouvernance de la Transformation a été formalisée et déployée au sein des domaines. Un accompagnement des collaborateurs (*formation Product Owners*), une animation des fonctions (*Guildes*) des projets (*change et Run*) sont menés en continue, des indicateurs de suivi et de succès ont été standardisés par domaine et restitués via des outils Groupe.

L'année 2022 marque également l'accélération du **Programme** (intégration des activités de la banque de détail de HSBC France à la Banque des Caraïbes) et la réalisation de certains jalons clés de ce programme d'envergure :

- La phase IV de build
- Présentation à l'ACPR
- Début des tests
- Certifications statiques et premiers exercices de certifications dynamiques
- Rédaction des Target Operating Models, politiques et procédures
- Renforcement des équipes par le recrutement de plus de 60 collaborateurs.

“
Investissements
2018 - 2022

70 M€



REGROUPEMENT DE CRÉDITS

Après un programme de transformation achevé en 2020, l'activité Regroupement de Crédits continue d'innover avec, entre autres, en 2022, l'évaluation instantanée des biens pris en garantie.

Ces investissements nous permettent de répondre plus rapidement à nos Clients/Partenaires avec des gains significatifs sur la période 2022 :

- **+33% d'efficacité opérationnelle tout en augmentant le volume de prêts distribués de 35%**
- Près de 90% de signature électronique sur nos offres hypothécaires
- + de 50% des dossiers « hypothécaires » étudiés **via une estimation de leur bien en ligne**
- **1/3 des dossiers étudiés via un processus simplifié et accéléré**
- **80% de nos dossiers reçus via une passerelle informatisée (API)**, évitant ainsi les saisies manuelles pour nos partenaires
- +10 bps en **taux de transformation**
- Finalisation de la **livraison du portail partenaire**.

En 2023, l'activité Regroupement de Crédits continue l'investissement sur :

- La modernisation de l'outil d'analyse de dossier
- La signature électronique pour notre gamme de regroupement de crédit « Sans Garantie »

OUTRE MER

MMG a finalisé la refonte du système d'information de ses entités Outre-Mer avec la mise en production du progiciel de gestion Cassiopée.

Cette refonte s'accompagne d'une digitalisation du processus d'acquisition et de gestion électronique des documents des données de gestion dans les systèmes du Groupe via un Datahub/Datalake permettant l'optimisation de la gestion de données dans un mode de production/consommation.

Parmi les gains obtenus s'établissent les suivants :

- +70% des offres sont signées par voie électronique et permet une baisse des contrôles de 50% des dossiers,
- +35% de productivité lors du déblocage de fonds,
- +70% de productivité grâce à la gestion automatique des garanties,
- 90% des dossiers sont payés via des flux automatiques
- 100% des offres revue.
- Contrôle des délégations par alertes et blocages permettant une sécurisation du risque

ÉPARGNE

Par ailleurs, MMG a finalisé en avril 2022 la refonte du système d'informations de l'activité Épargne en partenariat avec la fintech Mambu et la construction de portails dédiés aux clients et aux apporteurs, favorisant ainsi l'autonomie et le « self-service ».

Ce programme a permis de :

- Mettre en place une plateforme technologique évolutive pour accompagner la croissance du dépôt
- Améliorer l'efficacité opérationnelle des OPS/Commerce en traitant plus de clients (gain de temps par dossier traité), en réduisant le délai d'octroi, en optimisant la traçabilité et le suivi des dossiers et en automatisant certaines tâches et contrôles
- Optimiser le Parcours Client/CGP via la digitalisation des portails pour être plus attractif et capter davantage de clients
- S'aligner aux exigences du marché (apporteurs et clients).

RENFORCEMENT DE L'INFRASTRUCTURE GROUPE ET APPROCHE ORGANISATIONNELLE INNOVANTE

La prévention des risques de l'entreprise, dans un contexte changeant, est une priorité et une attention permanente de la Direction et de l'actionnaire. **En 2022, MMG a poursuivi le renforcement de ses systèmes centraux, en privilégiant l'hébergement sur le cloud, et en renforçant considérablement ses dispositifs de cyber-sécurité** (prévention, détection et résolution des cyber-risques). MMG établit également annuellement une feuille de route de gestion de l'obsolescence afin de remédier de manière proactive aux risques technologiques de son parc applicatif.

Enfin, MMG investit chaque année dans la mise aux normes réglementaires de chacune de ses entités. MMG se positionne ainsi comme une structure d'accueil pour d'éventuelles acquisitions et privilégie une architecture par composant, permettant d'intégrer de nouvelles activités et entités de manière rapide et efficace, en mode plug & play.

En parallèle, MMG poursuit son approche organisationnelle innovante avec :

- **Les initiatives de la Data Factory, département dédié à la gestion des sujets « Data » de l'entreprise** (data science, data governance, data intelligence, data management)
- **La direction Transformation, regroupant la gestion du portefeuille d'initiatives, l'ensemble des responsables de domaines, product owners et chef de projets, permettant un meilleur suivi des programmes** de transformation et une amélioration permanente des pratiques au niveau du Groupe
- **La diffusion continue de la culture Agile au sein des équipes** de développement et de transformation, et la culture de la transformation continue afin d'être toujours à l'avant-garde des avancées technologiques dans le secteur bancaire.

AXE 3

PRÉPARER L'INTÉGRATION DES ACTIVITÉS ET DES COLLABORATEURS DE LA BANQUE DE DETAIL D'HSBC FRANCE DANS LE GROUPE, ET LA RENAISSANCE DE LA MARQUE CCF



My Money Group maintient sa volonté de développer son empreinte dans le monde compétitif de la Banque de détail. **Le projet d'acquisition des activités de banque de détail d'HSBC en France, démarré en 2021 se poursuit et illustre cette stratégie.**

Grâce à cette acquisition, My Money Group va bénéficier d'un réseau fort d'environ **800 000 clients, 244 agences physiques et 3 900 collaborateurs, avec des actifs de près de 24 milliards d'euros, 15 milliards d'euros de prêts à la clientèle et 20 milliards d'euros de dépôts.**

Le programme a pris de l'ampleur en 2022 :

- **Phase de définition** des besoins et de la conception des solutions terminée
- **Construction** du nouveau système, des nouveaux processus et du modèle opérationnel cible (TOM)
- **Processus de refonte** de la marque CCF terminée.

My Money Group a pour ambition de :

- Faire renaître la marque CCF comme une banque patrimoniale au service de ses clients
- Capitaliser sur l'expertise des équipes actuelles et offrir des solutions innovantes aux clients
- Simplifier les process pour répondre toujours mieux et plus vite aux besoins des clients.

Les mois qui viennent verront le travail intensif des équipes projets se poursuivre pour achever la construction du nouveau CCF sur les dimensions humaines, processus et de la technologie :

- **Une intense phase de test** pour s'assurer de l'intégrité des données transférées et que toutes les fonctionnalités attendues seront au rendez-vous (4 bascules à blanc prévues dans l'année, tests de validation utilisateur). De cette manière, nous nous assurons que la transition se déroulera sans heurts pour nos clients
- **Signature** d'un nouvel accord de principe le 14 juin 2023
- **Parcours de formation aux nouveaux outils** (+ de 4 000 collaborateurs concernés)
- De plus en plus, **nous nous concentrerons sur un démarrage réussi** de la banque prévu au 1er janvier 2024.



AXE 4

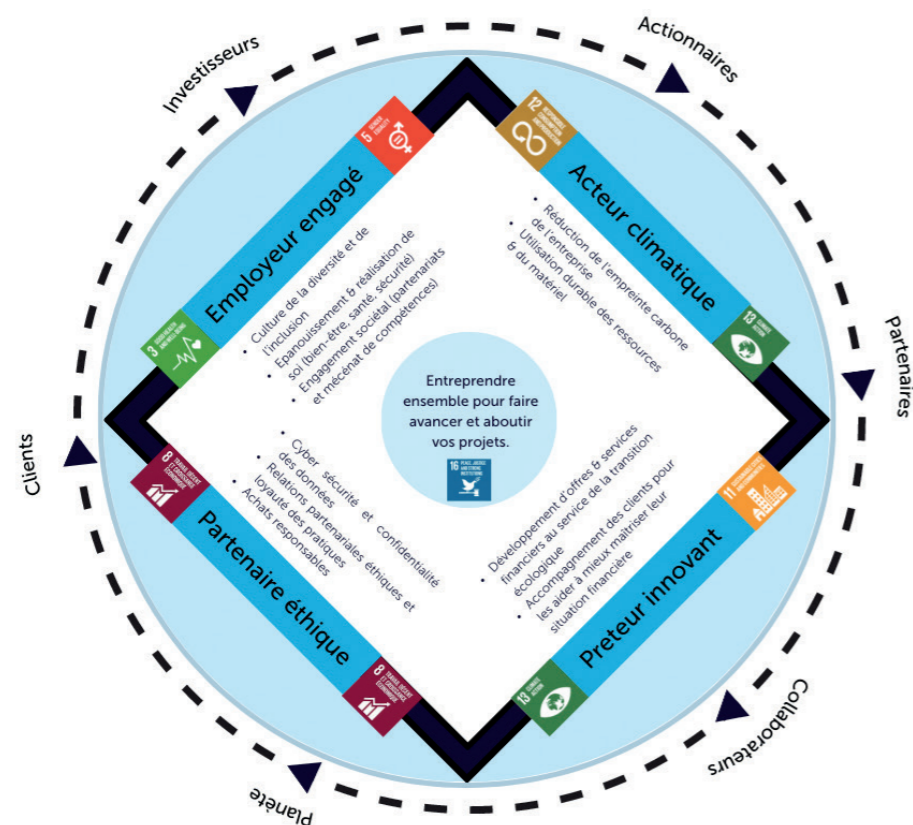
AGIR EN TANT QU'ENTREPRISE CITOYENNE AUPRÈS DE NOS COLLABORATEURS ET DE NOS CLIENTS & PARTENAIRES

My Money Group place la RSE au cœur de son ambition et de sa stratégie. Le Groupe s'est ainsi fixé comme priorité stratégique d'Agir en tant qu'entreprise citoyenne auprès de l'ensemble de ses collaborateurs, clients et partenaires.

Soucieuse d'intégrer pleinement les considérations sociales, sociétales et environnementales, de répondre aux enjeux du secteur bancaire ainsi que de répondre aux attentes de ses parties prenantes, My Money Group a ainsi formalisé en 2022 sa stratégie RSE qui repose sur quatre piliers stratégiques.

1 NOTRE RÔLE EN TANT QU'EMPLOYEUR ENGAGÉ AUPRÈS DE NOS COLLABORATEURS

My Money Group compte près de 950 collaborateurs. L'humain, au cœur des préoccupations du Groupe, représente un enjeu essentiel, compte-tenu notamment de la technicité et de la réglementation stricte appliquées à ses activités. En décidant de placer l'humain comme élément central de son identité et de ses valeurs, le Groupe s'efforce d'être un acteur de l'industrie bancaire, indépendant, responsable et respectueux de ses collaborateurs ainsi que de ses clients et partenaires. En tant qu'acteur engagé dans son secteur d'activité, il est primordial pour le Groupe de développer et diffuser ses valeurs aussi bien en interne qu'en externe, de cultiver l'épanouissement personnel, la bienveillance et encourager l'engagement sociétal des collaborateurs.



L'ATTRACTIVITÉ ET LA RÉTENTION DES TALENTS

Le Groupe souhaite attirer de nouveaux talents pour soutenir la croissance de son activité et faire face aux nouveaux challenges. Grâce à une politique de formation ambitieuse, le Groupe participe à l'accompagnement de ses collaborateurs dans l'acquisition de nouvelles compétences. Dans une industrie soumise à un turnover important, conserver les collaborateurs talentueux déjà présents et les accompagner tout au long de leur carrière est primordial.

1. POLITIQUE DE RECRUTEMENT

En 2022, My Money Bank a recruté 102 salariés en CDI et 5 salariés en CDD (contre 54 CDI en 2021 et 10 CDD). Les filiales d'Outre-Mer ont recruté quant à elles 3 salariés en CDI et 6 en CDD (contre 8 CDI en 2021 et 3 CDD), et la Banque des Caraïbes 40 salariés en CDI et 3 en CDD (contre 17 CDI en 2021 et 10 CDD). La forte augmentation du nombre de recrutements effectués en comparaison avec les années précédentes s'explique notamment par le besoin de préparation dans le cadre l'acquisition des activités de banque de détail de HBCE (HSBC Continental Europe).

2. POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION

La politique de rémunération déterminée au niveau du Groupe a pour principaux objectifs :

- d'assurer la conformité des intérêts particuliers à la stratégie économique, aux intérêts à long terme et aux valeurs du Groupe,
- de fidéliser les salariés par une rémunération appropriée,
- de ne pas inciter les collaborateurs à des prises de risques excessives, en évitant les conflits d'intérêt.

Pour les salariés dont les activités sont susceptibles d'avoir une incidence significative sur l'exposition aux risques de l'entité ou du Groupe, de définir des mesures pour aligner les modalités de détermination et de versement de la rémunération sur le risque.

Dans le cadre de la Négociation Annuelle Obligatoire, My Money Bank et ses filiales ont alloué un budget de 1,6% de la masse salariale (vs. 1% en 2021), réservé aux augmentations et aux promotions au mérite. Près de 86% des salariés ont bénéficié d'une augmentation de salaire en 2022 (contre 92% en 2021). Le budget était de 0,80% pour la Banque des Caraïbes (contre 1,3% en 2021).

My Money Bank a confirmé son engagement en termes d'égalité professionnelle par la signature d'accords d'entreprise successifs.

Pour les résultats de 2023 au titre de l'exercice de l'année 2022, l'index égalité professionnelle de MMB affiche 92 points, celui de Somafi-Soguafi 92 points, ceux de Sorefi 93 points et Banque des Caraïbes 89 points (90 points sur 100 pour My Money Bank, 89 points pour la Somafi-Soguafi, 93 points pour la Sorefi et 84 points pour la Banque des Caraïbes en 2021).

“
**Les femmes
 représentent
 51,3%
 de la population de
 cadres du Groupe.**
 ”



Créé en 2021, MIX MY GROUP est une initiative portée par des collaboratrices du groupe en faveur de la diversité et de l'inclusion ouverte à toutes les collaboratrices et tous les collaborateurs.

L'objectif de ce réseau est de réunir une communauté intéressée par ces sujets pour échanger sur des thématiques d'actualité, pour promouvoir la diversité et faire de MY MONEY GROUP un groupe toujours plus mixte et inclusif.

Les engagements de cette communauté comprennent 4 grandes thématiques :

- Promouvoir la diversité et l'inclusion au sein du groupe
- S'engager en faveur du Handicap
- Soutenir l'égalité des chances et la mixité sociale
- Encourager et développer les talents féminins

MIX MY GROUP propose un programme de formation de développement destiné aux collaboratrices du group et portant sur le leadership, la négociation, le personal branding ou encore l'équilibre vie privée/ vie professionnelle.

3. RÉTENTION DES TALENTS

Convaincu que les perspectives d'évolution au sein des différentes entités contribuent à la rétention des talents, My Money Group partage, en toute transparence, ses résultats, ses projets structurants et sa stratégie avec ses salariés.

En octobre 2022, les Leaders du Groupe ont participé à une convention de 3 jours à La Baule, au cours de laquelle se sont succédés 5 conférences et débats, notamment sur les résultats et la stratégie.

Le Comité de Direction informe régulièrement les sa-

lariés sur l'activité du Groupe via des communications vidéo et des tables rondes, en live et en replay.

Le Groupe s'attache à valoriser la contribution exceptionnelle de certains salariés, en décernant des « awards ». Près de 218 awards ont été distribués en 2022.

Depuis 2019, le Groupe bénéficie d'un système de classification interne permettant à chacun d'identifier le positionnement de son rôle dans l'organisation, facilitant la mobilité intragroupe, et donnant de la visibilité sur les perspectives d'évolution de carrière.

Le taux de rotation de l'année 2022 est de 14,3%.

4. LA FORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT

Depuis plusieurs années, le Groupe s'appuie sur les axes stratégiques, pour identifier les enjeux liés au développement des collaborateurs et décliner la politique de formation adéquate.

En vue de développer les compétences adaptées aux nouveaux métiers, aux nouvelles technologies et à la transformation de l'entreprise, le Groupe a continué en 2022 à privilégier la formation au quotidien, accélérateur de sa transformation culturelle.

My Money Group a proposé en 2022, à l'ensemble de ses collaborateurs, "My Climate School", une formation en ligne pour comprendre l'impact du changement climatique et sensibiliser au développement durable.

Elle permet à tous les collaborateurs de mieux appréhender les changements climatiques et d'agir en faveur du climat.

Les collaborateurs ont également la possibilité de participer à un atelier fresque du climat qui est animé par des collègues formés à la méthodologie et à l'animation de ces ateliers. La fresque du climat est une approche participative et ludique, permettant en 3 heures d'avoir une vision globale du climat et de créer une émulation en équipe.

Depuis 2018 dans le but de se calquer sur les nouveaux enjeux stratégiques de l'industrie bancaire, le Groupe poursuit sa politique de pédagogie d'entreprise apprenante avec des axes de formation orientés compétences et expertises permettant de faciliter l'adaptation à l'emploi et favoriser les évolutions professionnelles des collaborateurs.

En 2022, My Money Bank a dédié un budget de plus de 515 000 € aux formations contre 460 000 € en 2021, avec un plan de développement des compétences en lien avec les axes stratégiques de l'entreprise.

Au niveau du Groupe, ce sont plus de 14 000 heures de formation qui ont été dispensées en 2022.



Bien que faisant partie d'une industrie qui tend de plus en plus à se digitaliser, l'image du Groupe et son expertise reposent principalement sur l'engagement de ses salariés, notamment à travers les points suivants :

1. DIFFUSION ET APPROPRIATION DES VALEURS DU GROUPE

Chaque nouvel embauché reçoit un exemplaire du code de conduite intitulé « Ce que nous sommes », qui reprend et explicite les valeurs en les illustrant avec des exemples concrets.

Les valeurs sont encadrées et affichées dans l'ensemble des locaux faisant ainsi partie intégrante du quotidien des collaborateurs.

2. REVUE DE LA PERFORMANCE

Le Groupe utilise l'outil TalentSoft pour la fixation des objectifs et pour l'évaluation annuelle et à mi-année des salariés. Il permet à chacun, salarié et manager, de rédiger au fil de l'eau, toute l'année, les réalisations du salarié et d'enregistrer la progression dans l'atteinte des objectifs. L'évaluation est entérinée lors de l'entretien annuel.

Depuis 2020, TalentSoft sert également de support, aux entretiens professionnels.

3. DIALOGUE SOCIAL ET ACCORDS COLLECTIFS

Les salariés de My Money Bank et de la Banque des Caraïbes dépendent de la convention collective de la Banque (IDCC 2120) et des accords de chaque entité.

Les filiales de My Money Bank relèvent de la convention collective des Sociétés Financières (IDCC 478).

Le Groupe attache une grande importance à la qualité du dialogue social basé sur la transparence, qui se traduit notamment par des réunions constructives et régulières avec les représentants du personnel et les délégués syndicaux.

En 2022, My Money Bank et ses filiales ont mené des négociations avec les Organisations Syndicales qui se sont conclues par la signature d'accords d'entreprise, en particulier sur les NAO, la prime exceptionnelle de pouvoir d'achat, l'intéressement, le télétravail, le temps de travail ou encore le compte épargne temps.

4. SANTÉ ET SÉCURITÉ

En matière de santé

- Prévention de la santé et du bien-être des collaborateurs au travail :

Le document unique d'évaluation des risques professionnels et le programme annuel de prévention des risques professionnels et d'amélioration des conditions de travail sont revus à chaque réunion de la Commission SSCT de My Money Bank, afin de s'assurer que les actions identifiées sont réalisées dans les temps et de réagir rapidement le cas échéant.

Le Groupe a saisi l'opportunité de la semaine de la Qualité de Vie au Travail pour diffuser de précieux conseils sur l'ergonomie du poste de travail et l'organisation pour un meilleur équilibre vie privée/ vie professionnelle.

- Dispositif d'écoute et de soutien psychologique :

Depuis 2013, My Money Bank met à la disposition de ses salariés un dispositif d'écoute et de soutien psychologique assuré par le Cabinet Eléas, spécialisé dans la gestion et la prévention des risques psychosociaux et la qualité de vie au travail. Ce dispositif a ensuite été étendu à l'ensemble des entités du Groupe.

En matière de sécurité

Les entités du Groupe comptent des interlocuteurs privilégiés organisés autour de responsables de gestion de crise présents sur chaque site.

A titre d'exemples :

- La Tour Europlaza, conformément à la réglementation « Immeuble de Grande Hauteur » (IGH), dispose d'un poste de sécurité et de contrôle actif 24/7. En fonctionnement permanent, il assure la sécurité des locaux grâce à des moyens de détection et de lutte contre le feu. Le responsable de la sécurité organise un exercice d'évacuation annuelle.
- Les 2 bâtiments du site nantais répondent à la réglementation « Etablissement Recevant du Public » (ERP). Ils disposent chacun d'équipements de détection d'incendie reliés à une centrale d'alarme supervisée par un centre de surveillance.

Les contrôles réglementaires annuels (électricité, détection, incendie, extincteurs, extraction d'air...) sont enregistrés dans le registre de sécurité de chaque site.

5. MESURES EN FAVEUR DU BIEN-ÊTRE GÉNÉRAL DES COLLABORATEURS

Les accords collectifs en vigueur, et en particulier celui traitant de l'égalité professionnelle et de la qualité de vie et des conditions de travail, participent d'une façon globale au bien-être général des collaborateurs.

Locaux

Les mesures du plan de prévention des risques ainsi que l'entretien des locaux professionnels contribuent à maintenir des conditions de travail agréables.

Les locaux de Paris et de Nantes font l'objet d'une maintenance régulière.

Après l'emménagement d'une partie des équipes de Nantes dans un nouveau bâtiment, intégralement rénové avec des espaces imaginés pour favoriser l'échange, la collaboration et le confort, le deuxième bâtiment nantais a à son tour été rénové.

Les entités d'Outre-Mer disposent également de locaux récents et offrant un cadre de travail moderne et adapté.

Enquête d'opinion

Le Groupe sonde régulièrement le niveau d'engagement des collaborateurs, leurs motifs de satisfaction et d'insatisfaction.

Le dernier audit lancé en novembre 2022 a recueilli un taux de participation de 54% (8 points de plus que celui de 2021).

L'autonomie au travail et la qualité du soutien managérial au sein du Groupe sont plébiscitées par le plus grand nombre. Le besoin de communication concernant les changements à venir reste une demande des salariés.

Chaque entité s'attache à construire un plan d'action en fonction des résultats.

Le Groupe s'attache également à évaluer le ressenti des collaborateurs grâce à l'eNPS (employee Net Promoteur Score), qui comme en 2021, se situe à 21.

Supermood permet également à tous, chaque semaine, d'adresser un « SuperLike », à un collaborateur de son choix afin de le remercier ou de le féliciter. En 2022, plus de 4 215 « SuperLikes » ont été envoyés.

Pratiques d'activités physiques et sportives

Les collaborateurs du site de la Tour Europlaza ont la possibilité de s'inscrire à la salle de sport situé dans la Tour.

Au mois d'octobre, My Money Group a soutenu et s'est engagé pour Octobre Rose en encourageant l'ensemble de ses collaborateurs à participer à travers une course solidaire. Pour chaque km couru durant le





mois d'octobre, My Money Group a reversé des dons à l'Institut Curie. Ce sont ainsi plus de 4.000 km qui ont été parcourus tout au long du mois.

Odyssea finance la recherche contre le cancer du sein en organisant des courses partout en France. A cette occasion My Money Group a financé des dossards des collaborateurs qui souhaitent participer à cette course avec pour objectifs de sensibiliser au dépistage du cancer du sein et de récolter des fonds pour la recherche tout en promouvant la pratique d'activités physiques et sportives. En 2022, 23 collaborateurs ont participé à la Course Odyssea organisée à Nantes ainsi qu'à La Réunion.

myfeelgood

Il s'agit d'un programme lancé en 2020 pour l'engagement et la qualité de vie au travail.

Ce collectif encourage le développement personnel et développe le bien-être au travail à travers différentes initiatives :

- Promotion d'activités physiques : marche, aviron, courses solidaires, triathlon, foot en salle
- Organisation de My Master Class avec des intervenants extérieurs
- Evénements dédiés tout au long de l'année : Semaine de la QVT, Journée de la Santé Mentale, bénévolat.



LA DIVERSITÉ ET L'ÉGALITÉ DES CHANCES

1. MESURES EN FAVEUR DE L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE

Les actions du Groupe portent sur les cinq axes principaux ci-dessous :

- Le recrutement : les recrutements sont uniquement fondés sur des critères objectifs : compétences, expérience professionnelle, formation et qualification avec une garantie de conditions d'embauches strictement identiques pour une femme et pour un homme à profil équivalent et pour un même poste.
- La formation professionnelle continue : le Groupe garantit le principe d'égalité d'accès pour tous les salariés, femmes et hommes, à la formation professionnelle continue.
- L'évolution de carrière.
- La rémunération : le Groupe poursuit son engagement sur la réduction des écarts de salaires entre les hommes et les femmes, comme le démontre l'index égalité.
- La parentalité : avec un suivi particulier des salariés en congés de maternité, d'adoption, parentaux, par les Responsables Ressources Humaines et les Managers.



2. INSERTION ET MAINTIEN DANS L'EMPLOI DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Le Groupe poursuit sa politique de maintien dans l'emploi en continuant d'accompagner les collaborateurs bénéficiant d'une reconnaissance de qualité de travailleur handicapé et d'aider ceux qui souhaitent l'obtenir : en 2022, diffusion du "Guide du handicap" regroupant des informations pratiques.

Au titre de l'année 2022, My Money Group comptait 23 salariés bénéficiaires d'une obligation d'emploi des travailleurs handicapés, 16 pour My Money Bank, 6 pour la Somafi-Soguafi, 1 pour la Banque des Caraïbes contre 17 salariés en 2021.

2 NOTRE RÔLE EN TANT QUE PARTENAIRE ÉTHIQUE

Le Groupe œuvre dans ses pratiques de façon loyale et éthique. Dans l'économie moderne, le rôle des acteurs bancaires en tant qu'institution et partenaire de confiance n'a cessé de se renforcer. Dans ce contexte, l'industrie bancaire doit également faire face à un constant renforcement du droit qui encadre ses activités aussi bien au titre de la LCB-FT que de la protection de sa clientèle ou de la bonne gestion des données personnelles.

ETHIQUE ET DÉONTOLOGIE

Acteur régulé, le Groupe s'attache à exercer toutes ses activités dans le respect des lois, de l'éthique et des règlements, conformément à ses valeurs. Il attache également une attention toute particulière à la protection des consommateurs et à la bonne gestion des données personnelles.

L'ensemble des procédures opérationnelles et polices qui encadrent l'activité quotidienne de l'entreprise s'y rattachent. Ces règles internes sont à la disposition de tous les collaborateurs sur l'intranet du Groupe ou sur simple demande auprès des managers.

Compte tenu de son activité réglementée, régulée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, My Money Group doit constamment s'adapter et se conformer aux évolutions de la réglementation des produits qu'elle distribue. Ces changements étant par nature continus, un

dispositif de veille juridique a été déployé afin d'intégrer ou d'anticiper tout changement de réglementation.

Pour ses activités de services d'investissements, la Banque des Caraïbes est régulée par l'Autorité des Marchés Financiers.

Le Groupe s'est également engagé dans la digitalisation de ses processus. A ce titre, il propose à ses clients des espaces d'échange et de gestion qui répondent aux attentes de modernisation et de fluidité technologique. Ces transformations répondent aux besoins et attentes des clients qui souhaitent aujourd'hui avoir une relation bancaire plus rapide et personnalisée.

En s'adaptant et en réinventant ses outils, notre Groupe s'inscrit dans une démarche moderne et pro-active résolument orientée vers l'avenir.

DISTRIBUTION RESPONSABLE DES PRODUITS

Application des règles d'éthique et de déontologie à la distribution des produits

Le Groupe adopte une politique de tolérance zéro envers tout comportement contraire à l'éthique et s'engage à ce que ses collaborateurs et partenaires ou tiers les partagent. Ces règles et engagements sont exprimés en particulier au travers du code de conduite.

Le Groupe encadre la distribution de ses produits par un corpus de polices et procédures qui vise à prévenir les risques de non-conformité et en particulier le risque de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme, le risque de corruption, les conflits d'intérêts et le risque associé aux mauvaises pratiques commerciales, la lutte contre l'évasion fiscale.

LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS

La protection et le respect des clients sont au cœur de nos préoccupations. Le Groupe s'est ainsi doté d'une équipe dédiée et de règles strictes qui visent à maintenir notre niveau d'exigence en la matière aux meilleurs standards et à s'assurer que ces principes s'appliquent avec les mêmes exigences à tous les produits et canaux de distribution.

Politique de protection de la clientèle

Cette approche responsable engage le Groupe et tous ses collaborateurs à traiter chacun de ses clients ou prospects de façon équitable, responsable, et de présenter en toute transparence les caractéristiques des produits proposés et leurs tarifications, conformément aux dispositions du Code de la consommation, du Code monétaire et financier ainsi qu'aux règles définies par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution dans sa mission de protection de la clientèle.

Ces dispositions ont pour objectifs de définir les grands principes de protection de la clientèle et de s'assurer que les produits et services financiers offerts aux consommateurs soient constamment conformes à la réglementation et adaptés aux besoins des clients. Elles couvrent un grand nombre de domaines tels que :

- la publicité et la communication à destination des clients
- la formation des collaborateurs
- la politique tarifaire : notamment le respect des taux d'usure.

My Money Group veille en outre à ce que les conditions générales de banque et des règles de rémunération des distributeurs soient conformes aux obligations réglementaires. Notamment par la sélection et le suivi de la relation d'affaire avec les intermédiaires :

- seuls les intermédiaires qui satisfont aux obligations professionnelles, réglementaires et d'honorabilité sont autorisés à distribuer les produits de My Money Group. Ils sont évalués à fréquence régulière
- le suivi des pratiques de vente : Le Groupe contrôle la bonne commercialisation de ses produits en contactant sa clientèle après-vente
- le traitement centralisé des réclamations permet d'identifier toute mauvaise pratique commerciale, d'identifier les dysfonctionnements en matière de protection du consommateur et de mettre en œuvre les actions correctives nécessaires
- la politique d'inclusion bancaire et de prévention du surendettement contribue à identifier de manière précoce les clients en situation de fragilité financière et leur proposer lorsque cela est possible la solution la plus adaptée. Une formation spécifique a été dispensée aux collaborateurs afin de garantir le meilleur accompagnement de nos clients
- la protection des avoirs des clients : en qualité de banque, My Money Group garantit la protection des avoirs de ses clients conformément à ses obligations, les entités assujetties sont membres du RGPD.

Protection des données et cybersécurité

Dans un contexte de digitalisation continue du marché bancaire et des nouveaux modes de consommation de la clientèle, le Groupe a adopté une démarche homogène et consolidée de protection des données personnelles tout en assurant la maîtrise de ses risques informatiques.

En 2022 le renforcement du dispositif de protection des données personnelles a été consolidé avec la nomination de référents « Data Protection » par chaque responsable de Direction afin de renforcer la gouvernance du dispositif et assurer le relais entre

le DPO et les équipes opérationnelles. Ils s'assurent également du caractère à jour des traitements de données personnelles relevant de leur périmètre. De nouveaux contrôles en matière de protection des données personnelles ont été définis, afin de s'assurer que les règles présentes dans le corpus documentaire « RGPD » du Groupe soient respectées. Le groupe s'assure par ailleurs que l'ensemble des collaborateurs sont formés aux principes clés de la protection des données au travers d'un module de formation e-learning ou bien par des actions de sensibilisation globales ou ciblées.

3 NOTRE RÔLE EN TANT QU'ACTEUR CLIMATIQUE

L'ambition de My Money Group est de mesurer et réduire son empreinte environnementale.

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

Conscient du rôle des institutions bancaires et financières en tant qu'acteur du changement climatique, le Groupe a décidé de participer à la dynamique générale de lutte contre le dérèglement climatique. Que ce soit à travers ses collaborateurs, ses clients ou ses produits financiers, le Groupe s'efforce d'encourager les comportements éco-responsables.

Dans le cadre de la stratégie RSE et du rôle climatique qu'elle souhaite incarner, My Money Group a décidé de mesurer le bilan carbone de la banque à la fois en tant qu'entreprise mais également en tant qu'établissement de crédit.

Au cours du 2nd semestre 2022, My Money Group a réalisé la mesure de l'ensemble des gaz à effet de serre émis directement et indirectement sur l'année 2021.

Le bilan carbone a donc été réalisé sur l'ensemble des 3 scopes du groupe, y compris en mesurant l'impact des financements octroyés et des investissements réalisés.

Ce bilan est un point de départ qui permet à My Money Group de mieux comprendre et appréhender son impact environnemental, notamment à travers ses financements octroyés et investisse-

ments. C'est une première brique dans la définition d'une stratégie de réduction de l'impact carbone et d'un plan d'actions.

Il s'agit d'un exercice qui sera désormais réalisé annuellement.

De manière très opérationnelle, et plus spécifiquement concernant l'aspect compensatoire, dans le cadre d'un séminaire d'entreprises qui s'est tenu en France Métropolitaine, My Money Group a déterminé via une méthodologie de l'ADEME les différents facteurs d'émissions de cet événement, notamment le déplacement des collaborateurs pour se rendre sur le lieu du séminaire.

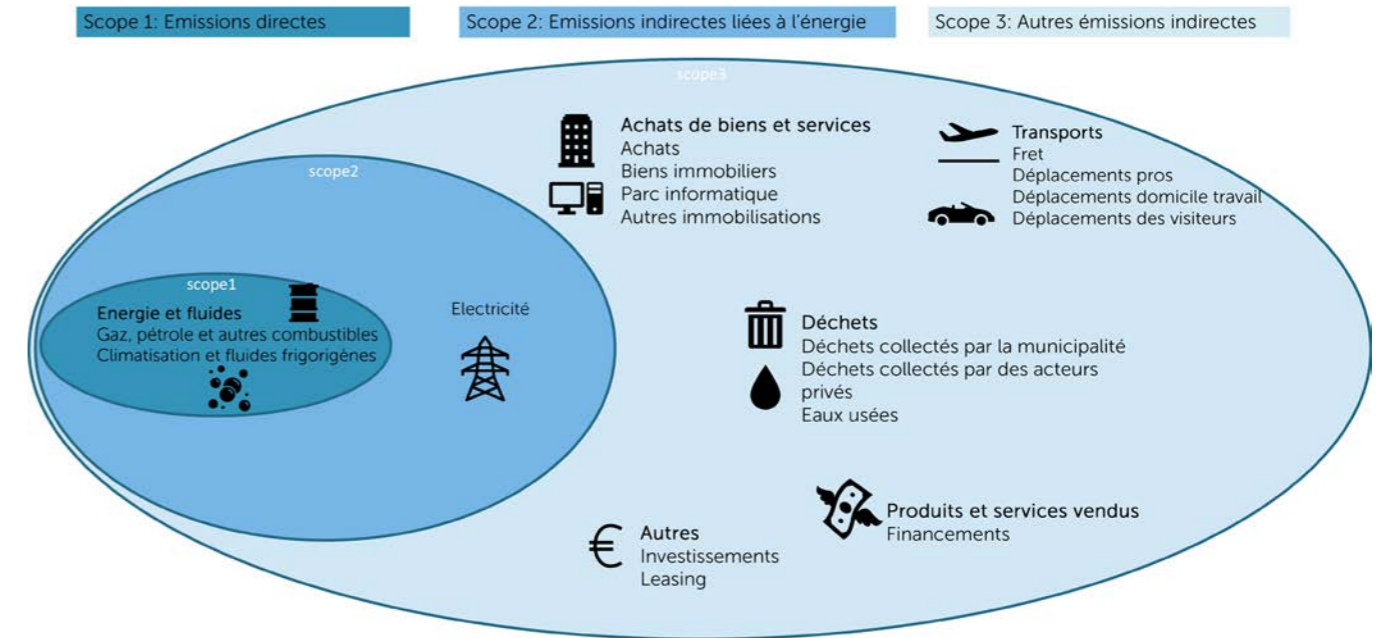
Il a été décidé d'engager une démarche de participation à la réduction des émissions en finançant un projet de plantation d'arbres proposé par Treeseve (anciennement Trees Everywhere).

Cette démarche de compensation sera renouvelée lors des séminaires à venir.

Le Groupe a depuis plusieurs années déjà mené des actions visant à prendre en considération la dimension écologique de projets, de financement, d'équipement, ou d'initiatives internes.

De façon plus stratégique, le Groupe suit avec attention les dynamiques actuelles du segment de la « green finance » en développement en Europe.

Afin de promouvoir une démarche d'économie d'énergie, My Money Group a signé la charte Ecowatt en décembre 2022.



MyGreenTeam

Créé en mai 2022, My Green Team réunit un collectif d'ambassadeurs engagés dans l'environnement.

Cette communauté vient renforcer la place des sujets climatiques et environnementaux au sein du groupe et de ses différentes entités. Elle promeut les actions de sobriété, anime et organise des Masterclass sur le climat et crée de la cohésion autour de ces sujets.

Cette communauté se réunit une fois par mois. Elle dispose d'un canal Teams afin de partager des bonnes pratiques et des sujets d'actualité.

Toutes les actualités du groupe en lien avec les sujets environnementaux et avec cette communauté sont partagées à l'ensemble des collaborateurs via une Newsletter appelée « La Gazette de My Green Team ».

La communauté compte parmi ses ambassadeurs 15 fresqueurs formés à l'animation de la Fresque du Climat. Des ateliers sont organisés régulièrement à Paris, Nantes et à La Réunion. En 2022, 31 collaborateurs ont suivi une fresque du climat à Paris, 28 à Nantes et 16 à La Réunion. A juin 2023, près de 200 collaborateurs ont été formés.

4 NOTRE RÔLE EN TANT QUE PRÊTEUR INNOVANT

MMG est déterminé à contribuer à la limitation du réchauffement climatique. Cet engagement se traduit notamment par l'accompagnement des clients et partenaires dans leur transition environnementale. Le Groupe a ainsi souhaité intégrer les critères environnementaux, sociétaux et de gouvernance (ESG) au cœur de son développement et de ses offres de financement.

l'electrik



My Money Bank, à travers son activité de financement des professionnels de l'immobilier, a lancé une offre « green », mise en place en 2021 qui propose à ses clients un financement vert et solidaire.

Cette offre s'adresse aux clients professionnels de l'immobilier (marchands de biens, promoteurs) sur l'ensemble des classes d'actifs (résidentiel, bureaux, commerce, logistique), en Ile de France et dans les principales villes françaises. Elle est destinée au financement de projets verts, qu'ils intègrent des travaux permettant une baisse des consommations énergétiques ou des émissions de CO2 de bâtiments ou qu'ils visent à une mise en conformité avec les dernières réglementations environnementales. Cette offre de financement est structurée autour d'une proposition de services dédiés et différenciants qui permettent aux clients d'être accompagnés dans les différentes composantes de projets à caractère vert.

De plus, cette ligne d'activité a développé en interne un modèle de notation ESG permettant de mesurer les caractéristiques Environnementale, Sociale et de Gouvernance (critères extra-financiers) pour chaque opération immobilière financée. Ce modèle de notation a été utilisé pour noter les nouveaux dossiers octroyés en 2022 et cet outil continuera à être développé et employé en 2023.

Cet outil de notation contribue à l'amélioration de la gestion et du pilotage des risques ESG au sein de la banque.

Par ailleurs, les entités Sorefi et Somafi-Soguafi se positionnent localement en acteurs responsables avec notamment la poursuite de la promotion du financement des véhicules électriques et hybrides par Sorefi et Somafi-Soguafi, entreprise depuis 2018 à travers la marque « L'Electrik » by Sorefi ou « L'Electrik » by Somafi-Soguafi ».

De plus, les différentes lignes métier du groupe mènent actuellement des réflexions afin de développer de nouvelles propositions de financements pour davantage accompagner les clients du Groupe dans leur transition environnementale.



3

NOS ACTIVITÉS

My Money Group a revu son organisation en 2020 afin de distinguer d'une part un pôle « Financements spécialisés », constitué par My Money Bank et ses filiales, et d'autre part un pôle de banque de détail, constitué aujourd'hui par Banque des Caraïbes et les activités du nouveau projet CCF d'ici 2024. Ces deux pôles s'appuient sur des fonctions centrales mises en commun (Finance, Juridique, Conformité, Audit interne, etc.) mais sont pilotés de manière indépendante et autonome afin de préserver les spécificités de chacun.

FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS

My Money Group s'appuie sur trois franchises fortes de financements spécialisés. Sur chacune d'entre elles, le Groupe est un acteur de référence depuis de nombreuses années.

1 REGROUPEMENT DE CRÉDIT, ÉPARGNE ET ASSURANCE



My Money Bank fait partie des acteurs historiques du marché français du regroupement de crédits. La banque propose également des solutions d'épargne et distribue des produits d'assurance. Elle commercialise ses produits principalement à travers un vaste réseau de partenaires et courtiers spécialisés.

Encours de crédits : **3,5 Mds€**

Part de marché stable en 2022 : **36%**
en regroupement de crédits hypothécaire

Nouveaux crédits : **921 M€**
(stable vs 2021)

REGROUPEMENT DE CRÉDITS

My Money Bank est un acteur de premier plan sur le marché du regroupement de crédits, marché que la banque a contribué à lancer en France au début des années 2000. **La banque propose une gamme com-**

plète, avec ou sans garantie hypothécaire, et des solutions sur mesure adaptées aux différents segments de clientèle (senior, professions libérales, financement de nouveaux projets, etc.).

ÉPARGNE

Les produits d'épargne de My Money Bank sont commercialisés, en France, par l'intermédiaire d'un grand

réseau de partenaires spécialisés, et en Allemagne à travers la fintech Raisin DS.

ASSURANCE

My Money Bank, en sa qualité de mandataire d'assurances, **propose des solutions d'assurance**

« emprunteur » à ses clients.

2 FINANCEMENT DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

My Money Group dispose d'une franchise spécialisée dans le conseil et le financement des professionnels de l'immobilier. L'équipe **d'experts** dédiée à cette activité offre au client un service reconnu basé sur la **proximité commerciale** et la **réactivité**.

Encours de crédits : **1,9 Mds€**

Nouveaux crédits : **749 M€**

Taille moyenne des nouveaux prêts : **7 M€**
(maturité moyenne de 3,2 ans)



EN 2022

L'activité a poursuivi son développement.

Les encours de nouveaux crédits ont ainsi progressé de 11% par rapport à ceux de 2021, en dépit d'une hausse des taux d'intérêts et d'un contexte macro-économique devenu difficile lors du dernier trimestre.





IMMOBILIER PROFESSIONNEL

Le Groupe accompagne les professionnels de l'immobilier dans la réalisation de leurs projets. La banque s'adresse notamment :

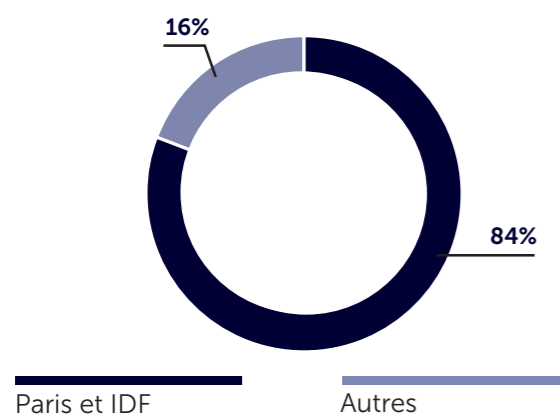
- **aux marchands de biens** : financement de l'acquisition et de la rénovation de biens dans l'immobilier résidentiel, les bureaux et les commerces.
- **aux promoteurs immobiliers**, la banque intervient sur l'ensemble des phases des projets à travers des crédits d'accompagnement.

Soucieuse d'accompagner ses clients dans la transition énergétique, My Money Bank a développé en 2022 une offre de services leur permettant d'accéder à des partenaires greentechs,

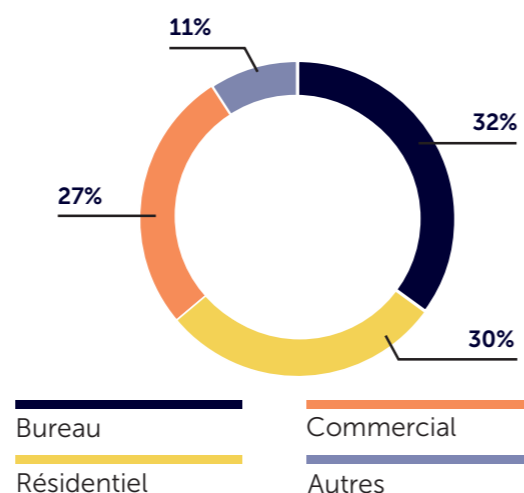
d'être mis en contact avec des entités ou organismes susceptibles de leur attribuer des aides ou des subventions ou/et de faire des dons à des associations ou des sociétés œuvrant pour la transition énergétique et des initiatives solidaires.

Cette offre est destinée au financement de projets verts, qu'ils intègrent des travaux permettant une baisse des consommations énergétiques ou des émissions de CO₂ de bâtiments ou qu'ils visent à une mise en conformité avec les dernières réglementations environnementales.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ENCOURS DE CRÉDIT



RÉPARTITION PAR TYPE D'ACTIF SOUS-JACENT



3 FINANCEMENTS AUTOMOBILES & CRÉDIT CONSOMMATION EN OUTRE-MER



My Money Group est présent depuis plus de 50 ans dans les départements et territoires d'outre-mer, au travers de ses filiales dans les Antilles et en Guyane Française (Somafi-Soguafi) et à la Réunion (Sorefi). **Il est aujourd'hui un acteur de référence en financement automobile, pour les particuliers et les entreprises, finançant plus de 20% des immatriculations dans ces territoires.** Le Groupe intervient également en financement d'équipements et sur le marché du crédit consommation.

Encours de crédits :

1,1 Mds€

Clients

+130 000

Nouveaux crédits

458 M€

Collaborateurs

220

“ Les mots clés de 2022 pour nos activités en Outre-Mer ont été réactivité, agilité et innovation. ”

FINANCEMENT AUTOMOBILE

Actrices de référence du financement automobile, **les filiales de My Money Group en Outre-Mer proposent des financements directement chez les concessionnaires automobiles.** Leur offre inclut des solutions de financement pour les particuliers (vente à crédit, location avec option d'achat, produits locatifs et de défiscalisation) et pour les entreprises (vente à crédit, crédit-bail, location financière ou location longue durée), ainsi que des solutions de défiscalisation permettant de financer certains matériels éligibles.



BANQUE DE DÉTAIL

CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Somafi-Soguafi et Sorefi offrent une gamme de prêts personnels répondant à l'ensemble des besoins et projets de leur clientèle de particuliers, y compris depuis 2017 des solutions de regroupement de crédit en capitalisant sur l'expertise reconnue de My Money Group sur ce marché en métropole.

ASSURANCES

My Money Outre-Mer, en sa qualité de mandataire d'assurances, propose des assurances et des prestations complémentaires, facultatives, à l'appui de son offre de financements (assurance « emprunteur », assurance « perte financière », garantie pannes mécaniques et assistance).



La Banque des Caraïbes propose une offre de crédits et services pour les particuliers, les professionnels et les entreprises. Elle commercialise tous les services de banque au quotidien (comptes courants, moyens de paiement, ...) ainsi qu'une offre d'épargne et d'assurances. La banque est présente en Guadeloupe, Martinique et Guyane Française.



Encours de crédits

400 M€

Clients particuliers, professionnels et entreprises

18 000

(à fin 2021)

Base de dépôts

330 M€

Collaborateurs

90



My Money Group a lancé mi-2022 une nouvelle marque commerciale MMIF (My Mortgage in France) dédiée au financement des projets

immobiliers en métropole de clients non résidents en direct et via l'intermédiaire d'interlocuteurs.

GOVERNANCE & ORGANIGRAMME

8
administrateurs

2,5 ans
Durée moyenne de présence

87,5%
Taux d'indépendants

75%
Représentation des femmes

12
Nbre de réunions en 2022

97%
Assiduité moyenne en 2022



Chad LEAT

Président du Conseil d'administration



Béatrice de CLERMONT-TONNERRE

Administratrice



Isabel GOIRI

Administratrice



Sylvie MATHERAT

Administratrice



Françoise MERCADAL DELASALLES

Administratrice



Avid MODJTABAI

Administratrice



Anna SIAKOTOS

Administratrice



Leland WILSON

Administrateur

CONSEIL D'ADMINISTRATION ET MOT DU PRÉSIDENT



Je voudrais commencer par dire combien je suis fier des réalisations de My Money Group qui confirment les progrès effectués dans la réalisation de notre mission stratégique, malgré les conditions macroéconomiques mondiales turbulentes dans un environnement de hausse brutale des taux que nous n'avons pas connu depuis plus de 40 ans.

L'expertise et l'engagement des équipes ont permis à My Money Group de poursuivre sa transformation, de construire de nouveaux modèles d'affaires et de naviguer parmi les incertitudes.

Le Conseil d'administration est heureux d'accueillir la nouvelle équipe de direction dirigée par Niccolò Ubertalli, le nouveau CEO qui rejoint My Money Group avec une forte expertise dans la banque de détail et une expérience reconnue dans la direction de grandes banques dans un environnement multiculturel. Je profite également de cette occasion pour remercier Eric Shehadeh pour son implication et son engagement au cours de ces dernières années.

2022 a également été une année très importante concernant l'acquisition de la banque de détail d'HSBC France, avec des étapes clés franchies notamment dans l'infrastructure informatique et la nouvelle marque CCF. Nous sommes tous très confiants pour l'intégration future, les équipes sont très engagées et enthousiastes à l'idée de finaliser la phase de préparation et de tenir les délais.

Une autre réussite clé que je souhaite souligner est le progrès réalisé par My Money Group en matière de RSE. En effet, 2022 a été le point de départ de la stratégie et des engagements du groupe autour de quatre piliers stratégiques : acteur climatique, prêteur innovant, partenaire éthique et employeur engagé. Cela se traduit notamment par l'engagement des salariés en termes d'environnement, de diversité et d'inclusion et d'initiatives sociales.

Pour conclure, au nom du conseil d'administration, j'aimerais remercier toutes nos parties prenantes, nos collègues, nos partenaires et nos clients, ainsi que Cerberus, notre actionnaire, pour son soutien et ses conseils constants.

Grâce à votre confiance et à votre collaboration, My Money Group est bien positionné pour développer une activité rentable et durable, et pour réaliser notre mission qui consiste à faire avancer et aboutir les projets de nos clients et partenaires.

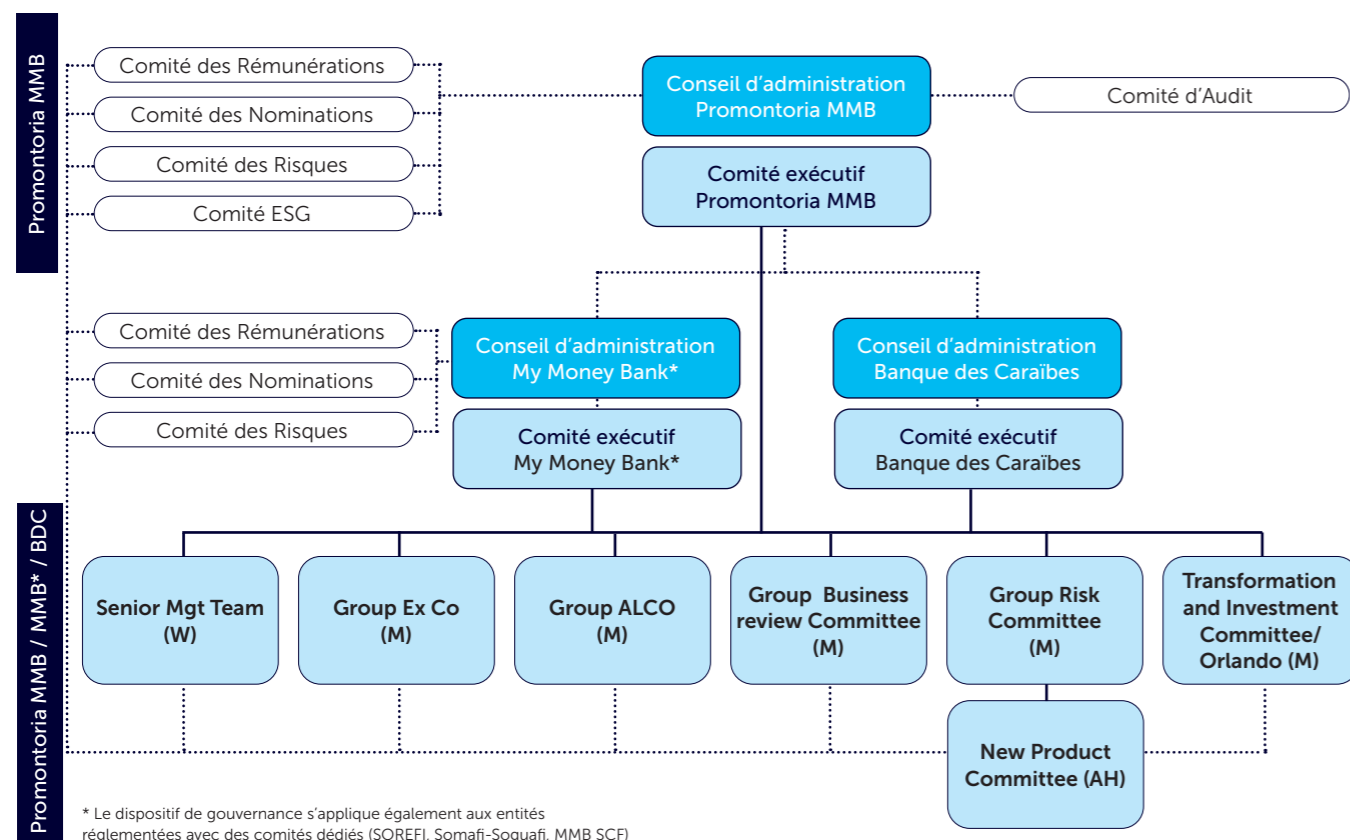
Chad LEAT

Président du Conseil d'administration

GOVERNANCE ET COMITÉS SPÉCIALISÉS

Six comités stratégiques (le Comité de Direction (Senior Management Team), le comité exécutif élargi (Executive Committee), le comité de gestion de l'actif et du passif (ALCO), le comité business review, le comité des risques, le comité transformation et investissement) permettent de relayer de manière continue à l'équipe de Direction les informations pertinentes 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, cinq comités spécialisés du conseil d'administration ont en outre été mis en place : le comité des risques, le comité d'audit, le comité des rémunérations, le comité des nominations et le comité ESG



UN GROUPE BANCAIRE INDÉPENDANT SOUS LA SUPERVISION DE L'ACPR

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



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

COMITÉ DE DIRECTION (JUN 2023)



Niccolò UBERTALLI
Président Exécutif



Duncan BERRY
Directeur général délégué



Isabelle DUVERNAY
Directrice Communication & RSE



Matthieu FLICHY
Directeur de la Stratégie et des Investissements



Jérôme LACHAND
Secrétaire Général



Gilles de LAUNAY
Directeur Regroupement Crédits



Samuel MAMAN
Directeur des Risques



Philippe MARTINIE
Directeur Immobilier Professionnel



Isabelle MEGHNAGI
Directrice Ressources Humaines



Jacques ROUQUETTE
Directeur Outre-Mer



Fady WAKIL
Directeur Financier

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 ses procédures internes. **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 équipes opérationnelles en charge de la déclinaison au jour le jour du dispositif de gestion et surveillance des risques validé par les Directions des risques et de la conformité.
- Une seconde ligne, constituée des 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 d'évaluer de manière indépendante l'efficacité de la maîtrise des risques au sein de l'entreprise.

RISQUES DE 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

RISQUES DE LIQUIDITÉ

Le Groupe s'efforce de maintenir une gestion prudente et rigoureuse du risque de liquidité. Au 31 décembre 2022, My Money Group enregistre un ratio de court-terme (LCR) de 227% et un ratio de liquidité long terme (NSFR) de 123%. La notation de crédit reste inchangée.

My Money Group dispose de ressources diversifiées assurant sa liquidité, constituées de liquidités détenues sur des comptes bancaires et d'actifs hautement liquides (HQLA), mais aussi via l'accès aux programmes de politique monétaire de la Banque Centrale européenne

Par ailleurs, le cadre d'appétence pour le risque (formalisé 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 en cas de dépassement des seuils et des limites ;
- une organisation définissant des rôles et responsabilités en matière de gestion des risques ;
- une documentation et des processus pour assurer les modalités opérationnelles de la prise de risque au sein de la banque 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.

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.

ou à des financements bancaires.

Le suivi des prévisions et des indicateurs (« EWI: Early Warning Indicator ») de liquidité est effectué de manière quotidienne, permettant un suivi rapproché des risques. Ce dispositif est complété par un ensemble de stress-tests visant à anticiper des événements extrêmes en matière de liquidité, dont les résultats sont présentés chaque mois lors du Comité ALCO (Asset Liability Committee).

RISQUES OPÉRATIONNELS

Une équipe dédiée au sein de l'équipe ERM (Entreprise Risk Management) assure un suivi régulier des événements de risque opérationnel et des 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'effectue de manière coordonnée avec le 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.

SOLVABILITÉ

Au 31 décembre 2022, le ratio de solvabilité consolidé du Groupe s'élève à 18,0% (Total Capital Ratio) et le ratio de fonds propres de base à 14,1% (CET1 ratio) en application de l'approche transitoire prévue par IFRS 9. Les ratios « fully-loaded » s'élèvent pour leur part à 17,7% (Total Capital Ratio) et 13,8% (CET 1). 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'appuie sur :

- la planification à moyen terme des besoins en capital réglementaire

- l'évaluation du besoin en capital induit par les principaux risques du Groupe.

Les fonds propres du Groupe s'élèvent à 919 millions d'euros à fin 2022. Ils sont constitués de fonds propres de base (CET1), dont le montant s'élevait à 719 millions d'euros à fin 2022, de fonds propres additionnels de catégorie 1 pour 100 millions d'euros et de fonds propres de catégorie 2 pour 100 millions d'euros. Les actifs pondérés (Risk-Weighted Assets) du Groupe s'élevaient eux à 5,1 milliards d'euros. Ces risques pondérés (risques de crédit, risques opérationnels, risques de marché) sont calculés selon l'approche standard pour le calcul de l'allocation de capital au titre des exigences de Fonds Propres (FP - Pilier 1).

RISQUES DE MARCHÉ

My Money Group n'effectue pas d'opérations de trading pour compte propre, et les seules positions prises sur les marchés financiers s'effectuent dans le cadre de la gestion de la trésorerie. Aujourd'hui, le Groupe est essentiellement exposé au risque de taux

d'intérêts, qui est couvert au travers d'opérations de couverture sous forme de swaps de taux.

En 2022, aucun dépassement des limites fixées par le Groupe n'a été constaté.



4

COMPTES CONSOLIDÉS

BILAN CONSOLIDÉ

ACTIF

En milliers d'euros

| | 31.12.2022 | 31.12.2021 |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| Caisse et banques centrales | 191 816 | 279 061 |
| Instruments dérivés de couverture (actif) | 455 263 | 94 903 |
| Actifs financiers à la juste valeur par résultat | 65 818 | 15 902 |
| Actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres | 150 840 | 241 543 |
| Titres au coût amorti | - | 4 431 |
| Prêts et créances sur les établissements de crédit et assimilés au coût amorti | 271 281 | 356 979 |
| Prêts et créances sur la clientèle au coût amorti | 6 937 705 | 6 639 044 |
| Actifs d'impôts courants | 1 321 | 876 |
| Actifs d'impôts différé | - | 24 185 |
| Autres actifs | 216 191 | 121 242 |
| Actifs non courants destinés à être cédés | 9 443 | 9 591 |
| Immeubles de placement | - | - |
| Immobilisations corporelles | 39 651 | 27 398 |
| Immobilisations incorporelles | 27 469 | 20 316 |
| TOTAL ACTIF | 8 366 799 | 7 835 469 |

PASSIF

En milliers d'euros

| | 31.12.2022 | 31.12.2021 |
|----------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| Banques centrales | - | 15 |
| Passif financier à la juste valeur par résultat | 56 685 | 6 933 |
| Instruments dérivés de couverture | 378 918 | 65 934 |
| Dettes représentées par un titre | 1 721 253 | 2 160 651 |
| Dettes envers les établissements de crédit et assimilés | 391 412 | 355 832 |
| Dettes envers la clientèle | 4 478 529 | 4 079 196 |
| Passifs d'impôts courants | - | - |
| Passifs d'impôts différés | 2 369 | - |
| Autres passifs | 162 703 | 120 500 |
| Provisions | 54 957 | 67 337 |
| Dettes subordonnées | 88 629 | 99 722 |
| Total Dettes | 7 335 454 | 6 956 120 |
| Capitaux propres part du Groupe | 1 031 345 | 879 349 |
| Capital social | 59 000 | 59 000 |
| Éléments assimilés au capital | 97 820 | 97 820 |
| Réserves consolidées | 683 456 | 724 231 |
| Gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres | 197 632 | 31 070 |
| Résultat de l'exercice | (6 563) | (32 772) |
| Intérêts minoritaires (ou participations ne donnant pas le contrôle) | - | - |
| Total Capitaux Propres | 1 031 345 | 879 349 |
| TOTAL PASSIF | 8 366 799 | 7 835 469 |

COMPTE DE RÉSULTATS CONSOLIDÉ

| | 31.12.2022 | 31.12.2021 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Intérêts et produits assimilés | 270 822 | 223 638 |
| Intérêts et charges assimilées | (98 058) | (66 694) |
| Commissions (produits) | 31 522 | 28 890 |
| Commissions (charges) | (7 901) | (11 391) |
| Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par résultat | 2 404 | 1 046 |
| Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par capitaux propres | 72 540 | (1 018) |
| Gains ou pertes nets résultant de la décomptabilisation d'actifs financiers au coût amorti | (200) | (769) |
| Produits des autres activités | 15 858 | 17 399 |
| Charges des autres activités | (3 185) | - |
| Produit net bancaire | 283 802 | 191 102 |
| Charges générales d'exploitation | (276 196) | (183 738) |
| Dotations aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles | (12 325) | (8 478) |
| Résultat brut d'exploitation | (4 719) | (1 115) |
| Coût du risque de crédit | (25 095) | (1 621) |
| Résultat d'exploitation | (29 814) | (2 735) |
| Gains ou pertes nets sur autres actifs | 1 691 | 714 |
| Autres produits | 300 | - |
| Profit d'acquisition | - | - |
| Résultat avant impôt | (27 823) | (2 021) |
| Impôt sur les bénéfices | 21 261 | (30 751) |
| Résultat de l'ensemble consolidé | (6 563) | (32 772) |
| Participation ne donnant pas le contrôle | - | - |
| Résultat net part du Groupe | (6 563) | (32 772) |