



**RAPPORT  
ANNUEL**

---

2021

# SOMMAIRE

<b>1.</b>		
<b>Carte d'identité My Money Group</b>	<b>5</b>	
Un siècle de présence en France	6-7	
Activités & Implantations	8-9	
Chiffres clés 2021	10-11	
Nos valeurs	12-13	
<b>2.</b>		
<b>Modèle économique &amp; stratégie</b>	<b>15</b>	
Notre modèle économique	16	
Nos 4 priorités stratégiques	17-35	
<b>3.</b>		
<b>Nos activités</b>	<b>37</b>	
Financements spécialisés	38-40	
Banque de détail	42-44	
Gouvernance & Organigrammes	44-47	
La gestion des risques	48-49	
<b>4.</b>		
<b>Comptes consolidés 2021</b>	<b>51</b>	
Bilan actif et passif	52-53	
Compte de résultat	54	

# ÉDITO



En 2021, My Money Group a réalisé une très belle performance qui démontre sa solidité financière et sa capacité à faire face aux environnements instables. Cela a été possible grâce à la résilience et à l'engagement de nos équipes, ainsi qu'aux choix que nous avons faits en termes de stratégie et d'investissements.

Nos valeurs d'adaptation, d'entrepreneuriat, de performance et de cohésion n'ont jamais été aussi porteuses de sens et nous ont guidés dans ces derniers mois.

Nos chiffres clés témoignent de cette bonne année : nous avons réalisé une croissance forte avec une production à +9%, un Produit Net Bancaire de 191 millions d'euros et un Résultat d'exploitation récurrent de 36 millions d'euros. En parallèle, notre structure de bilan demeure extrêmement solide avec un ratio de solvabilité élevé (19,9%) et une forte liquidité dans un contexte où le régulateur a baissé ses contraintes en matière d'exigence de solvabilité, preuve de sa perception favorable en faveur de notre modèle de business.

Ces bonnes performances nous permettent d'avoir plus que jamais la confiance de notre actionnaire qui a réinvesti 58 millions d'euros pour que nous puissions accompagner le projet de rachat des activités de la banque de détail d'HSBC France. Cette confiance nous conforte dans notre position solide et nous permet d'affirmer que nous sommes prêts à relever les défis de demain.

En parallèle de ces solides performances commerciales et financières, nous avons continué à jouer notre rôle important d'employeur responsable en proposant toujours une grande flexibilité à nos collaborateurs afin de les protéger au mieux. Nous avons également continué à investir dans la technologie pour toujours mieux servir nos clients et partenaires.

Beaucoup d'actions ont été entreprises pour accélérer notre transformation sur le core business et pour faire de l'intégration des activités de la banque de détail d'HSBC France un succès.

Sur ce dernier point, des étapes clés ont été franchies comme la signature du protocole d'accord avec HSBC, la mise en place d'une équipe dédiée à l'intégration et la décision du relancement de la marque CCF. Cela va maintenant nous permettre de continuer à avancer rapidement sur ce projet.

Je tiens à remercier sincèrement l'ensemble des collaborateurs de My Money Group qui font un travail remarquable au quotidien, ainsi que nos partenaires et clients pour leur confiance et leur fidélité. Nous avons maintenant hâte de construire le Groupe de demain.

**Eric SHEHADEH**

Président exécutif  
de My Money Group



**1**

CARTE D'IDENTITÉ  
**MY MONEY GROUP**

---



# 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



2017

GE Money Bank change d'actionariat, rejoint les actifs du fonds de Cerberus Capital Management et devient My Money Bank, seule banque indépendante sur son marché



2021-2023

Acquisition des activités de banque de détail d'HSBC France

1972

Création de Sorefi (Île de la Réunion)



2013

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



2020

Acquisition de SGBA qui devient Banque des Caraïbes



2020

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



1965

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



2004

GE Money Bank rachète la Banque Royal Saint Georges et Réunionail

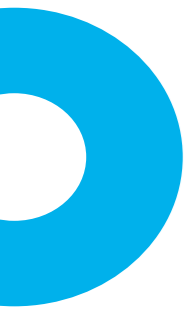


2018

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  
Paris  
Nantes

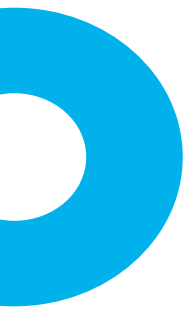
  
Regroupement de crédits, immobilier  
professionnel, assurance, dépôts

   
Crédit à la consommation,  
crédit immobilier, assurance, dépôts

  
Guadeloupe  
Martinique  
  
Guyane

   
Île de la Réunion  
Financement automobile  
et équipements, crédit  
à la consommation,  
assurance





# CHIFFRES CLÉS 2021

RÉSULTAT D'EXPLOITATION  
RÉCURRENT

**35 M€**

TOTAL PORTEFEUILLE  
DE CRÉDITS

**6,6 Mds€**

DÉPÔTS

**4,1 Mds€**

NOTATION DE CRÉDIT

**BBB- / A-3**

RATIO CET 1

**15,6 %**

CROISSANCE  
DES ENCOURS

**+ 9 %**

COÛT DU RISQUE

**0,03 %**

RATIO DE SOLVABILITÉ

**19,9 %**

PRODUIT NET  
BANCAIRE

**191 M€**

BILAN

**7,8 Mds€**

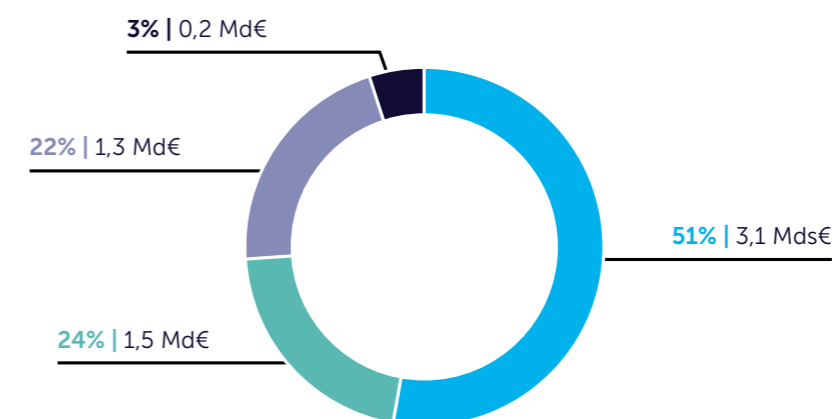
**900**

COLLABORATEURS

## > Évolution du mix produit

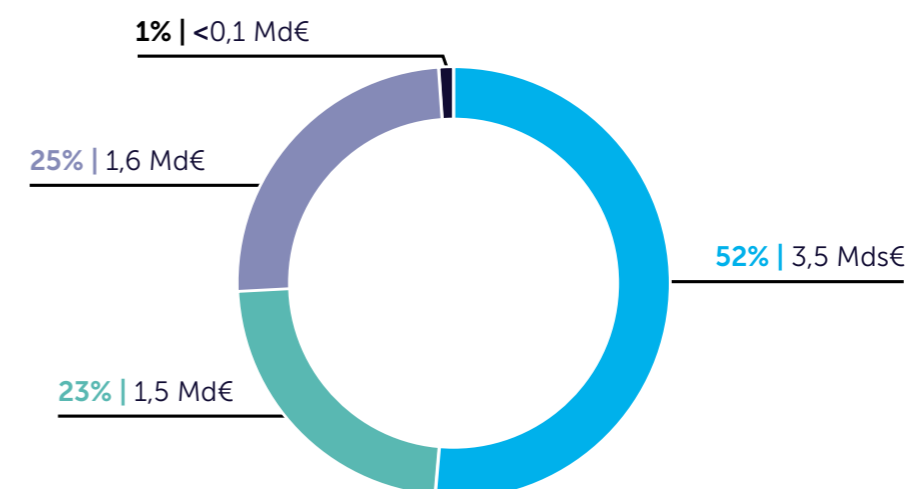
2020

**6,1 Mds€ ENCOURS DE CRÉDITS**



2021

**6,6 Mds€ ENCOURS DE CRÉDITS**



Regroupement de crédits

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

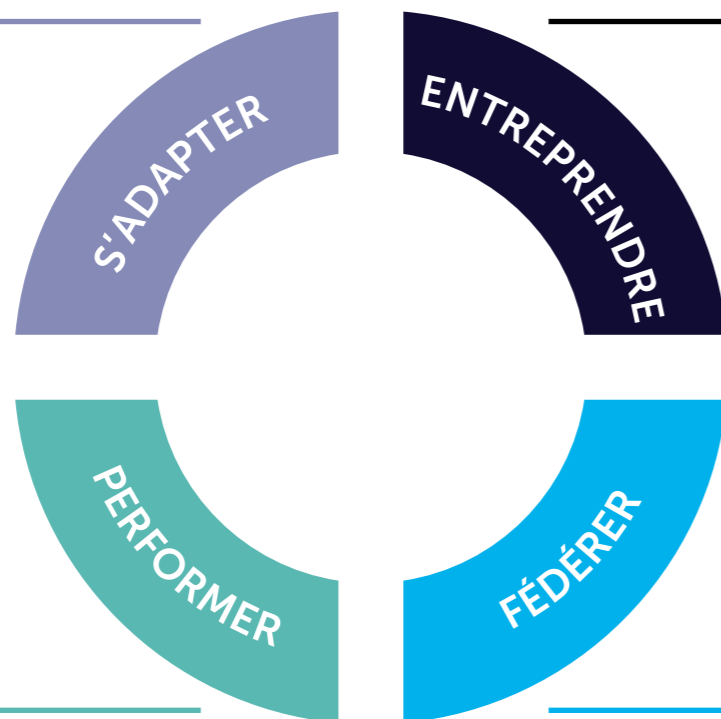
Immobilier professionnel

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.



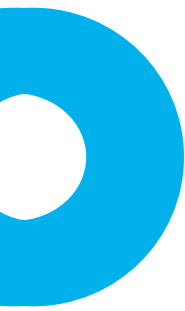


# 2

## MODÈLE ÉCONOMIQUE & STRATÉGIE







# 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 d'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. Dans le projet d'acquisition des activités de banque de détail d'HSBC France, My Money Group prévoit la mise en place d'un partenariat avec Arkea, 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.

“ OFFRIR À NOS CLIENTS ET PARTENAIRES LES SOLUTIONS LES PLUS INNOVANTES DANS TOUS SES MÉTIERS. ”



# NOS QUATRE PRIORITÉS STRATÉGIQUES

- 1 POURSUIVRE NOTRE CROISSANCE RENTABLE
- 2 TOUJOURS MIEUX ACCOMPAGNER NOS PARTENAIRES ET NOS CLIENTS
- 3 PRÉPARER L'INTÉGRATION DES ACTIVITÉS ET DES COLLABORATEURS DE LA BANQUE DE DÉTAIL D'HSBC FRANCE DANS LE GROUPE, ET LA RENAISSANCE DE LA MARQUE CCF
- 4 AGIR EN TANT QU'ENTREPRISE CITOYENNE AUPRÈS DE NOS COLLABORATEURS ET DE NOS CLIENTS & PARTENAIRES

# AXE 1

## POURSUIVRE NOTRE CROISSANCE RENTABLE

**Le plan stratégique du Groupe s'appuie sur cinq axes prioritaires. Le Groupe a progressé de manière importante en 2021 dans l'accomplissement de ce plan.**

My Money Group a réalisé en juillet 2021 sa première émission de fonds propres complémentaires de catégorie 2 (« Tier 2 »), qui a suscité un fort intérêt des investisseurs (taux de souscription x2). Cette opération fait suite à l'émission de fonds propres complémentaires AT1 effectuée en 2019. Ces émissions illustrent le souhait du Groupe de maintenir son ratio de solvabilité à un niveau élevé afin de soutenir sa forte croissance.

My Money Group a bénéficié en décembre 2021 d'une injection de capital de 58 millions d'euros de la part de son actionnaire. Cette augmentation de capital vise à soutenir les investissements engagés en vue de la migration et de l'intégration des activités qui doivent être reprises à HSBC. Elle illustre une nouvelle fois l'engagement plein et entier de notre actionnaire pour soutenir le développement à long-terme du Groupe.

### 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 renommée My Partner Bank, 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 second semestre 2023 et entraînera une multiplication par quatre de la taille de bilan du Groupe.

TOTAL BILAN  
MY MONEY GROUP  
**7,8 Mds€**  
**+72%**  
EN 4 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, achevé en 2020 et qui assure une réactivité commerciale supérieure aux standards du marché.** L'année 2021 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, avec des résultats également tangibles.** Dans ces territoires, l'activité commerciale se déploie 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 2021, a émis 2,1 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 en 2021, ceux-ci atteignant 4,1 milliards d'euros à fin 2021 (x4 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).

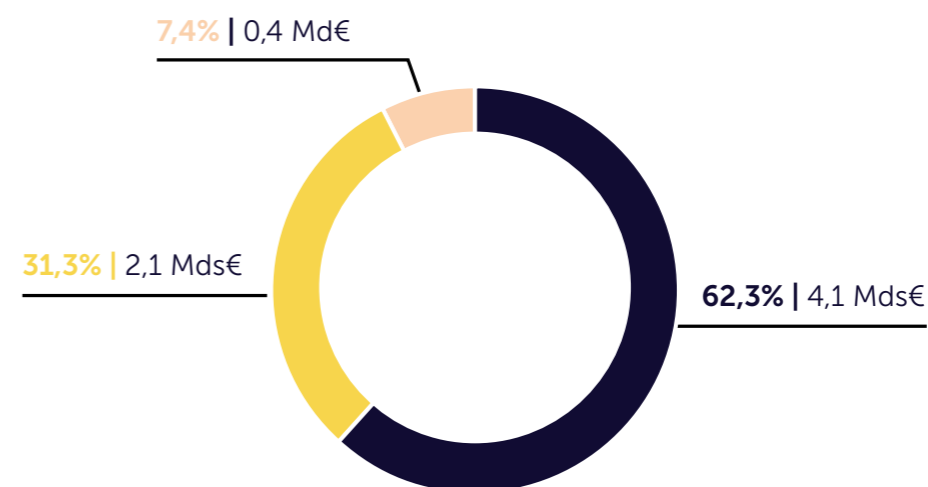
MMB SCF a réalisé en septembre 2021 sa quatrième émission publique d'obligations foncières. L'émetteur de covered bonds du Groupe a émis 500 millions d'euros sur une maturité de 10 ans. L'opération a été très bien accueillie par les investisseurs, avec 1,4 milliard d'euros d'ordres en provenance de plus de 50 investisseurs internationaux (banques, gérants d'actifs, banques centrales, etc.). Avec cette émission, My Money Group consolide son statut en tant qu'émetteur établi sur le marché covered bonds et confirme sa forte visibilité auprès des investisseurs.

#### > Evolution du refinancement entre 2017 et 2021

#### 3,7 Mds€ REFINANCEMENT 2017



#### 6,6 Mds€ REFINANCEMENT 2021



Dépôts

Obligations foncières

Titrisation

Autres

## 4 AMENER LE COEFFICIENT D'EXPLOITATION À 60%

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 (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.

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% 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%.**



# AXE 2

## TOUJOURS MIEUX ACCOMPAGNER NOS PARTENAIRES ET NOS CLIENTS

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

My Money Group poursuit son ambition de créer de la valeur pour ses partenaires et ses clients 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 70 millions d'euros sur 5 ans pour sa transformation technologique portant sur les priorités suivantes :

- **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.

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 2021, 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 2021 :

- **+33% d'efficacité opérationnelle tout en augmentant le volume de prêts distribués de 35%**
- **+ de 40% des dossiers « hypothécaires » étudiés via une estimation de leur bien en ligne**
- **1/3 des dossiers étudiés via un processus simplifié et accéléré**
- **+10 bps en taux de transformation**
- **Doublement du nombre de clients passant par leur « Espace Personnel »**

• **80% de nos dossiers reçus via une passerelle informatisée (API)**, évitant ainsi les saisies manuelles pour nos partenaires

• **80% de signature électronique sur nos offres hypothécaires**

En 2022, l'activité Regroupement de Crédits focalise ses investissements sur la modernisation des outils, avec trois projets majeurs :

- Un nouveau portail Apporteur (MyAccessPro)
- 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 s'est faite 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 courriers revus et automatisés**
- **100% des offres revues**
- **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 de 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 attractifs 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 2021, 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 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)
- **Le Transformation Office, direction 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, 21 milliards d'euros de prêts à la clientèle et 19 milliards d'euros de dépôts.**

Le programme a pris de l'ampleur en 2021 :

- **Structuration du programme** avec un investissement important sur l'expertise interne et externe
- **Phase de conception terminée** dans tous les aspects du programme
- **Construction** des capacités nécessaires à l'exploitation de l'entreprise
- **Signature du partenariat stratégique avec Arkea** pour bénéficier de leur plateforme bancaire

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
- **La construction de la nouvelle identité du CCF**
- En parallèle, nous nous préparons à l'arrivée de nos nouveaux collègues, notamment en finalisant le plan de la formation
- De plus en plus, nous nous concentrerons sur la préparation de la journée de bascule et un démarrage réussi de la banque.



# AXE 4

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

### 1 NOTRE RÔLE AUPRÈS DE NOS CLIENTS ET DE NOS PARTENAIRES

**Le Groupe est convaincu de son rôle à jouer en tant qu'employeur et en tant que banquier dans la société. Il a priorisé plusieurs initiatives qui ont pour objectif de contribuer à construire une société inclusive et durable.**

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

#### > ÉTHIQUE ET DÉONTOLOGIE

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 également une formation obligatoire pour les apporteurs d'affaires 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.

Nous veillons également à ce que nos partenaires, fournisseurs et autres relations extérieures, adhèrent à nos valeurs et principes lorsqu'ils traitent avec nos entités ou en leur nom.

#### > 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 Prudential 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 (courtiers) avec lesquels nous travaillons, 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 difficulté et proposer un accompagnement personnalisé aux clients vulnérables. **Chaque client ainsi identifié se voit proposer un entretien personnalisé afin de recueillir toutes les 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.



## 2 NOTRE RÔLE EN TANT QU'EMPLOYEUR AUPRÈS DE NOS COLLABORATEURS



**My Money Group compte près de 900 collaborateurs. L'humain est au cœur des préoccupations du Groupe, et représente un enjeu essentiel, compte-tenu notamment de la technicité et de la réglementation stricte appliquées à ses activités.**

**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.**

### > 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 2021, My Money Bank a recruté 54 salariés en CDI et 10 salariés en CDD. Les filiales d'Outre-Mer ont recruté quant à elles 8 salariés en CDI et 3 en CDD, et la Banque des Caraïbes 17 salariés en CDI et 10 en 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 de la future acquisition des activités de la banque de détail d'HSBC France.

#### 2. Politique de rémunération

La politique de rémunération ainsi 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 d'augmentation de l'ordre de 1% de la masse salariale, réservé aux augmentations au mérite, en fonction de la performance. Près de 92% des salariés ont bénéficié d'une augmentation de salaire en 2021. Du côté de la Banque des Caraïbes, le budget alloué était d'environ 1,30% de la masse salariale, et 100% des salariés ont bénéficié d'une augmentation.

Les résultats de la politique d'équité salariale entre les femmes et les hommes sont sans équivoque, reflétés dans l'index égalité professionnelle avec 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 pour l'exercice 2020.

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. Les fondatrices 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 4 modules, a été lancé en septembre 2021 et 3 sessions ont déjà été proposées, formant près de 50 collaboratrices du Groupe. Il couvre 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 et des intervenants extérieurs chevronnés ont déjà été organisés, rencontrant une belle adhésion de nos collaborateurs.

Empower

Lead

Learn

Engage



les femmes  
représentent  
**51 %**  
DE LA POPULATION  
DE CADRES DU GROUPE

### 3. Rétention des talents

Persuadé que la reconnaissance est un levier à fort impact de la rétention, le Groupe s'attache à valoriser la contribution exceptionnelle de certains salariés, en décernant des « awards ». Près de 250 awards ont été distribués en 2021 contre 180 en 2020.

Une autre façon de limiter le turnover et de conserver les talents dans les effectifs est également de les accompagner dans leurs évolutions professionnelles. Afin d'encourager la mobilité, les offres à pourvoir au sein du Groupe sont diffusées sur l'intranet RH.

### 4. La formation et l'accompagnement

En vue de développer les compétences adaptées aux nouveaux métiers, aux nouvelles technologies et à la transformation de l'entreprise, le Groupe a poursuivi en 2021 son objectif de privilégier la formation au quotidien, accélérateur de sa transformation culturelle et de renforcer les compétences managériales à la conduite du changement.

Dans le prolongement de ce qui avait été initié en 2018, et dans le but de se calquer sur les nouveaux enjeux stratégiques de l'industrie bancaire, le Groupe a poursuivi sa politique de pédagogie d'entreprise apprenante dans laquelle le collaborateur devient acteur de son développement, avec des axes de formation orientés « compétences ».

En 2021, My Money Bank a dédié un budget de plus de 460 000 € aux formations contre 350 000 € en 2020, avec un plan de développement des compétences calqué sur les axes stratégiques de l'entreprise. Cette année encore, dans un contexte de crise sanitaire, les formations en distanciel ont été privilégiées.

Au niveau du Groupe, ce sont plus de 16 000 heures de formation qui ont été dispensées contre 5 500 heures en 2020. Le changement au sein du Groupe a poursuivi son ancrage directement par les équipes, via le dialogue social, l'accompagnement individuel des collaborateurs et les actions transverses en lien avec les axes stratégiques.



## > L'ENGAGEMENT DES SALARIÉS

### 1. Revue de la performance

Depuis janvier 2019, My Money Bank a mis en place un nouveau système d'évaluation de la performance, My Performance Review, ainsi qu'un nouvel outil : « TalentSoft ».

TalentSoft est utilisé pour la fixation des objectifs annuels. Cet outil favorise les échanges entre salarié et manager tout au long de l'année et ainsi une évaluation continue de la performance. Il permet en outre de faire évoluer les objectifs le cas échéant, 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. Depuis 2020, TalentSoft sert également de support, aux entretiens professionnels réalisés tous les deux ans. En 2021, près de 95% des entretiens annuels et de 90% des entretiens de mi-année ont pu être conduits dans la période définie et validés dans l'outil pour My Money Bank et ses filiales.

### 2. Santé et sécurité

#### a. 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, avec un focus particulier sur les mesures liées au Covid, depuis mars 2020.

My Money Group a initié une démarche sur la qualité de vie au travail en 2017, qu'il poursuit chaque année, et qu'il a souhaité entériner par voie d'accord en 2019. Il a notamment rédigé et diffusé au sein du Groupe la charte de vie en open space, a également délivré des conseils sur l'ergonomie du poste de travail, sur l'organisation du télétravail et sur un meilleur équilibre vie privée/vie professionnelle.

#### b. Dispositif d'écoute et de soutien psychologique

Depuis 2013, My Money Group 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.

Il s'agit d'un outil de prévention qui consiste à prendre en compte la dimension psychique de la santé et à proposer aux salariés un espace d'écoute et d'accompagnement, neutre, bienveillant, confidentiel et anonyme. Le but de ce dispositif est de soutenir et d'accompagner les personnes qui appellent, en privilégiant un accompagnement proactif « orienté solutions », qui vise à désamorcer les tensions.

Un accompagnement spécifique s'adresse aux managers, comprenant par exemple du conseil dans la gestion d'une situation ponctuelle déstabilisante (conflit d'équipe, événement traumatique...).



## > ENQUÊTE D'OPINION

Depuis octobre 2019, My Money Bank et ses filiales d'Outre-Mer lancent régulièrement des sondages d'opinion via l'outil « Supermood », dans le but de permettre à l'ensemble des salariés de s'exprimer sur des thématiques données, sous couvert d'anonymat.

L'enquête lancée en novembre 2020 a défini comme thématiques prioritaires pour 2021 : la visibilité sur l'avenir, la compréhension de la stratégie et le management. En 2021, un premier sondage sur le thème du télétravail a été lancé au mois d'avril, avec pour objectif de récolter le ressenti des collaborateurs sur ce nouveau mode de travail expérimenté tout au long de la crise sanitaire afin de le pérenniser post-crise. Plus de 120 collaborateurs volontaires ont ensuite participé à des groupes de travail pour approfondir les résultats du sondage, faire part de leurs suggestions, co-construire et imaginer des solutions aux difficultés remontées. En septembre, les collaborateurs ont ensuite pu s'exprimer sur leur compréhension de la stratégie du Groupe et des changements occasionnés au travers des différents projets d'entreprise, de la transformation digitale et de celle des organisations. Les réponses au sondage ont permis d'adapter la communication sur ces sujets.

En plus des sondages d'opinion, le Groupe, soucieux du bien-être de ses collaborateurs, s'attache à mesurer régulièrement leur engagement grâce au eNPS (NPS Collaborateur). Depuis le lancement du premier sondage, en octobre 2019, le eNPS du Groupe a augmenté de 16 points. L'outil Supermood 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 2021, plus de 3 600 « SuperLikes » ont été envoyés.

La Banque des Caraïbes a mis en place Supermood fin 2021.



## > LA DIVERSITÉ ET L'ÉGALITÉ DES CHANCES

### 1. Mesures en faveur de l'égalité professionnelle

My Money Bank a signé en 2011 son premier accord relatif à l'égalité entre les hommes et les femmes, suivi d'un nouvel accord en 2015, puis d'un troisième en 2019 avec l'objectif d'agir sur les cinq axes principaux ci-dessous :

- **Le recrutement** : les processus de recrutements internes et externes sont uniques et appliqués de manière uniforme, que les candidats soient des femmes ou des hommes. Les recrutements sont fondés sur les mêmes critères objectifs : compétences, expérience professionnelle, formation et qualification. A profil équivalent et pour un même poste, le Groupe s'engage à garantir des conditions d'embauche strictement identiques à une femme et à un homme, en matière notamment de rémunération et de classification.
- **La formation professionnelle continue** : le Groupe, considérant la formation professionnelle continue comme l'un des facteurs déterminants pour assurer l'égalité dans le déroulement des carrières et l'évolution professionnelle, garantit le principe d'égalité d'accès pour tous les salariés, femmes et hommes, à la formation professionnelle continue et au dispositif de Compte Professionnel de Formation.
- **L'évolution de carrière** : avec la garantie d'égalité d'accès aux femmes et aux hommes à une promotion et/ou une mobilité et l'engagement d'étudier les souhaits d'évolution de carrière de façon strictement identique entre femme et homme.
- **La rémunération** : avec l'engagement à travailler sur la réduction des écarts de salaires entre les hommes et les femmes. L'accord prévoit des mesures sur la neutralisation des salariés en congé maternité et d'adoption en matière de rémunération.
- **La parentalité** : avec un suivi particulier des salariés en congés de maternité, d'adoption, parentaux, par les Responsables Ressources Humaines et les Managers, prévoyant notamment l'anticipation pour le départ et la préparation au retour.

### 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 de recenser les collaborateurs qui ont une reconnaissance en qualité de travailleur handicapé et d'aider ceux qui souhaitent l'obtenir. Il veille tout naturellement à la mise en place effective des aménagements adéquats de leur poste.

Au titre de l'année 2021, My Money Group comptait 17 salariés bénéficiaires d'une obligation d'emploi des travailleurs handicapés contre 13 salariés en 2020.



## 3 NOS ENGAGEMENTS SOCIÉTAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

**My Money Group a fait le choix d'intégrer une politique citoyenne dans sa stratégie. 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. Le Groupe a également à cœur de jouer son rôle dans la société en impliquant ses collaborateurs dans des actions de solidarité.**



### > L'ENVIRONNEMENT

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. A titre d'illustration, les entités ultramarines 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 ;
- le maintien dans la grille des **véhicules de société à destination des collaborateurs éligibles, de véhicules hybrides et électriques** bénéficiant d'une enveloppe budgétaire revalorisée ;
- la mise en place sur le second semestre 2020, d'une **solution de signature électronique des contrats de crédit** affecté à destination des particuliers et des prêts personnels, permettant au-delà des gains de productivité (opérationnel et contrôle) une réduction importante de la consommation de papier et d'encre, tant pour la Société que pour la clientèle ;
- le déploiement de **formulaires de demande en ligne et de téléchargement de pièces dans l'espace client** des sites internet, réduisant les déplacements de la clientèle;

My Money Bank propose, quant à elle depuis 2020, un **parcours « full digital » à ses clients**, avec l'accès à un espace personnel pour souscrire en toute sécurité une demande de prêt, gérer les produits détenus à la banque, communiquer et accéder à ses documents.

- la possibilité de choisir la **signature électronique** de son offre de prêt en regroupement de crédits avec garantie hypothécaire (1ère banque spécialisée à proposer ce service en France), avec un taux d'adhésion supérieur à 70 %, un gain de productivité pour les équipes opérationnelles, et un délai de financement réduit considérablement pour le client. Avec une volonté d'étendre ce service à son offre de prêt en regroupement de crédits sans garantie hypothécaire en 2022. Le Groupe suit également avec

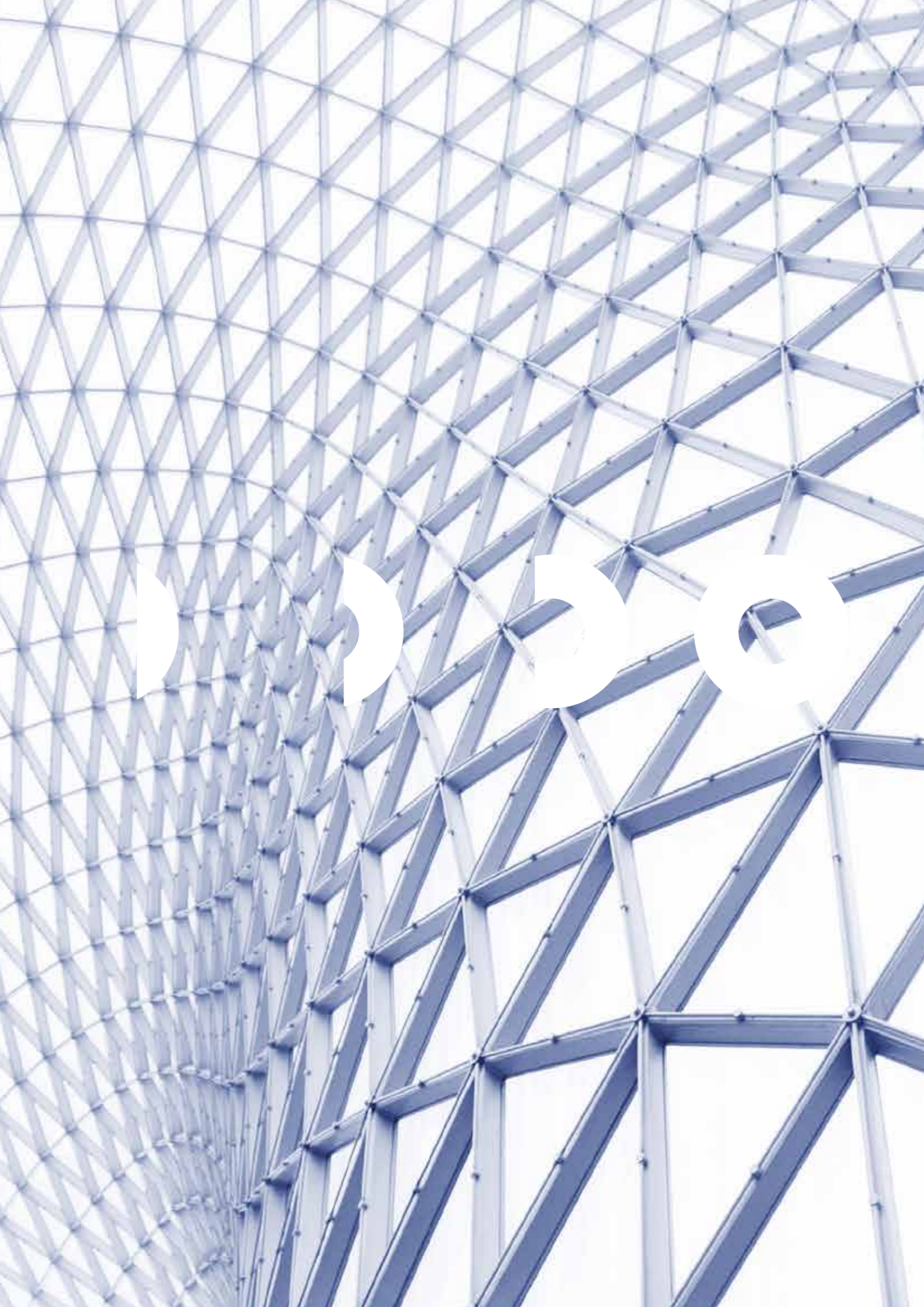
attention les dynamiques actuelles du **segment de la « green finance »** en développement en Europe. En créant en 2018, une société de crédit foncier, MMB SCF, le Groupe s'est doté d'une entité lui permettant de se refinancer directement sur les marchés financiers. Les instances dirigeantes du Groupe envisagent à terme, et au regard de la composition de son collatéral, d'intégrer la composante environnementale dans la structuration de ses émissions obligataires auprès d'investisseurs institutionnels.

Le Groupe souhaite **intégrer les critères environnementaux, sociétaux et de gouvernance (ESG) au cœur de son développement et de ses activités** pour les années à venir. Il a ainsi lancé en 2021 une initiative afin de développer une offre de financements verts à travers sa marque My Partner Bank, banque experte sur le marché du financement des professionnels de l'immobilier. Le Groupe s'est fixé un objectif de 5% de financement vert sur tout nouveau volume 2022 afin de proposer à ses clients un financement vert et solidaire. A cet égard, elle a développé une offre de services leur permettant d'accéder à des partenaires greentechs, (tels que Ethiket, Longevity Partners, Sitowie, Gesophy, Neo Eco) de les mettre 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 oeuvrant pour la transition énergétique et des initiatives solidaires. Cette offre s'adresse 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.

De plus, la ligne d'activité "Commercial Real Estate" a développé, en interne en fin d'année 2021, 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 sera progressivement utilisé pour toute nouvelle opération en 2022. Cet outil de notation doit contribuer à l'amélioration de la gestion et du pilotage des risques ESG au sein de la banque.

### > MY FEEL GOOD

My Feel Good est un programme interne qui engage nos collaborateurs sur 3 thématiques majeures que sont la solidarité, le sport, et le bien-être au travail. En effet, nos collaborateurs ont la possibilité de participer à des opérations telles que les collectes de la Banque alimentaire ou les courses Odyssea pour lever des fonds dans la recherche sur le cancer du sein.



# 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 2023. 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.

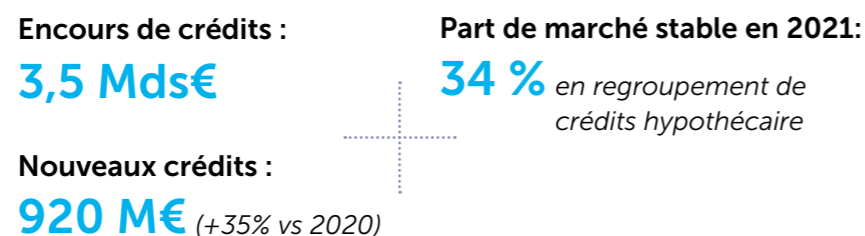
# FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS

**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 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.



### > 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 Raisin DS.

### > ASSURANCES

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

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



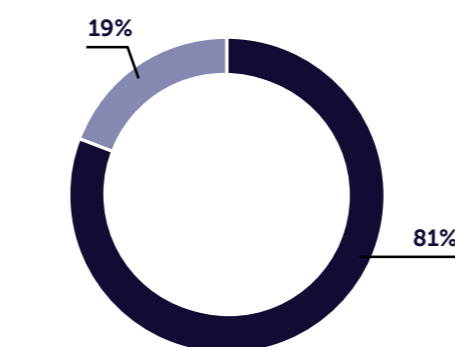
Taille moyenne des nouveaux prêts : **6 M€** (maturité moyenne de 3,1 ans)

### > 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 :

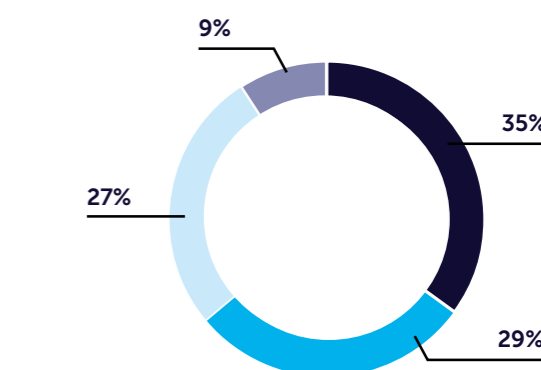
- **aux marchands de biens** : financement de l'acquisition et de la rénovation de biens dans l'immobilier résidentiel, les bureaux et les commerces.
- **aux promoteurs immobiliers**, la banque intervient sur l'ensemble des phases des projets à travers des crédits d'accompagnement.

### > Répartition géographique des encours de crédit



Paris et IDF      Autres

### > Répartition par type d'actif sous-jacent



Bureau      Commercial  
Résidentiel      Autres

### > EN 2020 :

- L'activité « immobilier professionnel » s'est totalement intégrée au sein de My Money Bank après la fusion-absorption de My Partner Bank intervenue le 31 décembre 2020.
- Les encours de crédit ont poursuivi leur progression, atteignant 1,5 milliard d'euros à fin 2021, en dépit des perturbations du marché liées à la crise sanitaire.

## 3 FINANCEMENTS AUTOMOBILES & CRÉDIT CONSOMMATION EN OUTRE-MER

 somafi-soguafi

 sorefi

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 CLÉS DE 2021 POUR NOS ACTIVITÉS EN OUTRE-MER ONT ÉTÉ RÉACTIVITÉ, AGILITÉ ET INNOVATION.

### > Réactivité :

Un volume en hausse de +13% en phase avec la croissance du marché et ce malgré un contexte sanitaire toujours instable

### > Agilité :

Dans un contexte doublement difficile (contexte sanitaire & mutation profonde de nos systèmes informatiques) nos équipes ont maintenu la qualité du service due à nos clients.

### > Innovation :

La livraison de nos nouveaux outils de gestion & d'acquisition qui ont permis d'améliorer la productivité de nos équipes & notre performance auprès de nos partenaires & clients.

Encours de crédits :

**1,1 Md€**

Clients :

**+130 000**

Nouveaux crédits :

**474 M€** (+13,3% vs 2020)

Collaborateurs :

**235**

### > 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.

### > 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.** La dynamique créée par la nouvelle marque a permis depuis lors un développement sensible des activités de banque de particuliers. La taille de la banque demeure cependant modeste, et l'activité a depuis la reprise été perturbée par le contexte économique et sanitaire.

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.

 **BANQUE DES CARAÏBES**



Encours de crédits :

**388 M€** (fin 2021)

Clients particuliers, professionnels et entreprises :

**18 000**

Base de dépôts :

**254 M€**

Collaborateurs :

**95**

# GOVERNANCE & ORGANIGRAMMES

## 1 CONSEIL D'ADMINISTRATION ET MOT DU PRÉSIDENT

En 2021, My Money Group a réalisé de belles avancées sur ses objectifs principaux. De plus, 2021 a représenté un tournant majeur avec l'annonce de l'acquisition des activités de banque de détail d'HSBC France et le relancement de la marque CCF. Le Conseil d'Administration a travaillé main dans la main avec le comité exécutif pour promouvoir l'excellence opérationnelle et développer son cœur de métier, tout en préparant les fondations du projet CCF. Cette future combinaison positionnera le Groupe sur deux activités principales : le segment historique des financements spécialisés et la banque de détail. Notre avenir est assuré par un bilan fort et le soutien de nos parties prenantes. Les progrès sont considérables et ont été réalisés dans un contexte chahuté par le COVID et plus récemment par l'environnement économique avec des taux très volatils, une inflation galopante et des perturbations massives liées à la guerre en Ukraine. Les réussites de cette année, malgré ces difficultés, sont directement dues aux efforts majeurs déployés par les collaborateurs dévoués et talentueux de My Money Group.

Je tenais également à souligner les très bonnes relations entre le Conseil d'Administration, le Comité Exécutif et notre actionnaire Cerberus. Les conseils stratégiques, opérationnels et financiers de Cerberus ont joué un rôle clé. Nous avons également continué à entretenir des relations de confiance et de transparence avec nos principales autorités réglementaires françaises et européennes. Avec ses talents et son expertise, son agilité et sa capacité à gérer les risques et l'incertitude, My Money Group est aujourd'hui bien positionné pour construire un bel avenir, développer une activité rentable et durable, et continuer à jouer un rôle actif dans la société.

Je voudrais également exprimer ma gratitude au Conseil d'Administration dont l'expérience et l'engagement ont eu un véritable impact sur nos résultats. Félicitations aux équipes et merci à tous nos clients et partenaires pour leur fidélité : continuons ensemble cette aventure formidable.

Chad LEAT




**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  
\*nommée en 2022

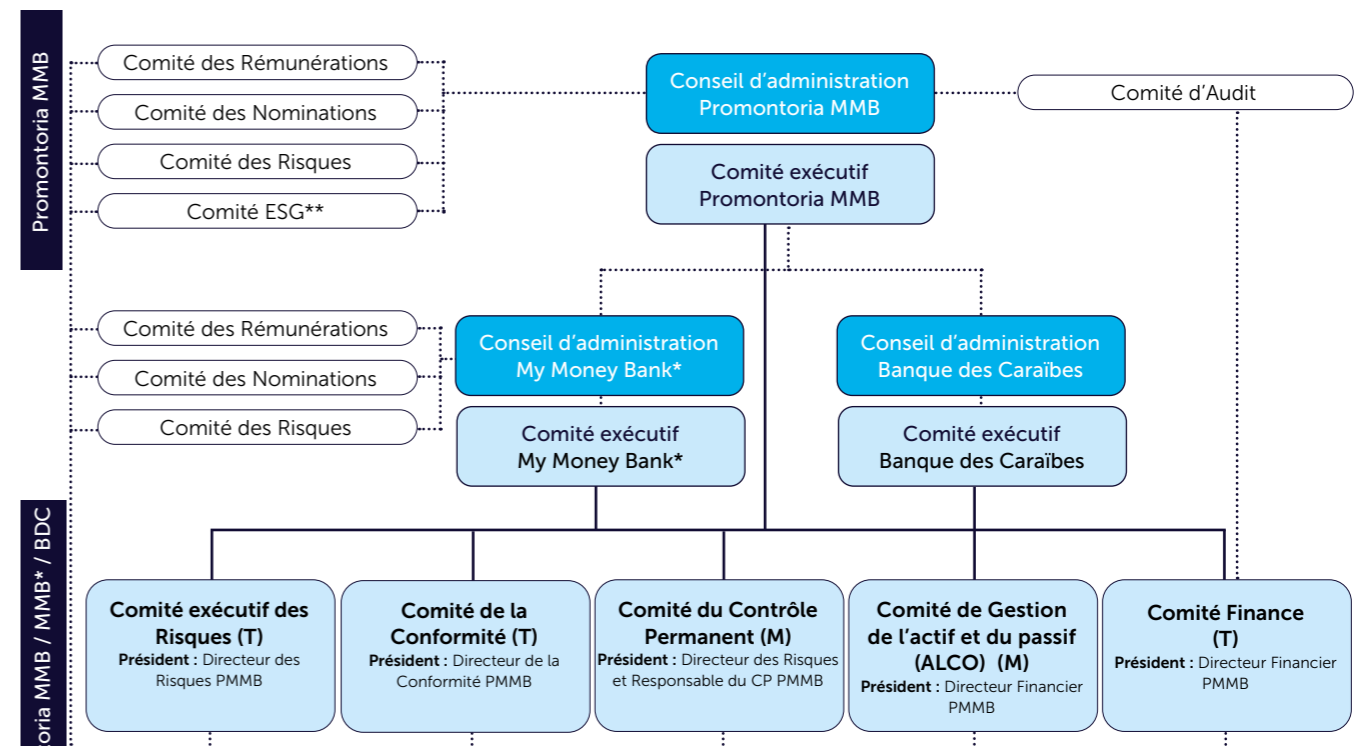


**Leland WILSON**

Administrateur

## 2 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.



\* Le dispositif de gouvernance s'applique également aux entités réglementées avec des comités dédiés (SOREFI, SomaFi-Sogaufi, MMB SCF)

Par ailleurs, le Conseil d'administration de Promontoria MBB a décidé lors de sa réunion du 27 octobre 2021 de créer un comité ESG (environnement, social et gouvernance). Celui-ci a pour mission principale d'assister le Conseil d'Administration, et de fixer les principes de la politique ESG de la Société et celles des entités régulées. La première réunion du Comité ESG s'est tenue le 1er février 2022.

### > 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

## 3 COMITÉ EXÉCUTIF



**Eric  
SHEHADEH**

Président  
Exécutif



**Mathieu  
BECKER**

Directeur  
Juridique



**Duncan  
BERRY**

Directeur  
général délégué



**Jérémy  
BRACQ**

Directeur  
Transformation



**Charlotte  
DONNADIEU**

Directrice  
Fiscale



**Isabelle  
DUVERNAY**

Directrice  
Communication



**Matthieu  
FLICHY**

Directeur de la  
Stratégie et des  
Investissements



**Gilles  
de LAUNAY**

Directeur  
Regroupement  
Crédits



**Philippe  
MARTINIE**

Directeur  
des Risques



**Isabelle  
MEGHNAGI**

Directrice  
Ressources  
Humaines



**Dominique  
QUINTARD**

Directrice  
Audit Interne



**Jacques  
ROUQUETTE**

Directeur  
Outre-Mer



**Bruno  
VIGOGNE**

Directeur  
Conformité



**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.

**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.**

## > 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 2021, My Money Group enregistre un ratio de liquidité court terme (LCR) de 442% 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 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).

## > SOLVABILITÉ

Au 31 décembre 2021, le ratio de solvabilité consolidé du Groupe s'élève à 19.9% (Total Capital Ratio) et le ratio de fonds propres de base à 15,6% (CET1 ratio) en application de l'approche transitoire prévue par IFRS 9. Les ratios « fully-loaded » s'élèvent pour leur part à 19,6% (Total Capital Ratio) et 15.3% (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.

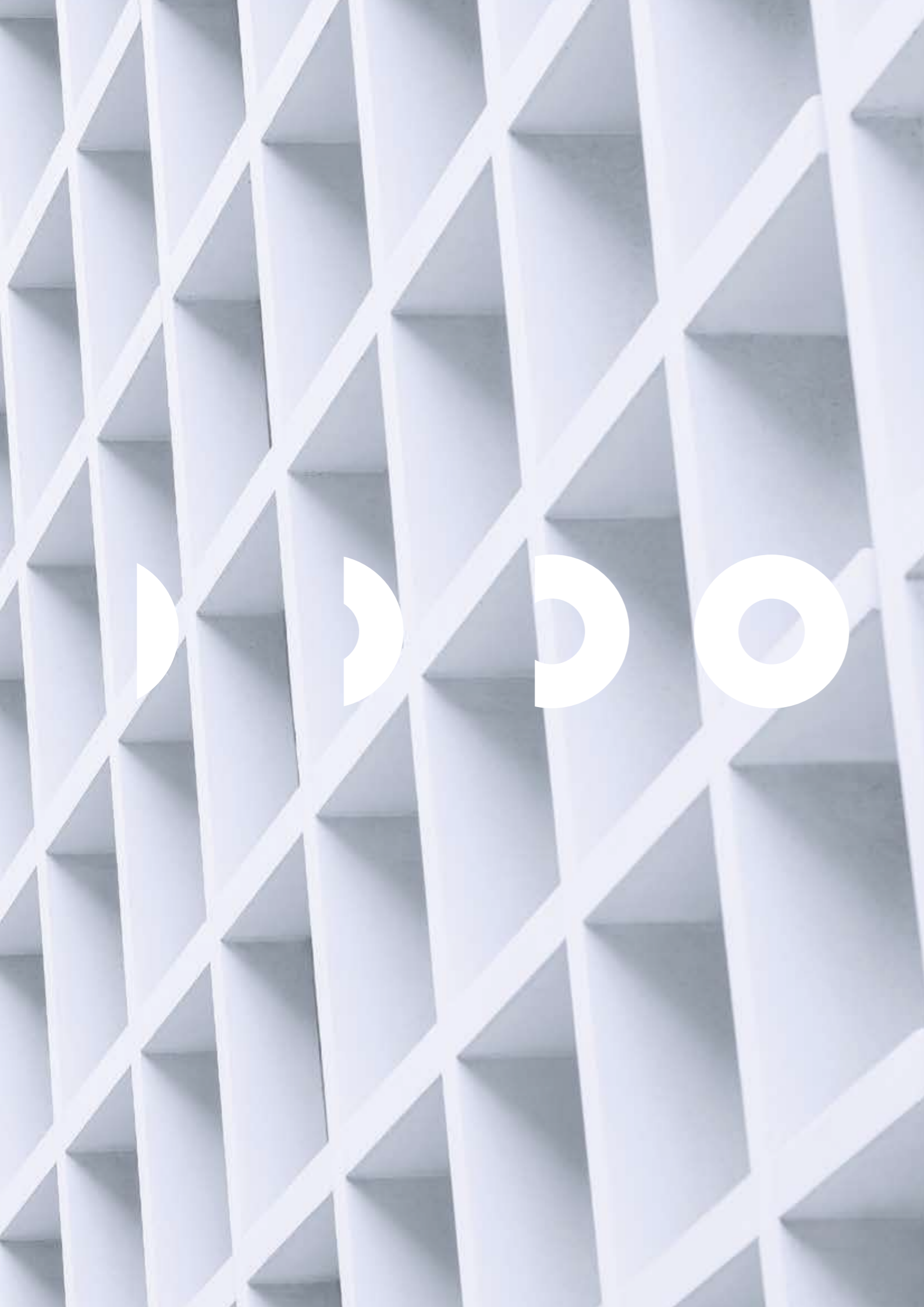
## > RISQUES DE MARCHÉ

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 2021, aucun dépassement des limites fixées par le Groupe n'a été constaté.

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.



**4**  
COMPTES  
**CONSOLIDÉS 2021**

---

# BILAN CONSOLIDÉ

## ACTIF

En milliers d'euros

	31.12.2021	31.12.2020
Caisse et banques centrales	279 061	362 192
Instruments dérivés de couverture (actif)	94 903	31 742
Actifs financiers à la juste valeur par résultat	15 902	10 803
Actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres	241 543	182 775
Titres au coût amorti	4 431	17 016
Prêts et créances sur les établissements de crédit et assimilés au coût amorti	356 979	451 963
Prêts et créances sur la clientèle au coût amorti	6 639 044	6 096 670
Actifs d'impôts courants	876	1 672
Actifs d'impôts différé	24 185	65 744
Autres actifs	121 242	98 381
Actifs non courants destinés à être cédés	9 591	9 847
Immubles de placement	-	-
Immobilisations corporelles	27 398	26 794
Immobilisations incorporelles	20 316	18 914
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>7 835 469</b>	<b>7 374 515</b>

## PASSIF

En milliers d'euros

	31.12.2021	31.12.2020
Banques centrales	15	54
Passif financier à la juste valeur par résultat	6 933	1 600
Instruments dérivés de couverture	65 934	50 405
Dettes représentées par un titre	2 160 651	2 159 919
Dettes envers les établissements de crédit et assimilés	355 832	325 348
Dettes envers la clientèle	4 079 196	3 815 319
Passifs d'impôts courants	-	-
Passifs d'impôts différés	-	-
Autres passifs	120 500	115 529
Provisions	67 337	74 742
Dettes subordonnées	99 722	-
<b>Total Dettes</b>	<b>6 956 120</b>	<b>6 542 917</b>
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>	<b>879 349</b>	<b>831 599</b>
Capital social	59 000	1 000
Éléments assimilés au capital	97 820	97 820
Réserves consolidées	724 231	671 155
Gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres	31 070	541
Résultat de l'exercice	(32 772)	61 083
Intérêts minoritaires (ou participations ne donnant pas le contrôle)	-	-
<b>Total Capitaux Propres</b>	<b>879 349</b>	<b>831 599</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>7 835 469</b>	<b>7 374 515</b>

# COMPTE DE RÉSULTATS CONSOLIDÉ

	31.12.2021	31.12.2020
Intérêts et produits assimilés	223 638	224 202
Intérêts et charges assimilées	(66 694)	(65 130)
Commissions (produits)	28 890	26 753
Commissions (charges)	(11 391)	(11 300)
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par résultat	1 046	(467)
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par capitaux propres	(1 018)	1 232
Gains ou pertes nets résultant de la décomptabilisation d'actifs financiers au coût amorti	(769)	(494)
Produits des autres activités	17 399	13 967
Charges des autres activités	-	-
<b>Produit net bancaire</b>	<b>191 102</b>	<b>188 763</b>
Charges générales d'exploitation	(183 738)	(162 707)
Dotations aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles	(8 478)	(6 686)
<b>Résultat brut d'exploitation</b>	<b>(1 115)</b>	<b>19 370</b>
Coût du risque de crédit	(1 621)	(38 036)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(2 735)</b>	<b>(18 666)</b>
Gains ou pertes nets sur autres actifs	714	4 030
Autres produits	-	5 934
Profit d'acquisition	-	69 127
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>(2 021)</b>	<b>60 425</b>
Impôt sur les bénéfices	(30 751)	658
<b>Résultat de l'ensemble consolidé</b>	<b>(32 772)</b>	<b>61 083</b>
Participation ne donnant pas le contrôle	-	-
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>(32 772)</b>	<b>61 083</b>



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