

RAPPORT ANNUEL

2020

INVESTIR POUR UNE CROISSANCE DURABLE



SOMMAIRE

1.		
My Money Group en quelques mots		5
Un siècle de présence en France		6-7
Activités & Implantations		8-9
Chiffres clés 2020		10-11
My Money Group face à la crise sanitaire		12
2.		
Modèle économique & stratégie		15
Notre modèle économique		17
Axes stratégiques & réalisations 2020		18-25
3.		
Nos activités		27
Financements spécialisés		28-30
Banque de détail		32-35
Gouvernance & Organigrammes		36-39
La gestion des risques		40-41
4.		
Culture d'entreprise		43
Des valeurs qui forgent l'ADN du groupe		44-45
Un groupe responsable		46-47
Des collaborateurs engagés		48-50
Une culture de transformation		52-53
Les enjeux ESG		54-56
5.		
Comptes consolidés 2020		59
Bilan actif et passif		60-61
Compte de résultats		62



ÉDITO



2020 a été marqué par une crise sanitaire sans précédent. Dans ce contexte particulier, My Money Group a démontré sa solidité et sa résilience et continué à déployer sa stratégie de transformation.

Le Groupe affiche des performances solides sur l'année avec une croissance de 7.3% du Produit Net Bancaire, à €189m, et un Résultat Net de €61m. Il conserve une structure financière extrêmement solide avec un ratio tier one de 17,7% à fin 2020. Nous avons également souhaité accompagner nos clients dans cette période difficile, accordant de nombreux moratoires en 2020 (8% des contrats de crédit).

En parallèle de la gestion de la crise sanitaire, nous avons continué à mettre en œuvre notre plan stratégique, et notamment notre simplification et notre transformation technologique. La digitalisation du processus d'octroi de l'activité du regroupement de crédit a été une réalisation majeure de l'année. Cette avancée technologique permet de considérablement réduire les délais de réponses auprès du client tout en réalisant des gains de productivité significatifs. Nous continuons également à simplifier notre organisation au travers de la fusion de My Money Bank et My Partner Bank, et la cession de Socalfi, notre filiale en Nouvelle Calédonie.

Quatre ans après le changement d'actionnaire, le Groupe a évolué de manière significative et s'est considérablement renforcé. Il s'appuie désormais sur une infrastructure informatique moderne et évolutive, capable de prendre en charge de nouvelles activités de manière rapide et efficace. Il dispose d'une base de fonds propres solide et d'une structure de refinancement stable et diversifiée.

Avec l'acquisition en mars 2020 de Société Générale Banque aux Antilles (« SGBA »), renommée Banques des Caraïbes, le Groupe a intégré le monde de la banque de détail. Le projet d'acquisition de HSBC France marque une nouvelle étape, particulièrement structurante, de notre développement. Il s'agit là d'un acteur historique du secteur bancaire français, d'une marque prestigieuse (Crédit Commercial de France, « CCF ») que nous envisageons de faire revivre. Notre ambition est de nous appuyer sur ces bases solides pour développer un modèle d'affaires « disruptif » sur un marché français en pleine mutation. L'acquisition devrait intervenir en 2023, laissant le temps nécessaire à l'exécution de la migration informatique.

Je souhaite remercier sincèrement l'ensemble des collaborateurs pour leur dévouement au quotidien, ainsi que nos partenaires et investisseurs pour leur confiance et leur fidélité.

Eric SHEHADEH

**Président exécutif
de My Money Group**





1

MY MONEY GROUP
EN QUELQUES MOTS



UN SIÈCLE DE PRÉSENCE EN FRANCE

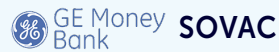
1919

André Citroën crée la SOVAC pour distribuer du crédit automobile



1995

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



1972

Création de Sorefi (Île de la Réunion)



1965

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



2004

GE Money Bank rachète la Banque Royal Saint Georges et Réunionail



REUNIBAIL



2017

NAISSANCE DE **mymoneybank**

Rachat par des fonds Cerberus

mymoneybank **mymoneyoutremer**

2021-2023

PROJET D'ACQUISITION
DES ACTIVITÉS DE
BANQUE DE DÉTAIL
D'HSBC FRANCE

2020

ACQUISITION DE SGBA
QUI DEVIENT BANQUE
DES CARAÏBES

Une banque universelle
renforçant nos positions
dans les Antilles



2018

ACQUISITION DE BESV

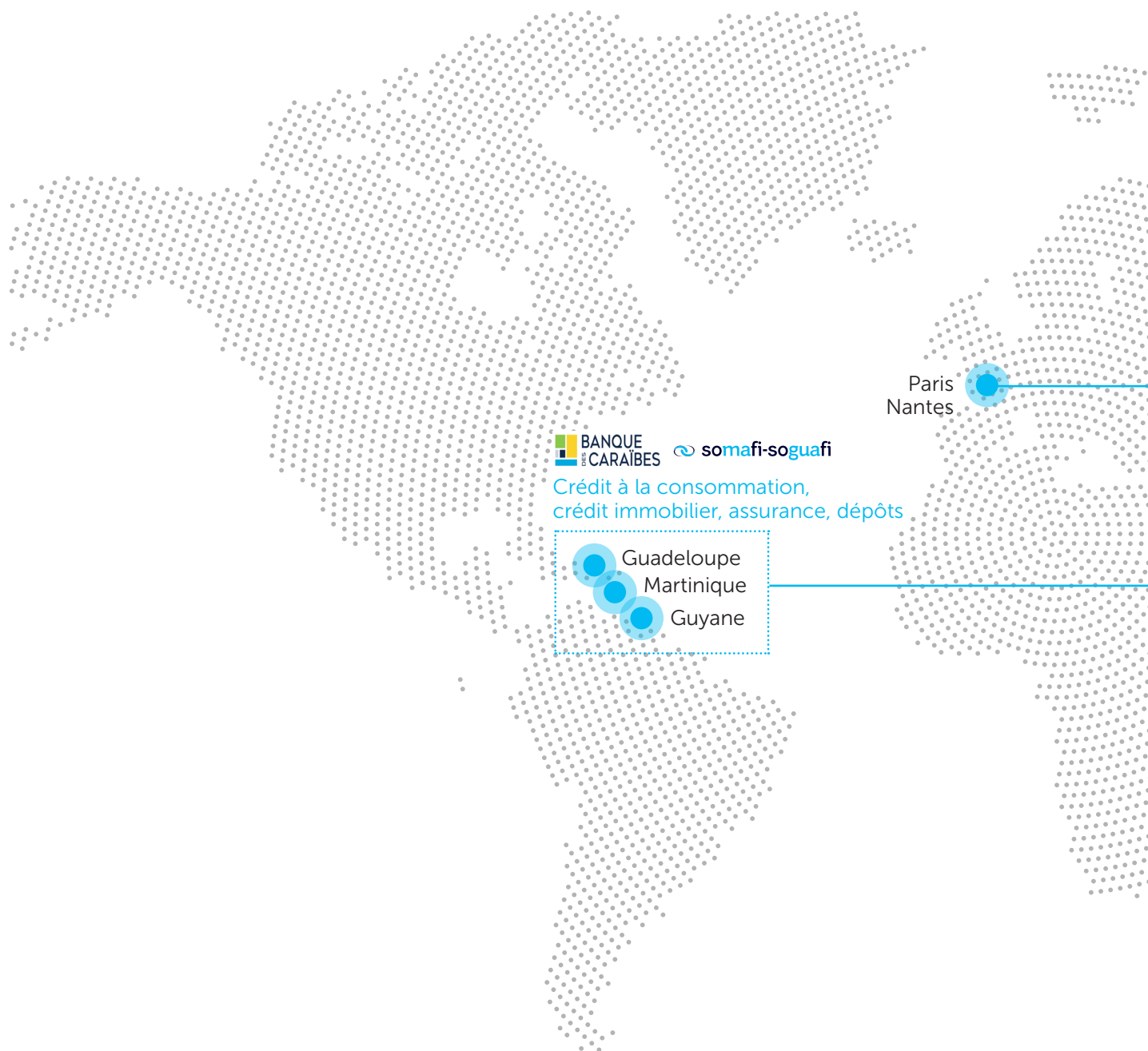
Diversification dans l'immobilier
professionnel

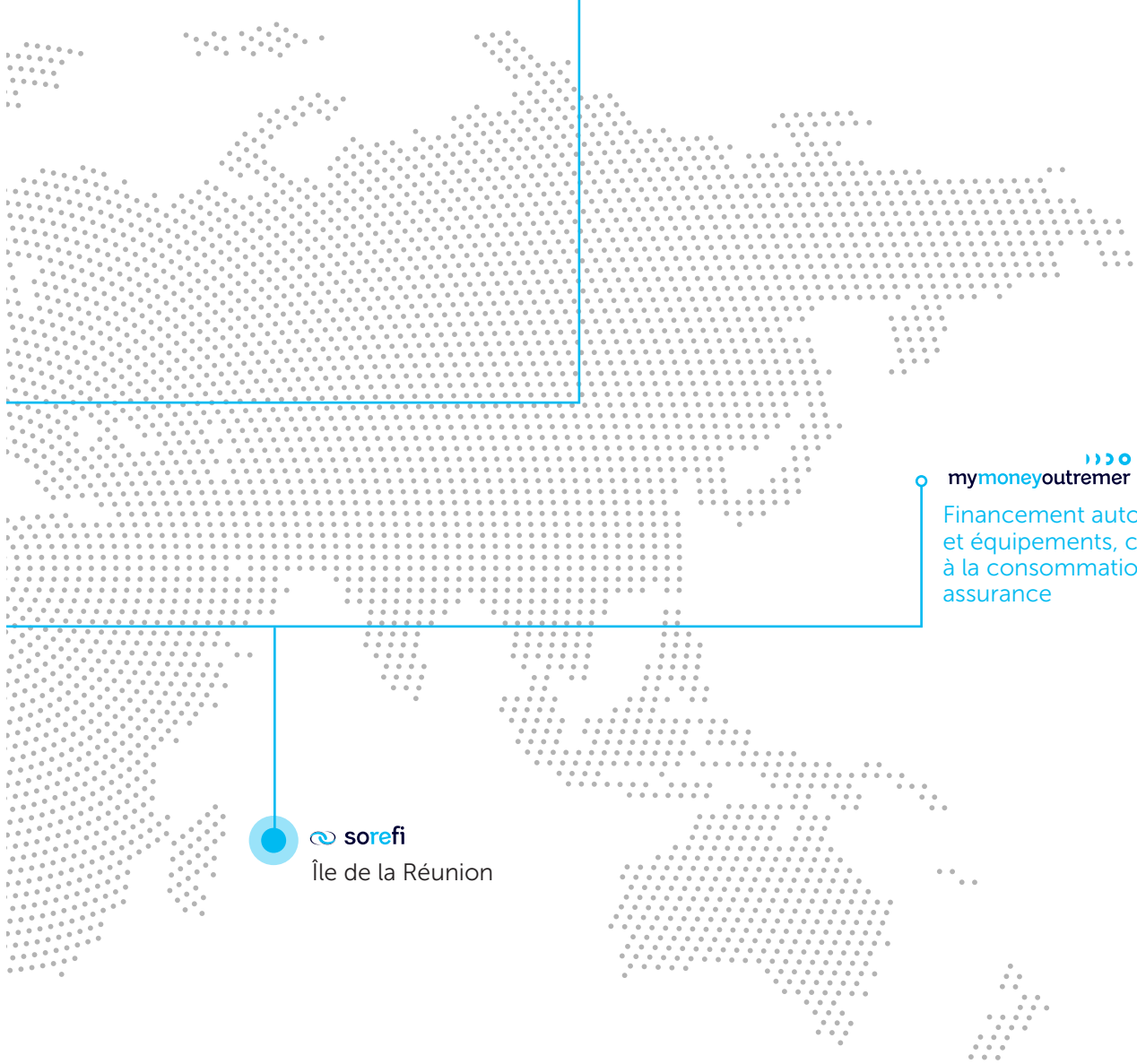




ACTIVITÉS & IMPLANTATIONS

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.





 **mymoneybank**
Regroupement de crédits, immobilier
professionnel, assurance, dépôts

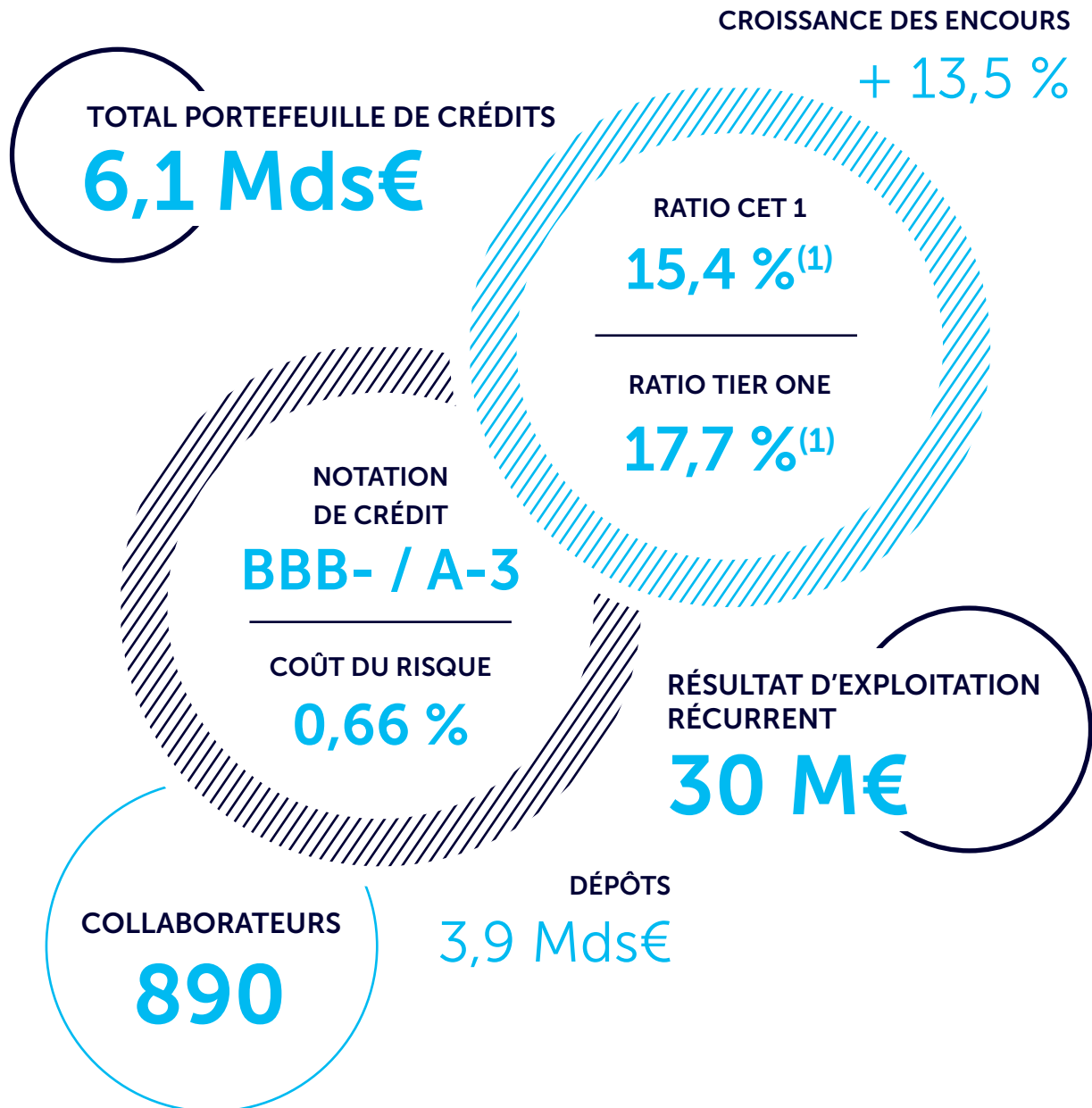
 **mymoneyoutremer**
Financement automobile
et équipements, crédit
à la consommation,
assurance

 **sorefi**
Île de la Réunion



CHIFFRES CLÉS

2020

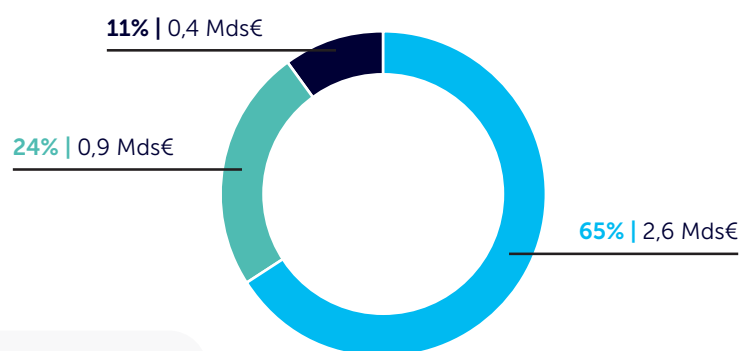


(1) Approche transitoire IFRS9

> Évolution du mix produit

2017

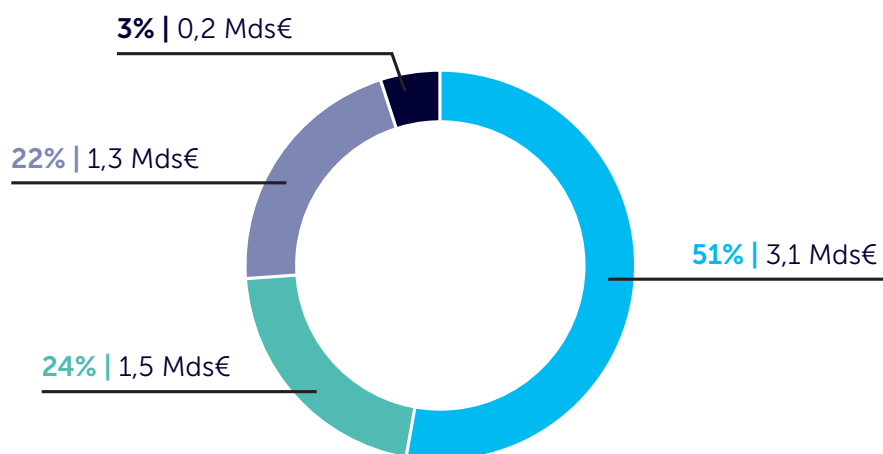
3,9 MDS€ ENCOURS DE CRÉDITS



+ 62%
EN 3 ANS

2020

6,1 MDS€ ENCOURS DE CRÉDITS



Regroupement de crédits

DOM : crédits automobile et consommation, banque universelle depuis avril 2020 avec Banque des Caraïbes

Immobilier professionnel

Autres activités



MY MONEY GROUP FACE À LA CRISE SANITAIRE

UNE BANQUE AU CÔTÉ DE SES COLLABORATEURS,
CLIENTS ET PARTENAIRES FACE À LA CRISE SANITAIRE

//
**LE GROUPE
A ACCORDÉ
PRÈS DE 10 000
MORATOIRES
EN 2020...**

L'année 2020 a évidemment été marquée par la crise sanitaire. My Money Group a fait face de manière prudente et sereine à cette situation exceptionnelle. **Dès le démarrage de cette crise, la priorité de l'entreprise a été la santé des collaborateurs et la continuité du service pour soutenir nos clients et partenaires.**

Dès mars 2020, le Groupe a anticipé les mesures de confinement et le télétravail avant même qu'ils ne soient décrétés par le gouvernement français. Grâce à cette approche pro-active, l'ensemble des collaborateurs a pu être équipé en amont (ordinateurs portables, systèmes de télé- et visio-conférence, etc.), permettant une excellente continuité des opérations pendant la période de confinement. Par la suite, le Groupe s'est conformé aux demandes gouvernementales, en privilégiant le télétravail autant que possible. Le retour des employés sur les sites de l'entreprise a été préparé en amont afin d'adapter les locaux aux exigences sanitaires (distanciation, mise à disposition de gels désinfectants, etc.) et s'est effectué de manière progressive et pragmatique afin d'assurer le strict respect des règles sanitaires (rotation des employés sur les sites de l'entreprise).

My Money Group a par ailleurs soutenu ses clients impactés par le ralentissement de l'activité économique. Dans ce cadre, le Groupe a accordé près de 10 000 moratoires en 2020, qui ont concerné près de 8% des contrats de crédit et 15% des encours. Cette politique a porté ses fruits, ce dispositif ayant permis à la très grande majorité des clients bénéficiaires d'honorer à nouveau leurs échéances à l'issue du moratoire.

Enfin, le Groupe a su prendre part au redémarrage de l'économie en assurant la pleine disponibilité de ses équipes dès que la reprise d'activité a été possible. Cela a permis un fort dynamisme des activités du Groupe à partir de mai 2020, et ce sur toutes ses franchises, permettant de limiter l'impact de la crise sanitaire. **Les encours de crédits ont ainsi connu une croissance organique de 6,4% en 2020 en dépit du contexte sanitaire.**

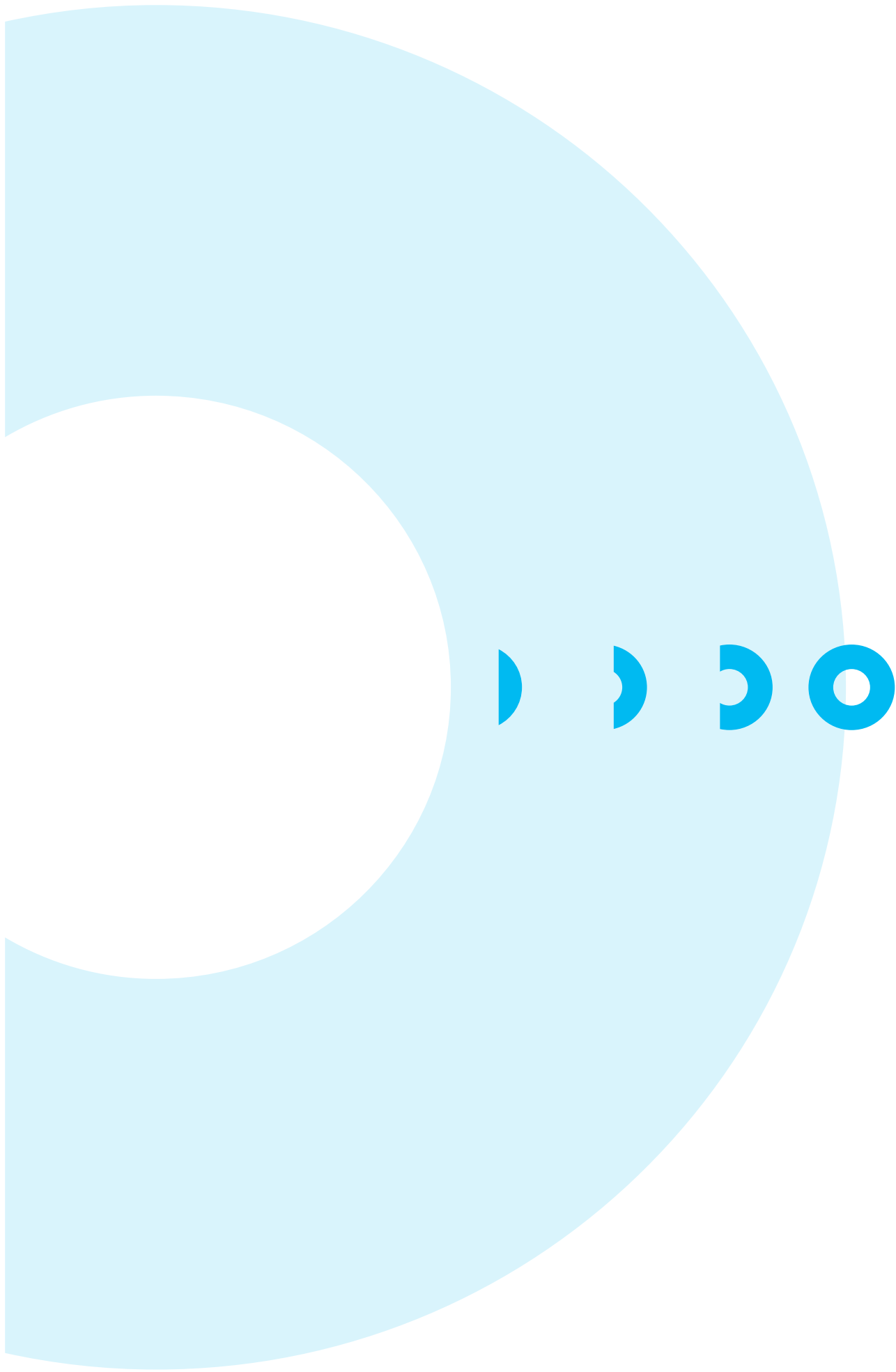
1 1 1 1





2

MODÈLE ÉCONOMIQUE & STRATÉGIE





NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE



My Money Group s'appuie aujourd'hui sur deux pôles d'activités. D'une part, il développe depuis de nombreuses années ses activités de financements spécialisés, en métropole avec le regroupement de crédits et le crédit immobilier professionnel, et dans les départements d'Outre-Mer avec le crédit automobile et le crédit consommation. D'autre part, le Groupe intervient comme banque de détail depuis l'acquisition de Banque des Caraïbes. Cette activité, encore modeste aujourd'hui à l'échelle du Groupe, a vocation à devenir un pilier de sa croissance, notamment avec le projet d'acquisition des activités de banque de détail de HSBC France annoncé le 18 juin 2021.

My Money Group a démontré sa capacité à optimiser et accroître la rentabilité de ses différentes activités, en s'appuyant sur **l'expertise de ses équipes et sur des processus opérationnels simplifiés**. Cette simplification s'est effectuée ces dernières années au travers d'**une digitalisation poussée** de ses modes opératoires, le groupe s'attachant à rester à l'avant-garde des évolutions technologiques dans le monde bancaire.

Pour la commercialisation de ses produits, My Money Group a très tôt privilégié **le développement de partenariats avec des acteurs de référence** sur chacun de ses marchés. Il s'appuie ainsi en métropole sur un réseau de plus de **300 courtiers indépendants pour distribuer son offre de regroupements de crédits ou ses produits d'épargne**. Dans les DOM, ses financements automobiles sont commercialisés directement au sein des concessionnaires.

En matière d'épargne, le groupe a également développé des **coopérations avec des fintechs en France et en Allemagne** pour diversifier ses canaux de distributions au-delà de ses partenaires historiques. Demain encore, il prévoit la mise en place d'un partenariat avec un grand acteur bancaire français pour traiter une partie des opérations (« servicing ») de ses activités de banque de détail, afin d'offrir à ses clients et partenaires les meilleurs standards en matière de qualité de service et au meilleur coût. My Money Group reste ainsi à l'avant-garde de l'évolution des canaux de distribution dans les métiers bancaires.



**OFFRIR À
SES CLIENTS ET
PARTENAIRES
LES SOLUTIONS
LES PLUS
AVANCÉES
DANS TOUS SES
MÉTIER GRÂCE
À DES EFFORTS
D'INNOVATION
CONSTANTS...**



AXES STRATÉGIQUES & RÉALISATIONS 2020

Le plan stratégique du Groupe s'appuie sur sept axes prioritaires. Le Groupe a progressé de manière importante en 2020 dans l'accomplissement de ce plan.

1 POURSUIVRE LA CROISSANCE

La croissance du Groupe constitue un axe stratégique prioritaire. **Elle vise à améliorer 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, puis de Société Générale de Banque aux Antilles en 2020, renommée Banque des Caraïbes. Elle pourrait se matérialiser de manière plus significative avec le projet de reprise des activités de banque de détail de HSBC en France.



7,4 Mds€

TOTAL BILAN
MY MONEY GROUP

+ 62%
EN 3 ANS

2 INTENSIFIER 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 (projet « Transfo DC »), achevé en 2020 et qui assure une réactivité commerciale supérieure aux standards du marché.** L'année 2020 a permis d'observer les résultats de cette stratégie avec d'excellents résultats commerciaux en dépit du contexte de crise sanitaire. **Cette même stratégie de digitalisation est en cours de déploiement dans les filiales d'outre-mer (projet « GROM »).**



Le Groupe a finalisé en 2020 le projet de digitalisation des processus d'octroi en regroupement de crédits, avec des effets déjà tangibles sur le plan commercial (augmentation des parts de marché de My Money Bank de 33% à 35% en 2020), notamment :

- Premier établissement sur le marché à proposer la signature électronique en regroupement de crédits hypothécaire ;
- Digitalisation de la souscription d'assurance pour 75% des dossiers, réduisant le processus de souscription d'assurance-groupe à moins de 10 minutes ;
- Augmentation de 25% du taux de transformation des dossiers par un meilleur ciblage initial.
- 80% des prospects utilisent le portail e-prospect et font leur demande de prêt en ligne.



3 POURSUIVRE L'OPTIMISATION DE NOTRE REFINANCEMENT

|| *Au cours de ces dernières années, My Money Bank a été à l'avant-garde de l'innovation en France dans le domaine bancaire. Nous sommes fiers de compter parmi leurs partenaires et de participer à leur croissance.*

Max von BISMARCK
Managing Director Deposit Solutions

|| *Nous sommes heureux de poursuivre et d'approfondir notre partenariat avec My Money Bank, au service de l'épargne des particuliers et des personnes morales et de façon 100% digitale. Ensemble, nous aidons les Français à remettre leur argent qui dort au travail.*

Marc TEMPELMAN
Co-fondateur 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 2020, a émis 1,6 milliards d'obligations foncières, avec des maturités comprises entre 7 et 20 ans. My Money Group est également un émetteur actif sur les marchés de la titrisation au travers de son programme Auto ABS SapphireOne Auto.

La croissance de la base de dépôts s'est par ailleurs poursuivie en 2020, ceux-ci atteignant 3,9 milliards d'euros à fin 2020 (x4 en 3 ans). Les dépôts contribuent à près des deux tiers du refinancement du Groupe. **Cette croissance soutenue des dépôts s'explique notamment par :**

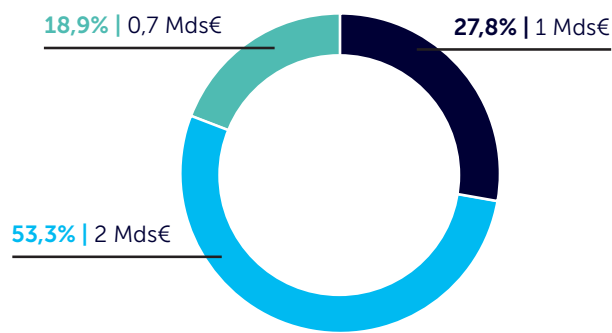
- l'attrait des investisseurs (particuliers et entreprises) pour les produits d'épargne proposés ;
- des partenariats de qualité et anciens avec un réseau dense de Conseillers en Gestion de Patrimoines (CGP) ;
- la diversification des canaux de distribution via des partenariats avec des Fintech (Deposit 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).

> En octobre 2020, MMB SCF a effectué sa troisième émission publique d'obligations foncières. L'émetteur de covered bonds de My Money Group a émis 500 millions d'euros d'obligations foncières sur une maturité de 10 ans. L'opération a suscité un vif intérêt, sursouscrite 5 fois avec près de 90 investisseurs internationaux ayant investi dans cette opération.

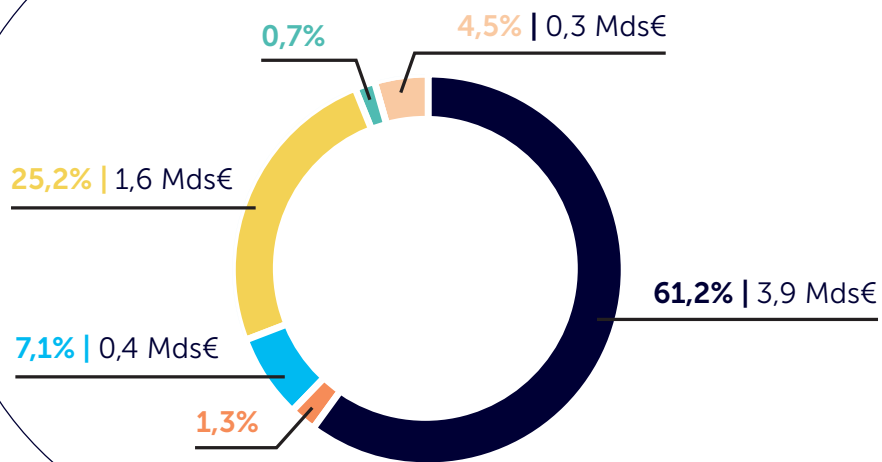


> Evolution du refinancement entre 2017 et 2020

3,7 MDS€ REFINANCEMENT 2017



6,3 MDS€ REFINANCEMENT 2020



Dépôts

Commerciaux papers

Titrisation (RMBS/ABS)

Obligations foncières

Titrisations privées

Banque Centrale (TLTRO)



4 AMENER LE COEFFICIENT D'EXPLOITATION À 60%

> Premiers bénéfices concrets en 2020 du projet « Transfo DC », notamment:

- Division par 2 du temps nécessaire pour analyser un dossier et faire une offre au client (15 jours en Hypothécaire, 1 jour en Sans Garantie) ;
- Augmentation de 60% du nombre de dossiers traités par collaborateur via l'automatisation et la digitalisation des tâches manuelles.

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 (60%). 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. **En 2020, à périmètre constant (c'est-à-dire hors Banque des Caraïbes acquise en avril 2020), les coûts d'exploitation du Groupe ont été réduits de 5 millions d'euros (-3,1%).**

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 infrastructures 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.

My Money Group a fusionné les deux banques qu'elle détenait en métropole, My Money Bank et My Partner Bank (ex-BESV). Cette fusion, effective depuis le 31 décembre 2020, permettra des économies importantes grâce à la simplification de l'organisation et la mise en œuvre de synergies entre les deux banques

Partenariat signé avec meilleursagents.com permettant une estimation quasi-instantanée par nos partenaires courtiers, à partir de l'interface informatique mise à leur disposition par My Money Bank, de la valeur des biens immobiliers faisant l'objet d'une demande de refinancement. Forte réduction des délais (par rapport aux 8 jours nécessaires en moyenne pour une estimation physique sur site) et plus d'1 millions d'euros d'économies annuelles.

5 PORTER LA RENTABILITÉ AU-DELÀ DE 10% DE ROE

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 (prêts immobiliers aux particuliers, prêts automobile en métropole, banque privée & financement audiovisuel de l'ex-BESV, etc.) afin de nous focaliser sur des métiers offrant une meilleure rentabilité.

Cette priorité accordée à la rentabilité des activités se traduit aussi au travers de 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%.





6 CRÉER DE LA VALEUR PAR L'INNOVATION ET LA TECHNOLOGIE

La modernisation de ses systèmes d'information et la transformation technologique sont au cœur de la stratégie mise en œuvre par le Groupe.

Afin de mieux répondre aux besoins de ses clients, My Money Group se donne les moyens de ses ambitions en matière de digitalisation. **Le Groupe a ainsi lancé en 2018 un plan d'investissement d'environ 40 millions d'euros sur 3 ans pour sa transformation technologique portant sur les priorités suivantes :**

Le Groupe a ainsi
lancé en 2018 un
PLAN D'INVESTISSEMENT
de plus de
40 M€
SUR 3 ANS

- **Digitalisation des processus de vente** : amélioration de la réactivité commerciale (« Time to Answer »), dématérialisation des documents, automatisation de l'analyse des pièces et du système de scoring.
- **Modernisation des outils technologiques et optimisation des systèmes d'informations, architectures orientées Web (WOA)**, simplification des applications Finance, déploiement d'une architecture évolutive.
- **Optimisation et digitalisation du parcours client** : e-servicing, applications smartphone.
- **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.
- **Création de la Data Factory**, département dédié à la gestion des sujets « Data » de l'entreprise (data science, data governance, data intelligence, data management) pour soutenir le développement des activités.



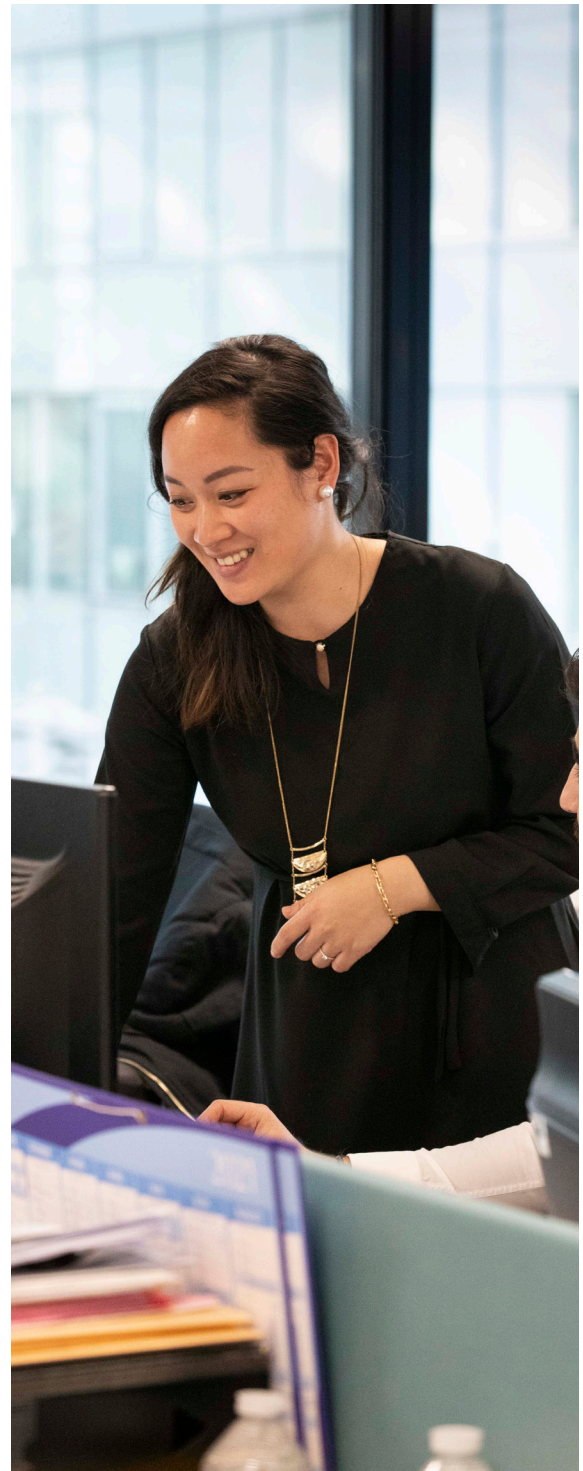
7 DÉPLOYER UN MODÈLE DE BANQUE DE DÉTAIL INNOVANT ET ATTRACTIF

La révolution digitale a profondément bouleversé le paysage bancaire et a permis l'émergence de nouveaux modes de fonctionnement redéfinissant la relation entre le banquier et ses clients. Les attentes des clients ont évolué, ces derniers recherchant désormais un service digital pour leur banque au quotidien associé à un accompagnement personnalisé dans leur choix de gestion. **My Money Group a la volonté de se développer dans cet environnement compétitif et exigeant et a la conviction de pouvoir se distinguer en offrant un service différencié à haute valeur ajoutée.**

My Money Group a ainsi pour ambition de diversifier ses activités en devenant un acteur de la banque de détail. Le Groupe est entré sur ce marché en 2020 avec l'acquisition des activités de Société Générale Banque aux Antilles (SGBA), renommée Banque des Caraïbes. Le projet d'acquisition des activités françaises de banque de détail de HSBC confirme cette ambition à une échelle plus significative.

Ce projet d'acquisition devrait se concrétiser dans le courant de l'année 2023, pour garantir la qualité de la migration informatique et opérationnelle de ces activités. Le Groupe souhaite s'appuyer sur la notoriété et les forces du réseau de l'ex-CCF, notamment la qualité et l'expertise de ses collaborateurs et l'excellence de son fonds de commerce, pour développer un modèle de banque de détail innovant et attractif. **La stratégie à moyen terme s'articulera autour des 5 piliers suivants :**

- 1. Renforcement de la qualité** du service aux clients et personnalisation de l'offre de produits et services.
- 2. Priorisation de la mission des conseillers de clientèle** sur les tâches à forte valeur ajoutée en s'appuyant sur une plateforme digitale performante pour les actes de gestion courants.
- 3. Diversification de l'offre en matière de crédits en capitalisant sur l'expertise du groupe** dans les financements spécialisés (immobilier, crédit consommation).
- 4. Développement de la gestion patrimoniale** via l'élargissement et l'adaptation de la gamme de produits offerts, afin de retrouver le statut du CCF en tant que banque de référence sur ce segment.
- 5. Diversification des sources de liquidité** en pérennisant la base de dépôts existante et en développant le recours aux marchés de capitaux (obligations foncières).







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 que les activités de l'ex-CCF pourraient intégrer d'ici 2023. Ces deux pôles s'appuient sur des fonctions centrales mises en commun (Finance, Juridique, Conformité, Audit, 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.

EN 2020, DANS UN CONTEXTE INÉDIT DE CRISE SANITAIRE :

- Très bonne résilience sur le plan commercial, avec une production de crédits en retrait de 10% par rapport à 2019 seulement malgré l'arrêt quasi-total de l'activité entre mi-mars et début mai 2020 suite au confinement ;
- Renforcement des parts de marché en regroupement de crédits hypothécaire (35% en 2020, contre 33% en 2019) ;
- Poursuite de la modernisation de l'infrastructure d'acquisition, lancé en 2019 pour améliorer la qualité de service tout en gagnant en efficacité commerciale et de service, avec des effets positifs tangibles sur le plan commercial et en termes de productivité ;
- Première banque spécialisée à proposer la signature électronique des offres hypothécaires en regroupement de crédits.

1 REGROUPEMENT DE CRÉDITS



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 au travers d'un vaste réseau de partenaires et courtiers spécialisés.

Encours de crédits :

3,1 Mds€

Parts de marché :

35 % en regroupement de crédits hypothécaire

Nouveaux crédits :

681 M€ (-10% vs 2019)

> 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 complète, 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 Deposit Solutions.

> ASSURANCES

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



2 FINANCEMENT DES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER

Le Groupe dispose d'une franchise spécialisée dans le conseil et le financement des professionnels de l'immobilier et le financement des entreprises.

Encours de crédits :
1,2 Mds€

Nouveaux crédits :
560 M€

Taille moyenne des nouveaux prêts :

6 M€ (maturité moyenne de 3,5 ans)

> EN 2020 :

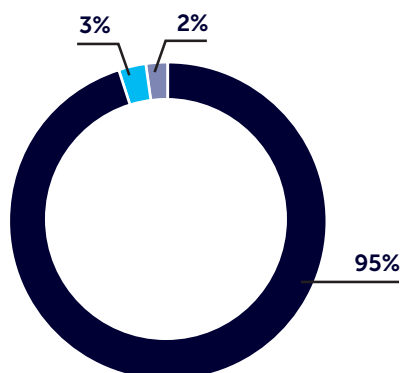
- Les encours de crédit ont progressé de près de 20% par rapport à 2019, atteignant 1,2 milliards d'euros à fin 2020, en dépit des perturbations du marché liées à la crise sanitaire.
- Organisation simplifiée grâce à l'intégration des activités dans My Money Bank (suite à la fusion-absorption de My Partner Bank par My Money Bank en décembre 2020).

> IMMOBILIER PROFESSIONNEL

Le Groupe, sous la marque My Partner Bank, 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.
- **aux promoteurs immobiliers**, la banque intervient sur l'ensemble des phases des projets,

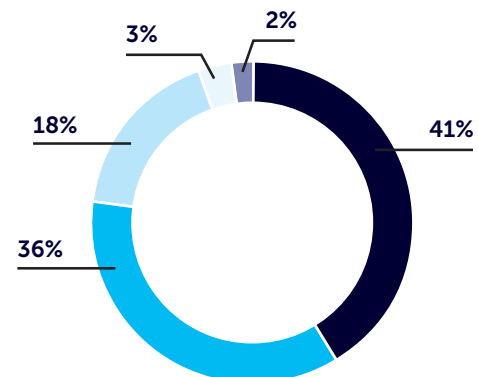
> Répartition géographique des encours de crédit



Paris et IDF (hors Paris)
Paca

Autres

> Répartition par type d'actif sous-jacent



Bureau

Résidentiel

Commercial

Logistique

Autres



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.

LES MOTS CLEFS DE 2020 POUR NOS ACTIVITÉS EN OUTRE-MER ONT ÉTÉ RÉSILIENCE, AGILITÉ ET OPTIMISATION.

> Résilience :

Recul d'activité limité à 14% malgré un marché automobile en recul de plus de 20% dans un contexte complexe de crise sanitaire.

> Agilité :

Réactivité des équipes pour s'adapter aux évolutions de la situation, tant sur le plan commercial que sur la gestion des portefeuilles clients (gestion des reports d'échéance, traitement rapide des difficultés de paiement).

> Optimisation :

Simplification des processus et dématérialisation des opérations, permettant de générer de nouveaux gains de productivité. Livraison prévue en 2021 de nouveaux outils de gestion front et back office qui permettront de gagner encore en rapidité de décision, sécurité des opérations et expérience client.

Encours de crédits :

1,1 Mds€

Clients :

+130 000

Nouveaux crédits :

419 M€ (-21% vs 2019)

Collaborateurs :

250

> FINANCEMENT AUTOMOBILE

Acteurs 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 flottes de véhicule, matériel industriel ou agricole, bureautique ou informatique, etc.

> 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).





BANQUE DE DÉTAIL

My Money Group a fait un premier pas dans l'univers de la banque de détail avec l'acquisition en mars 2020 de Société Générale de Banque aux Antilles (SGBA), renommée Banque des Caraïbes. L'annonce du projet d'acquisition des activités de banque de détail de HSBC France confirme les ambitions fortes du Groupe sur ce marché.

A travers ce projet d'acquisition, **My Money Group entend conserver la dynamique de changement initiée par les équipes d'HSBC et créer une banque de détail indépendante en relançant la marque CCF («Crédit Commercial de France»).** Le développement d'une offre différenciée

et attractive, couplé au déploiement d'une infrastructure technologique moderne et de processus opérationnels optimisés, permettrait de proposer des produits sur mesure à une clientèle de particuliers ou patrimoniale.



My Money Group a racheté Banque des Caraïbes (anciennement SGBA) à Société Générale en mars 2020. Cette banque de détail, qui propose tous les services de banque au quotidien (compte courant, carte bancaire, etc.) mais aussi une offre de crédits, d'épargne ou d'assurance, est présente en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane Française. En cas de finalisation du projet d'acquisition des activités de HSBC France, il est prévu d'intégrer Banque des Caraïbes aux activités qui seront reprises afin de mettre en œuvre des synergies entre les deux réseaux (offre produits, investissements informatiques, digitalisation des processus).

Encours de crédits :

380 M€ (fin 2020)

Clients particuliers et entreprises :

17 000

Base de dépôts :

266 M€

Collaborateurs :

103



> DEMAIN, CAPITALISER SUR LES FORCES DE HSBC FRANCE

My Money Group souhaite :

- **S'appuyer sur les compétences et expertises des collaborateurs** qui rejoindraient le Groupe à l'issue du projet d'acquisition en cours, en matière de crédits, de banque au quotidien et sur le segment de la gestion de patrimoine ;
- **Capitaliser sur la base de clients historiques issue du CCF**, acteur historique du marché bancaire français, et redonner vie à cette marque, gage d'excellence en matière de service et en gestion de patrimoine ;
- **Poursuivre la transformation initiée par HSBC** favorisant l'émergence d'un nouveau modèle de distribution omnicanal, avec des processus et outils digitaux optimisés au service de la clientèle.

> ACTIVER LES NOMBREUX LEVIERS DE CROISSANCE EXISTANT

Les activités de HSBC France présentent de nombreux atouts. En effet, il s'agit d'un réseau historique du secteur bancaire français, reconnu pour la qualité de ses collaborateurs, de son fonds de commerce et de son profil extrêmement solide en matière de risques de crédit. En s'appuyant sur l'expertise et l'expérience reconnue de son actionnaire Cerberus, My Money Group a identifié de nombreux leviers qui permettraient de soutenir le développement de ces activités au cours des prochaines années.

En premier lieu, le Groupe ambitionne de développer l'offre de produits et de services afin de répondre de manière plus exhaustive aux besoins de la clientèle de particuliers et patrimoniale, en adaptant cette offre aux spécificités du marché français mais aussi en proposant des solutions d'investissement diversifiées et sur-mesure pour répondre aux objectifs de chaque client.

Par ailleurs, **My Money Group souhaite poursuivre les investissements dans le digital, comme il le fait avec succès dans ses activités de financements spécialisés**, afin d'améliorer

la vente en ligne et développer des outils transactionnels et de paiement. L'enjeu est également de réduire le temps consacré par les collaborateurs à des tâches administratives afin de libérer du temps commercial. Le **Groupe souhaite placer la donnée (les « data ») au cœur de la banque afin d'optimiser l'analyse des risques et l'intégrer à la politique tarifaire.**

Enfin, le Groupe entend se focaliser sur les activités où il dispose d'une expertise particulière lui permettant d'apporter de la valeur ajoutée, tout en recourant à des partenaires externes reconnus sur certaines fonctions, afin d'offrir la meilleure qualité de service à sa clientèle. Ainsi, dans le cadre du projet d'acquisition, il est prévu qu'une partie des traitements administratifs relatifs aux opérations clients soit hébergée sur une plate-forme informatique, et pris en charge sur le plan opérationnel, par un partenaire bancaire français, acteur reconnu de la gestion pour compte de tiers.



> ÉLARGIR L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES BANCAIRES

La modèle de banque de détail que nous souhaitons développer permettrait d'accompagner nos clients dans tous leurs besoins du quotidien, pour financer leurs projets et pour optimiser leur patrimoine.

• Une banque au quotidien résolument digitale et des conseillers focalisés sur les conseils à forte valeur ajoutée

Dans le cadre de ce projet d'acquisition, le Groupe prévoit de poursuivre les investissements effectués ces dernières années par HSBC en matière de digitalisation. Cela permettrait de proposer une plate-forme de banque en ligne moderne et efficace tout en permettant au client d'être autonome dans la gestion de ses comptes. De même, des développements seraient envisagés pour permettre une entrée en relation avec de nouveaux clients intégralement en ligne.

En parallèle, le conseiller bancaire continuerait à jouer un rôle clef dans la relation client et dans la distribution des offres et services. Les conseillers en agence se focaliseraient sur leur rôle d'accompagnement et les conseils à forte valeur ajoutée.

• Crédit immobilier

L'acquisition d'un bien immobilier constitue un événement majeur pour les clients et un facteur de fidélisation fort. Le réseau racheté à HSBC occupe déjà des positions solides sur ce marché concurrentiel. Nous continuerons à développer les parts de marché grâce à des conseils personnalisés et adaptés à la situation et aux objectifs spécifiques des clients.

L'expertise forte de My Money Group en immobilier sera mise à profit pour élargir la gamme de produits afin de pouvoir accompagner les emprunteurs dans tous types de projets immobiliers. Au-delà du financement de la résidence principale, le Groupe souhaite proposer aux clients de la banque de détail des financements plus spécialisés tels que des financements de biens locatifs ou destinés à une clientèle non-résidente, ainsi que des solutions de regroupements de crédits.

Cette offre redéfinie s'appuiera sur des traitements largement digitalisés afin de réduire les délais de réponse et sécuriser les processus. Les crédits immobiliers nécessitant une expertise pointue, des conseillers dédiés accompagneront les clients à chaque étape de la mise en place du financement.

• Crédit à la consommation

Les expertises reconnues de My Money Group et du réseau HSBC France dans le domaine du crédit consommation seraient également mises à profit pour définir une offre élargie et innovante.

Le Groupe souhaite également exploiter les nouvelles possibilités offertes par l'analyse des données pour fluidifier le processus d'octroi et répondre de manière réactive aux sollicitations des emprunteurs afin d'en faire un facteur différenciant de l'offre.

• Épargne et Produits d'investissements

La banque reste résolument attachée à fournir à ses clients des solutions d'épargne adaptées. L'épargne constitue un facteur fort de fidélisation de la clientèle et contribue à la stabilité bilantielle de la banque.

Les conseillers accompagneraient les clients dans la sélection et le choix des supports adéquats pour répondre aux objectifs individuels des clients.

La banque conserverait des liens forts avec le groupe HSBC et continuerait notamment de distribuer les produits d'assurance-vie et de gestion d'actifs proposés respectivement par HSBC Assurance Vie et par HSBC Global Asset Management.

Le développement de ce segment de clientèle patrimonial constituera l'un des axes stratégiques de la banque.



☺



GOUVERNANCE & ORGANIGRAMMES



L'année 2020 a été tout à fait exceptionnelle par l'ampleur de la crise sanitaire et ses conséquences économiques et sociales sans précédent. Au cours de cette période, My Money Group a démontré sa solidité financière tout en restant fidèle à ses valeurs fondatrices d'excellence opérationnelle, de rigueur en matière de risques et de conformité, de protection de ses clients et collaborateurs. Le Conseil d'administration travaille en étroite collaboration avec le Comité de direction afin de suivre les développements de la situation et ses conséquences pour le Groupe.

Je suis particulièrement fier de l'implication exemplaire de nos collaborateurs dans un environnement extrêmement difficile. Le Groupe s'est mobilisé pour soutenir ses clients et partenaires en maintenant à tout moment la qualité de service et en accordant près de 10 000 moratoires

à nos clients frappés par la crise sanitaire. Que ce soit en métropole ou dans les départements d'outre-mer, My Money Group s'est également attaché, en tant qu'entreprise citoyenne, à contribuer à l'effort collectif dans la lutte contre la pandémie

En parallèle de la gestion nécessaire de cette crise, le Groupe a poursuivi sa transformation et s'est réorganisé afin de distinguer clairement, d'une part, ses activités historiques en financements spécialisés et, d'autre part, le nouveau pôle de banque de détail, constitué aujourd'hui de Banque des Caraïbes mais qui a vocation à croître dans les prochaines années avec le projet d'acquisition des activités de banque de détail de HSBC en France. Ces deux lignes-métiers seront placées sous la supervision directe du Conseil d'administration, lui permettant de jouer un rôle de contrôle sur l'intégration des activités HSBC et l'exécution de la croissance du Groupe.

Pour accompagner cette transformation du Groupe, le Conseil d'administration a également évolué, avec l'arrivée de quatre nouveaux membres en 2020 au sein du Conseil qui compte désormais sept administrateurs. Trois d'entre eux faisaient déjà partie du Conseil précédent et sont parfaitement familiers avec les activités du Groupe et ses axes stratégiques. Les quatre nouveaux administrateurs apporteront leur expérience au sein de grands groupes bancaires internationaux, leur expertise spécifique en matière de risques et de conformité, et leur connaissance des marchés de capitaux. Ces évolutions illustrent l'engagement fort de My Money Group en matière de diversité, avec l'un des Conseils d'administration les plus divers et les plus féminisés d'Europe.

Le Conseil d'administration accorde une importance toute particulière au maintien de la relation de confiance extrêmement forte que le Groupe a su développer avec les autorités de régulation françaises et européennes, manifestée une nouvelle fois au travers des échanges réguliers et transparents entretenus par le Groupe et l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution depuis les débuts de la crise sanitaire.

Le Groupe se trouve aujourd'hui à une période charnière de son histoire, avec le projet d'acquisition des activités de banque de détail et patrimoniale de HSBC en France. Je suis extrêmement confiant dans le fait que le Groupe dispose de tous les atouts pour relever ce défi et développer un modèle durable de banque de détail en capitalisant sur la qualité et le dévouement de son personnel, sa solidité financière ainsi que le soutien indéfectible de son actionnaire.

Chad LEAT

Président du
Conseil d'administration

merci



1 COMITÉ DE DIRECTION



Eric SHEHADEH
Président Exécutif



Thomas SCHNEEGANS
Directeur Immobilier Professionnel



Jacques ROUQUETTE
Directeur Outre-Mer



Gilles DE LAUNAY
Directeur Regroupement de crédits



Fady WAKIL
Directeur Financier



Philippe MARTINIE
Directeur des Risques



Matthieu FLICHY
Directeur des Investissements



Bruno VIGOGNE
Directeur Conformité



Isabelle MEGHNAGI
Directrice Ressources Humaines



Mathieu BECKER
Directeur Juridique



Dominique QUINTARD
Directrice Audit Interne



Jeremy BRACQ
Directeur Transformation



Jean-pierre NELISSEN
Directeur Informatique



Charlotte DONNADIEU
Directrice Fiscale



2 CONSEIL D'ADMINISTRATION



Chad LEAT

*Président
du Conseil d'administration*



**Charlotte
INSINGER**

Administratrice



**Isabel
GOIRI**

Administratrice



**Daniel
CHOQUETTE**

Administrateur



**Leland
WILSON**

Administrateur



**Keith
TIETJEN**

Administrateur



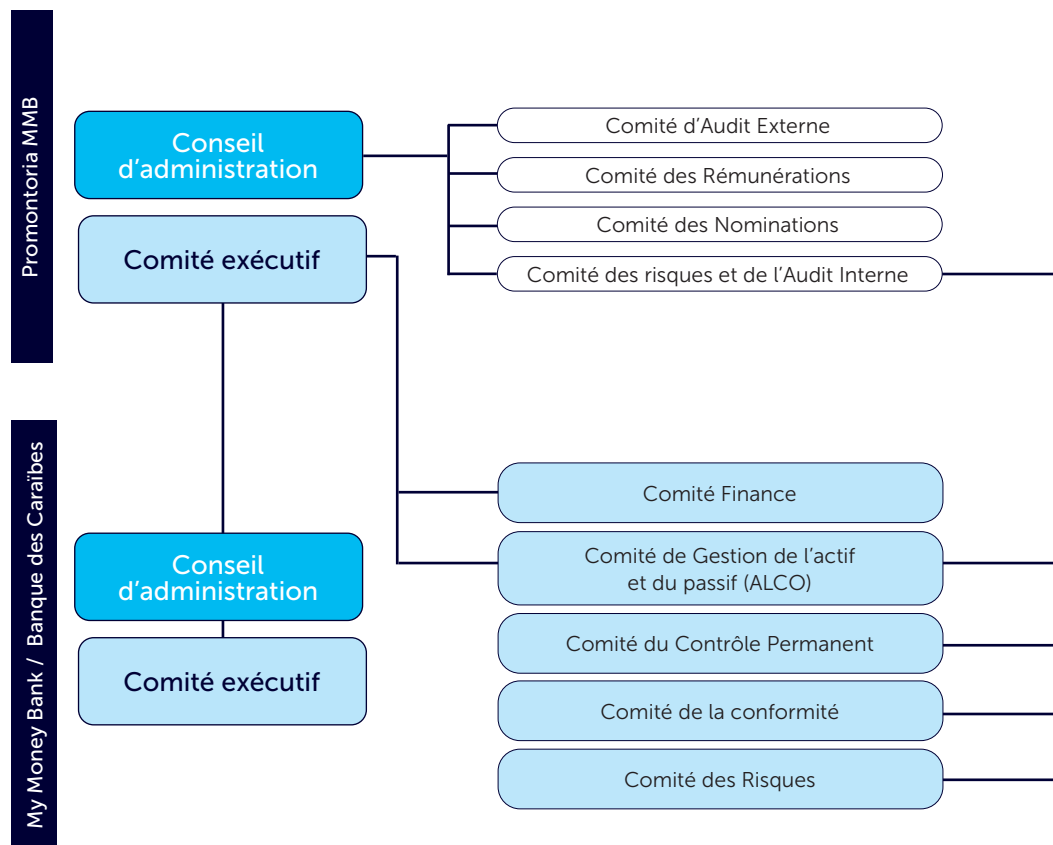
**Sylvie
MATHERAT**

Administratrice



3 GOUVERNANCE ET COMITÉS SPÉCIALISÉS

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 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, quatre comités spécialisés ont en outre été mis en place : le comité des nominations, le comité des risques et de l'audit interne, le comité des rémunérations et le comité d'Audit externe.



> 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



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.

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, et depuis 2019 à My Partner Bank.

> 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 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.

> RISQUES DE LIQUIDITÉ

Le Groupe s'efforce de maintenir une gestion prudente et rigoureuse du risque de liquidité. Au 31 décembre 2020, My Money Group enregistre un ratio de liquidité court terme (LCR) de 352% et un ratio de liquidité long terme (NSFR) de 110%.

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 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.



> 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 2020, le ratio de solvabilité consolidé du Groupe s'élève à 17,7% (Total Capital Ratio) et le ratio de fonds propres de base à 15,4% (CET1 ratio) en application de l'approche transitoire prévue par IFRS 9. Les ratios « fully-loaded » s'élèvent pour leur part à 17,1% (Total Capital Ratio) et 14,8% (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 sont constitués de fonds propres de base (CET1), dont le montant s'élevait à 650 millions d'euros à fin 2020, et de fonds propres additionnels de catégorie 1 pour 100 millions d'euros. Les actifs pondérés (Risk-Weighted Assets) du Groupe s'élevaient eux à 4,4 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 2020, aucun dépassement des limites fixées par le Groupe n'a été constaté.





4

CULTURE D'ENTREPRISE



DES VALEURS QUI FORGENT L'ADN DU GROUPE

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.

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.

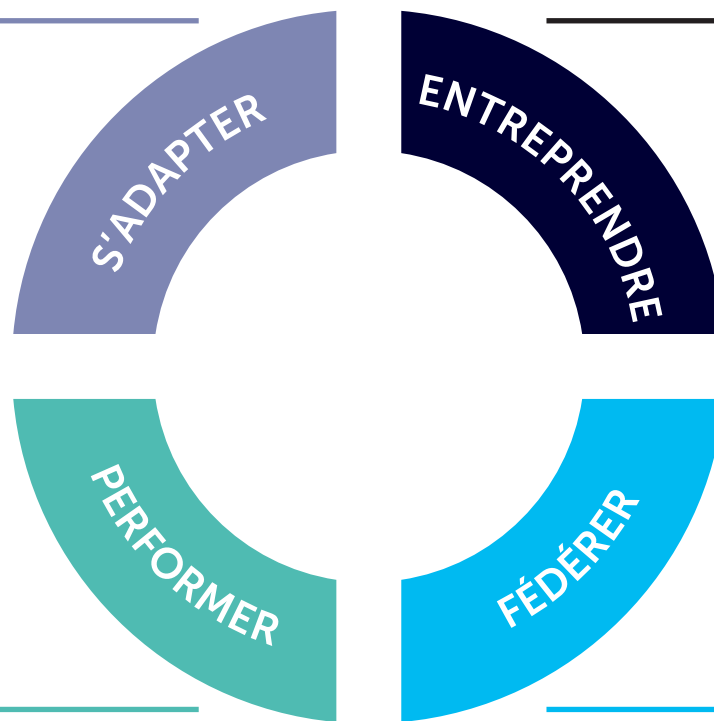
Affirmer nos engagements avec conviction dans notre Code de conduite illustre notre volonté de demeurer un acteur financier responsable qui construit son avenir et ses succès sur une base solide en termes d'éthique professionnelle et d'intégrité.





- 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



UN GROUPE RESPONSABLE

Compte tenu de son activité réglementée, My Money Group est directement exposé aux évolutions de la réglementation et au cadre légal dans lequel il opère. Les directions juridique et de la Conformité s'attachent à exercer une veille constante afin d'anticiper les évolutions réglementaires, les intégrer dans les procédures du Groupe et dans les contrats encadrant ses activités de crédits, d'épargne ou ses relations avec ses partenaires.

**MY MONEY GROUP
VEILLE À ASSURER
LE RESPECT STRICT
DES PRINCIPES
D'ÉTHIQUE ET
DE DÉONTOLOGIE
AUPRÈS DES
COLLABORATEURS
ET DES PARTENAIRES**

My Money Group veille à assurer le respect strict des principes d'éthique et de déontologie auprès des collaborateurs et des partenaires avec lesquels il coopère.

En matière de distribution de nos produits, la direction de la Conformité s'attache à diffuser de manière continue et régulière au sein des équipes commerciales les principes éthiques définis par son Code de Conduite au travers de modules de formation en ligne sur des thèmes tels que la lutte contre la corruption, les conflits d'intérêts, la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Le respect scrupuleux de ces principes en matière de conformité est également exigé de tous nos partenaires. Ainsi, tout apporteur d'affaire sollicitant l'agrément nécessaire pour travailler avec My Money Group doit au préalable suivre une formation d'apporteur « intermédiaire en opération de banque » (IOB), qui porte notamment sur les thèmes suivants : réglementation du crédit et crédit à la consommation (LCC), réglementation du regroupement de crédits et du crédit immobilier. Il existe de également une formation obligatoire pour les apporteurs d'affaire en matière d'épargne ou d'assurance.

Le respect de nos obligations réglementaires et éthiques fait l'objet de vérifications régulières dans le cadre du Contrôle Permanent, exercé conjointement par l'équipe Contrôle Permanent et la direction Conformité. Le Contrôle Permanent s'exerce sur les transactions et les activités commerciales notamment au travers de systèmes et de filtres automatisés. L'Audit Interne réalise enfin des contrôles périodiques et indépendants sur l'ensemble des activités de My Money Group.



> PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

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

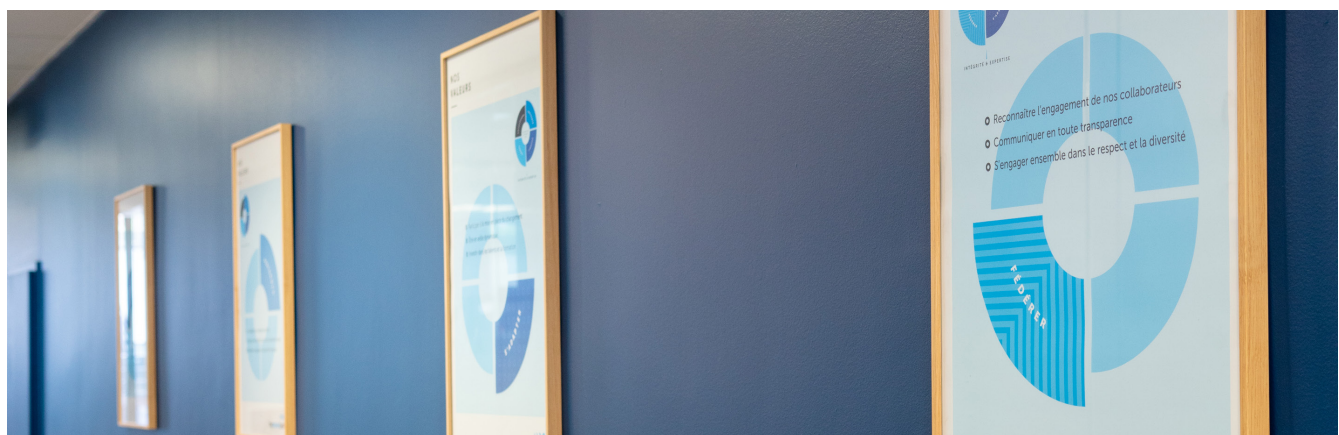
Cette approche responsable engage le Groupe et tous ses collaborateurs à traiter chacun de ses clients ou prospects de façon équitable, responsable, et de présenter en toute transparence les caractéristiques des produits proposés et leurs tarifications, conformément aux dispositions du Code de la consommation, 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 consommateurs ;
- **la tarification 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 les intermédiaires que nous utilisons (courtiers), commercialisent notre offre en stricte conformité avec la réglementation et nos principes éthiques ;
- **la sélection des partenaires avec lesquels nous travaillons** (Procédure « Know Your Intermediary » ou « KYI ») dans le cadre de l'intermédiation en opérations de banque et l'intermédiation en assurance.

Politique d'inclusion bancaire et de prévention du surendettement

Partenaire bancaire responsable, **My Money Group adopte une approche bienveillante vis à vis de ses clients les plus fragiles**. Cela se traduit par exemple par la mise en place d'une politique d'inclusion bancaire et de prévention du surendettement qui vise à détecter les clients en difficultés et proposer un accompagnement personnalisé aux clients vulnérables. **Chaque client ainsi identifié se voit proposer un entretien personnalisé afin de recueillir toutes informations nécessaires à une meilleure compréhension de son cas**. Des mesures individualisées visant à l'accompagner et à éviter une dégradation de sa situation peuvent lui être proposées.





DES COLLABORATEURS ENGAGÉS

Nos 890 collaborateurs constituent l'actif le plus précieux de notre Groupe. Dans un environnement bancaire très dynamique et mouvant, encadré par une réglementation stricte, et au sein d'une entreprise en pleine transformation, il est essentiel de favoriser le recrutement de nouveaux talents mais aussi, et surtout, d'accompagner les collaborateurs afin qu'ils puissent exprimer tout leur potentiel. La fonction Ressources Humaines de My Money Group se définit ainsi comme un partenaire au service des collaborateurs et souhaite favoriser leur développement dans des conditions optimales au sein de l'entreprise.

My Money Group a achevé en 2020 la première session de « My Leadership Program », un programme interne lancé en 2018 pour favoriser le recrutement ainsi que le développement de collaborateurs à haut potentiel. Pendant deux ans, les trois collaborateurs ayant intégré My Money Bank dans ce cadre ont effectué quatre rotations dans différentes fonctions et entités du Groupe, tout en bénéficiant d'un suivi renforcé et d'un programme de formations spécifique dans les domaines de la Finance, des activités de crédit et du management. En janvier 2021, les trois collaborateurs du programme ont intégré différentes fonctions à responsabilités au sein du département Finance et de la ligne-métier Financement des professionnels de l'immobilier.

> 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 vise à permettre aux collaborateurs d'accompagner la transformation digitale, culturelle et organisationnelle engagée par My Money Group, au sein d'un secteur bancaire lui-même en pleine mutation.

L'offre de formation est ainsi définie pour répondre aux nouveaux enjeux stratégiques de l'industrie bancaire et du Groupe. Afin de développer les compétences adaptées aux nouveaux métiers et aux nouvelles technologies, le Groupe a poursuivi **en 2020 son objectif de privilégier la formation au quotidien, accélérateur de sa transformation culturelle et de renforcer les compétences managériales à la conduite du changement.**

Renforcer l'expertise et la polyvalence des salariés leur permet de s'adapter plus facilement aux valeurs du Groupe et d'inscrire durablement leur plan de carrière au sein de l'entreprise.

> LE RECRUTEMENT

Le recrutement est un levier essentiel dans la stratégie de développement du Groupe. En s'assurant un statut d'employeur attractif sur son marché, il peut attirer de nouveaux talents pour soutenir la croissance de son activité. **En 2020, 46 nouveaux collaborateurs ont rejoint le Groupe, la crise sanitaire ayant ralenti nos ambitions de recrutement.** Compte tenu de la technicité des activités et des objectifs ambitieux de croissance, le fait de préserver la diversité et la qualité des profils des collaborateurs est un véritable enjeu stratégique.



> RETENIR LES TALENTS

Investir dans la formation et le développement des collaborateurs implique d'être un employeur attractif, capable de retenir ses talents en permettant leur épanouissement au sein de l'entreprise et de reconnaître les succès et apports de chacun.

• Évaluation

La Direction des Ressources Humaines a procédé à une refonte du système d'évaluation du Groupe afin de favoriser les échanges réguliers entre salariés et managers tout au long de l'année et ainsi mettre en place une évaluation continue de la performance. **En janvier 2019, le Groupe a déployé pour ses entités de métropole et d'Outre-Mer un nouvel outil de suivi de la performance, TalentSoft.** Celui-ci est utilisé pour la fixation des objectifs annuels, les revues de performance de milieu et de fin d'année, et sert de support pour les entretiens professionnels. **Il permet à chacun, salarié et manager, de rédiger au fil de l'eau, durant l'année, les réalisations du salarié et d'enregistrer la progression dans l'atteinte des objectifs.** Il permet également de faire évoluer les objectifs selon les besoins, d'identifier les moyens nécessaires pour les atteindre, d'alerter sur une performance à améliorer, de recenser des besoins de formations et des souhaits de mobilité, et enfin d'entériner l'évaluation annuelle.

My Money Group a mis en place en septembre 2019, en métropole et dans les DOM, un nouveau système de classification interne, basée sur des critères objectifs communiqués à tous. Composée de 7 niveaux appelés « grades », cette classification permet à chacun d'identifier le positionnement de son rôle dans l'organisation, facilite la mobilité interne au sein des différentes fonctions et entités du Groupe, et donne des perspectives d'évolution de carrière. Conserver les talents dans les effectifs passe également par le fait de les accompagner dans leurs évolutions professionnelles.

• Rémunération

L'équipe de Direction considère la rémunération comme un élément clef de l'attractivité du Groupe, autant pour conserver ses talents que pour attirer des collaborateurs de qualité.

Au moins une fois par an, la Direction des Ressources Humaines étudie les rémunérations des collaborateurs afin de s'assurer de leur équité et de leur cohérence avec les niveaux du marché. **En 2020, My Money Group a alloué dans l'ensemble de ses entités et filiales un budget équivalent à plus de 1,3% de la masse salariale à des augmentations de salaire au mérite** (basées sur la performance), en apportant une attention particulière à l'équité entre les femmes et les hommes. Dans ce cadre, plus de 80% des collaborateurs ont bénéficié d'une augmentation en 2020.

• 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 décisif pour favoriser la fidélité des collaborateurs, **le Groupe s'attache à valoriser la contribution exceptionnelle de certains salariés en décernant des « awards ».** Près de 180 « awards » ont été distribués en 2020.



Dans une démarche de co-construction, et pour rester au plus proche de ses collaborateurs, My Money Group a déployé en 2019 l'application « Supermood », plateforme de sondages digitaux.

Grâce à ces courtes enquêtes régulières et anonymisées, les équipes de Direction et des Ressources Humaines peuvent suivre la motivation, le moral, et l'engagement des collaborateurs. Les résultats permettent d'identifier de manière dynamique les axes d'amélioration, de prendre en compte le ressenti et les avis des collaborateurs dans les décisions de l'entreprise, et de construire les plans d'actions adéquats.

Cet outil permet également, à chaque collaborateur du Groupe d'envoyer un « SuperLike » hebdomadaire, accompagné ou non d'un message, de manière anonyme ou non, au collaborateur de son choix afin de le remercier ou de le féliciter. En 2020, plus de 2500 « SuperLikes » ont été envoyés.

• **Transparence et échange**

L'équipe de Direction de My Money Group communique de manière régulière auprès des collaborateurs sur la stratégie et les résultats du Groupe. **Cette communication a encore été renforcée en 2020 pendant la période de confinement résultant de la crise sanitaire.** Ainsi, une vidéo hebdomadaire du Directeur général a été adressée à l'ensemble du personnel afin de l'informer de la situation de l'entreprise, des modalités du télétravail et expliquer de manière transparente les décisions prises.

Le contexte sanitaire de l'année 2020 n'a pas permis l'organisation de séminaires et autres événements rassemblant les collaborateurs du Groupe comme cela avait été le cas les années précédentes. **En revanche, afin d'informer les salariés, le Directeur Général et les membres du Comité de Direction se sont attachés à communiquer très régulièrement auprès des collaborateurs au travers de vidéo dédiées.** Des tables rondes ont par ailleurs été organisées, animées par les membres du Comité de Direction et ouvertes à tous les collaborateurs, sur différentes thématiques, telles que la gestion du Risque en période de crise sanitaire ou la méthodologie de notation du Groupe par Standard & Poor's.

Au sein des différents départements, **les principaux cadres du Groupe ont été encouragés à maintenir des échanges rapprochés et réguliers avec leurs équipes afin de maintenir le lien et prévenir le risque d'isolement** dans un contexte de recours massif au télétravail. L'équipe Ressources Humaines a également assuré un contact continu avec les collaborateurs.

Afin d'encourager les échanges informels, **un groupe de discussion Teams « Pause-Café » a été créé, regroupant tous les collaborateurs, prestataires et intérimaires de toutes les entités.** De même, des cafés virtuels ont rapidement été mis en place au sein des différents départements.





◐ ◑ ◒ ◓



UNE CULTURE DE TRANSFORMATION

**+ DE 10 000
CLIENTS UTILISENT
LE PORTAIL E-SERVICING**
pour réaliser des opérations
de gestion courante en ligne

> TRANSFORMATION DE L'ACTIVITÉ REGROUPEMENT DE CRÉDITS

My Money Group a achevé en 2020 son programme de digitalisation de l'activité de regroupement de crédits, en gagnant efficacité et rapidité vis-à-vis de ses clients. **Parmi les principales réalisations, on peut noter les points suivants :**

- **Diminution par 2 du temps nécessaire pour analyser un dossier** et faire une offre au client (15 jours en Hypothécaire, 1 jour en Sans Garantie) ;
- **Premier établissement sur le marché à proposer la signature électronique** en regroupement de crédits ;
- **Digitalisation de la souscription d'assurance pour 75% des dossiers**, réduisant le processus de souscription d'assurance-groupe à moins de 10 minutes (48h en cas de revue du dossier médical) ;
- **80% des prospects utilisent le portail e-prospect** et font leur demande de prêt en ligne ;
- **Plus de 10 000 clients utilisent le portail e-servicing** pour réaliser des opérations de gestion courante en ligne ;
- **Augmentation de 25% du taux de transformation des dossiers par un meilleur ciblage initial** ;
- **Augmentation de 60% du nombre de dossiers traités par collaborateur MMB** via l'automatisation et la digitalisation des tâches manuelles ;
- **71% des demandes de prêt venant des courtiers passent par les API-courtier** (200 données transférées informatiquement à l'analyse de MMB).

> REFONTE DE L'OUTRE MER ET DE L'ÉPARGNE

Par ailleurs, **MMG a poursuivi la refonte du système d'information de ses entités Outre-Mer autour du progiciel de gestion Cassiopée**. Cette refonte s'accompagne d'une digitalisation du processus d'acquisition, de gestion électronique des documents et de la mise en place d'un CRM (« Customer Relationship Management ») afin d'optimiser la connaissance et le suivi de ses clients. **L'intégration des données de gestion dans les systèmes du groupe s'est faite via un Datahub/Datalake permettant l'optimisation de la gestion de données dans un mode de production/consommation**. En parallèle, MMG a poursuivi la refonte du système d'informations de l'activité Épargne autour de partenariats avec plusieurs fintechs (Mambu, Cashbee) et de la construction de portails dédiés aux clients et aux apporteurs, favorisant ainsi l'autonomie et le « self-service ».



> 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 2020, 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 (Sustainability Roadmap) 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 en 2020 avec :

- **La création de la Data Factory, département dédié à la gestion des sujets « Data » de l'entreprise** (data science, data governance, data intelligence, data management) ;
- **La création du Transformation Office, direction regroupant l'ensemble des chefs de projets, « product owners » et responsables de domaines**, permettent 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.





LES ENJEUX

ESG

My Money Group souhaite intégrer les critères environnementaux, sociétaux et de gouvernance (ESG) au cœur de son développement et de ses activités pour les années à venir. Le Groupe a en conséquence décidé d'en faire l'un de ses 10 axes de développement prioritaires en 2021.



My Money Group 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. A titre d'illustration, les filiales ultramarines du Groupe (Sorefi et Somafi-Soguafi) soutiennent depuis 2018 la vente de véhicules électriques et hybrides en proposant des financements adaptés à travers la marque « L'Electrik by Sorefi » ou « L'Electrik by Somafi-Soguafi ».

> L'ENVIRONNEMENT

Conscients du rôle des institutions bancaires et financières en tant qu'acteurs du changement climatique, nous avons décidé, à notre échelle, de participer à la dynamique générale de lutte contre le dérèglement climatique. Que ce soit à travers nos collaborateurs, nos clients ou nos produits financiers, nous nous efforçons d'encourager les comportements éco-responsables.

My Money Bank a lancé en 2020 une initiative afin de développer une offre de financements verts sous la marque My Partner Bank. Cette offre s'adressera à nos 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 sera structurée autour d'une proposition de services dédiés et différenciants qui permettront à nos clients d'être accompagnés dans les différentes composantes de projets à caractère vert.

Au-delà, le Groupe s'attache à être un acteur économique responsable en intégrant la préoccupation environnementale dans ses décisions entrepreneuriales. Cette préoccupation a compté dans le choix d'installer son siège social, et celui de ses principales filiales, dans la tour Europlaza à Paris La Défense, certifiée Haute Qualité Environnementale (norme HQE). De même, nos collaborateurs sont incités à choisir des véhicules hybrides et électrique dans leur choix de véhicule professionnelle au travers d'une grille tarifaire incitative.

Enfin, dans sa politique de refinancement, My Money Group suit avec attention les développements actuels autour de la finance verte et des labels ESG afin de pouvoir envisager à l'avenir des émissions vertes ou ESG sur les marchés, dans le cadre de ses programmes d'obligations foncières (MMB SCF) ou d'Auto ABS (SapphireOne Auto).



> LES ENJEUX SOCIAUX

• L'égalité hommes-femmes :

My Money Group s'attache depuis plusieurs années à promouvoir l'égalité hommes-femmes au sein de l'entreprise, en s'assurant que les femmes accèdent autant que les hommes, à niveau de performance égal, aux postes à responsabilité. **Cette politique porte ses fruits puisque les femmes représentent aujourd'hui 51% de la population de cadres du Groupe.**

Ces préoccupations concernent également les rémunérations. La Direction des Ressources Humaines veillent chaque année à s'assurer de leur équité, notamment au regard des enjeux d'égalité hommes-femmes. **My Money Bank a d'ailleurs signé un accord**

d'entreprise sur ce thème en juin 2019, en prolongement des précédents, qui intègre des mesures destinées à favoriser une convergence des rémunérations entre hommes et femmes, à niveaux de responsabilité comparables.

Cette politique porte ses fruits, le Groupe affichant des indicateurs satisfaisant en matière d'égalité hommes-femmes. **My Money Bank a ainsi obtenu en 2020 un score de 90 points sur 100 à l'index « Égalités et Rémunérations » du Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion (89 points pour Somafi-Soguafi, 93 points pour Sorefi).**

les femmes
représentent

51 %

DE LA POPULATION
DE CADRES DU GROUPE

ELLE by mymoneybank

Le groupe a lancé en 2021 « **ELLE By MMG** » : un programme inspirant et engagé pour impliquer les collaborateurs et accompagner les collaboratrices dans le but d'améliorer la parité entre femmes et hommes et créer un impact positif au sein de MMG.

L'initiative est née de la volonté du groupe de créer un cadre commun pour échanger et agir sur des sujets liés à la parité et à la diversité. C'est l'occasion également de promouvoir une culture commune d'appartenance, de renforcer la communication et les interactions sociales grâce au partage d'expériences et accompagner les talents avec du parrainage et du mentorat.

« **ELLE by MMG** » est un programme inclusif, ouvert à tous les collaborateurs et notamment aux femmes. Il a pour ambition de les accompagner afin de renforcer les compétences clés pour booster leurs carrières. Andreea, Charlotte et Kawtar, initiatrices du programme, ont imaginé à cet effet un parcours de formation sur-mesure, qui reprend les codes de la culture de MMG et qui est adapté aux exigences de notre secteur d'activité.

Le programme, décliné en 6 modules, sera lancé en septembre. Il couvrira plusieurs thématiques comme le leadership, la négociation, l'image personnelle ou encore l'équilibre entre la vie personnelle et la vie professionnelle. Plusieurs tables rondes avec des membres du comité exécutif et du conseil d'administration sont également prévues pour créer des occasions propices aux échanges et au partage d'expérience.

Empower
Lead
Learn
Engage



• La formation :

La politique de formation est définie pour promouvoir l'acquisition de nouvelles compétences par les collaborateurs, afin de favoriser leur épanouissement au sein de l'entreprise mais aussi pour les aider à s'adapter aux nouveaux métiers de la finance et de l'informatique, promouvoir leur polyvalence et leur adaptabilité, et favoriser leur mobilité interne et hiérarchique «Des collaborateurs engagés dans la transformation».

• Le dialogue social au sein de l'entreprise :

Le Groupe attache une grande importance à la qualité du dialogue social, ce qui se traduit par des réunions constructives avec les instances représentatives du personnel. Des échanges réguliers ont lieu avec les Comités Sociaux et Économiques (CSE) et les délégués syndicaux. C'est ainsi que My Money Bank a organisé 28 réunions avec les représentants du personnel (sans compter les réunions de négociations) en 2020. Sur l'année, **My Money Bank et ses filiales ont négocié et signé plusieurs accords d'entreprise avec les Organisations Syndicales, sur des thèmes majeurs tels que la rémunération ou le plan d'épargne retraite.** My Money Bank a par ailleurs négocié et signé un accord d'adaptation afin d'instaurer un statut collectif unique pour l'intégralité de la nouvelle collectivité de travail My Money Bank, suite à l'absorption de My Partner Bank en décembre 2020.

> LA GOUVERNANCE

My Money Group a choisi en 2017, lors du changement d'actionnaire, une gouvernance duale dans le cadre de laquelle le Conseil d'administration exerce en toute indépendance son rôle de supervision et de contrôle. **Le Conseil d'administration s'attache à accompagner les décisions stratégiques du Groupe tout en veillant au respect des principes les plus stricts en matière de gestion des risques et de conformité.** L'actionnaire a souhaité faire évoluer la composition du Conseil d'administration en 2020 afin d'accroître la diversité des profils, tant en termes d'expertises que sur le plan de la mixité, tout en assurant la continuité avec le travail engagé par le Conseil précédent depuis 2017. 4 nouveaux administrateurs ont ainsi rejoint le Conseil en 2020, tandis que 3 des 6 administrateurs du précédent Conseil ont été maintenus dans leur rôle. **Ces évolutions ont permis d'accroître la mixité au sein du Conseil d'administration, qui compte aujourd'hui 3 femmes et 4 hommes, de 4 nationalités différentes.** Le Conseil se distingue également par la diversité des profils des administrateurs, avec de fortes expertises en matière de conformité, de réglementation bancaire, de gestion de risques mais aussi une forte expérience des marchés de capitaux ou de l'optimisation des processus opérationnels dans le monde bancaire.







5

COMPTES
CONSOLIDÉS 2020



BILAN

ACTIF

En milliers d'euros

	2020	2019
Caisse et banques centrales	362 192	294 817
Instruments dérivés de couverture	31 742	21 624
Actifs financiers à la juste valeur par résultat	10 803	12 285
Actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres	182 775	159 261
Actifs financiers au coût amorti	17 016	37 057
Prêts et créances sur les établissements de crédit et assimilés, au coût amorti	451 963	407 350
Prêts et créances sur la clientèle, au coût amorti	6 096 670	5 372 082
Actifs d'impôts courants	1 672	1 692
Actifs d'impôts différé	65 744	59 892
Comptes de régularisation et actifs divers	98 381	100 108
Actifs non courants destinés à être cédés	9 847	148 776
Immeubles de placement	-	9 847
Immobilisations corporelles	26 794	24 362
Immobilisations incorporelles	18 914	15 716
TOTAL ACTIF	7 374 515	6 664 870

PASSIF

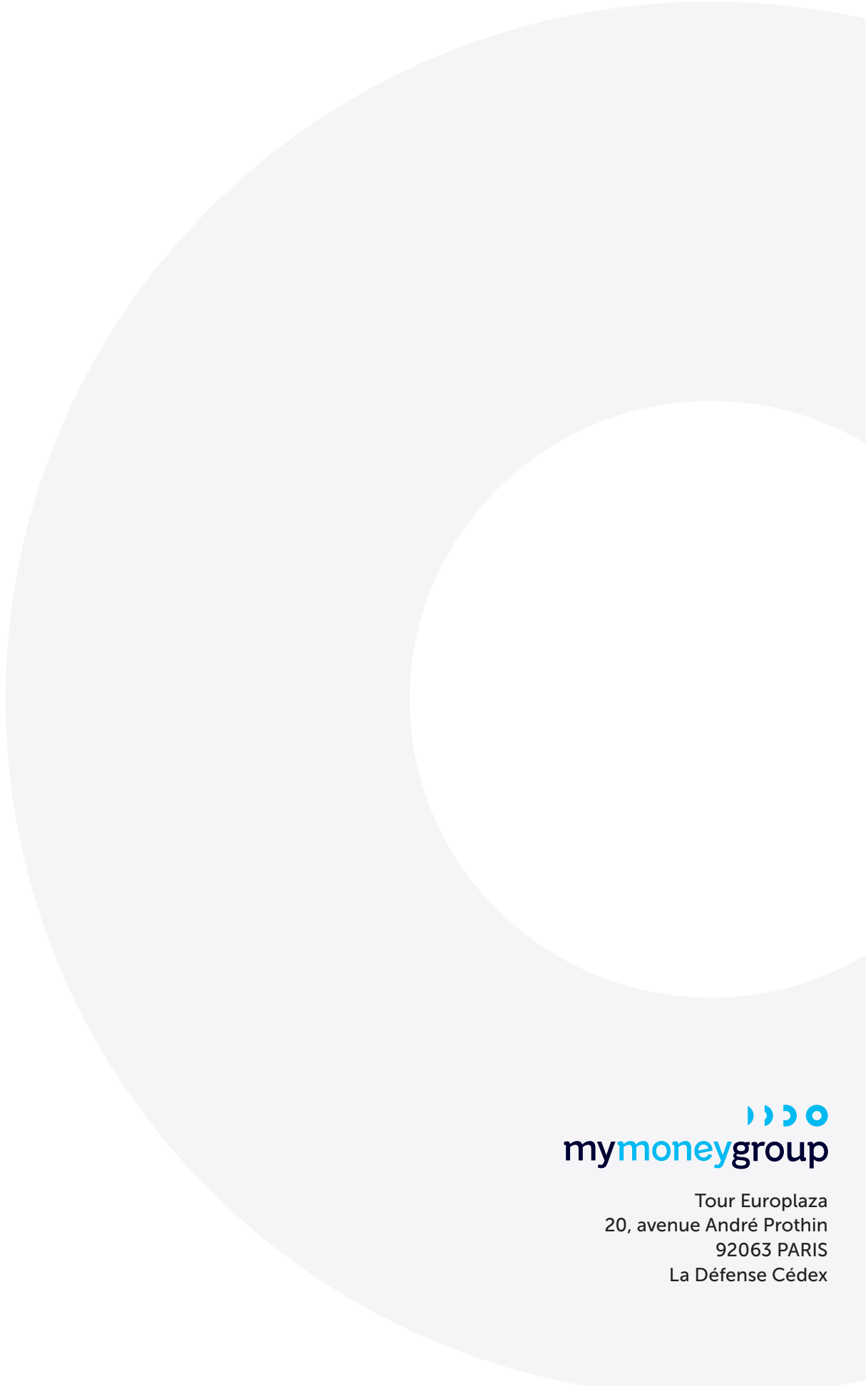
En milliers d'euros

	2020	2019
Banques centrales	54	56
Passif financier à la juste valeur par résultat	1 600	12 550
Instruments dérivés de couverture	50 405	52 765
Dettes représentées par un titre	2 159 919	2 075 335
Dettes envers les établissements de crédit et assimilés	325 348	14 696
Dettes envers la clientèle	3 815 319	3 530 615
Passifs d'impôts courants	-	-
Passifs d'impôts différés	-	-
Comptes de régularisation et passifs divers	115 529	120 485
Passifs non courant destinés à être cédés	-	7 658
Provisions	74 742	70 740
Total Dettes	6 542 917	5 884 899
Capital social	1 000	1 000
Éléments assimilés au capital	97 820	97 820
Réserves consolidées	671 155	675 141
Gains et pertes comptabilisées directement en capitaux propres	541	1 746
Résultat de l'exercice	61 083	4 264
Intérêts minoritaires (ou participations ne donnant pas le contrôle)	-	-
Total Capitaux Propres	831 599	779 971
TOTAL PASSIF	7 374 515	6 664 870



COMPTE DE RÉSULTATS

	2020	2019
Intérêts et produits assimilés	224 202	196 302
Intérêts et charges assimilées	(65 130)	(59 510)
Commissions (produits)	26 753	26 493
Commissions (charges)	(11 300)	(11 521)
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par résultat	(467)	880
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par capitaux propres	1 232	85
Gains ou pertes nets résultant de la décomptabilisation d'actifs financiers au coût amorti	(494)	(221)
Produits des autres activités	13 967	17 296
Charges des autres activités	-	-
Produit net bancaire	188 763	169 804
Charges générales d'exploitation	(162 707)	(153 821)
Dotations aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles	(6 686)	(5 195)
Résultat brut d'exploitation	19 370	10 788
Coût du risque de crédit	(38 036)	(3 339)
Résultat d'exploitation	(18 666)	7 449
Gains ou pertes nets sur autres actifs	4 030	(2 285)
Profit d'acquisition	69 127	-
Résultat avant impôt	60 425	5 163
Impôt sur les bénéfices	658	(899)
Résultat de l'ensemble consolidé	61 083	4 264
Résultat part du Groupe	61 083	4 264
Résultat des intérêts ne conférant pas le contrôle	0	0



my money group

Tour Europlaza
20, avenue André Prothin
92063 PARIS
La Défense Cédex