



**RAPPORT  
ANNUEL  
2019**

Investir dans la simplification et la croissance





# SOMMAIRE

**05**

Edito d'Eric Shehadeh  
Président Exécutif  
My Money Group

## **1 My Money Group en quelques mots**

**08**

Un siècle de présence en France

**10**

Activités & implantations

**12**

Chiffres clés 2019

## **2 Stratégie & Activités**

**17**

Notre modèle économique

**18**

Axes stratégiques & réalisations 2019

**25**

Nos franchises  
– My Money Bank  
– My Money Outre-Mer  
– My Partner Bank

**29**

Gouvernance

**32**

Organigramme

**34**

La gestion des risques

## **3 Culture d'entreprise**

**38**

Des valeurs qui forgent l'ADN du Groupe

**40**

Évolution et reconnaissance

**42**

Notre culture et nos valeurs face à la crise

**43**

Une banque Digitale, Agile et Responsable

## **4 Comptes consolidés 2019**

**48**

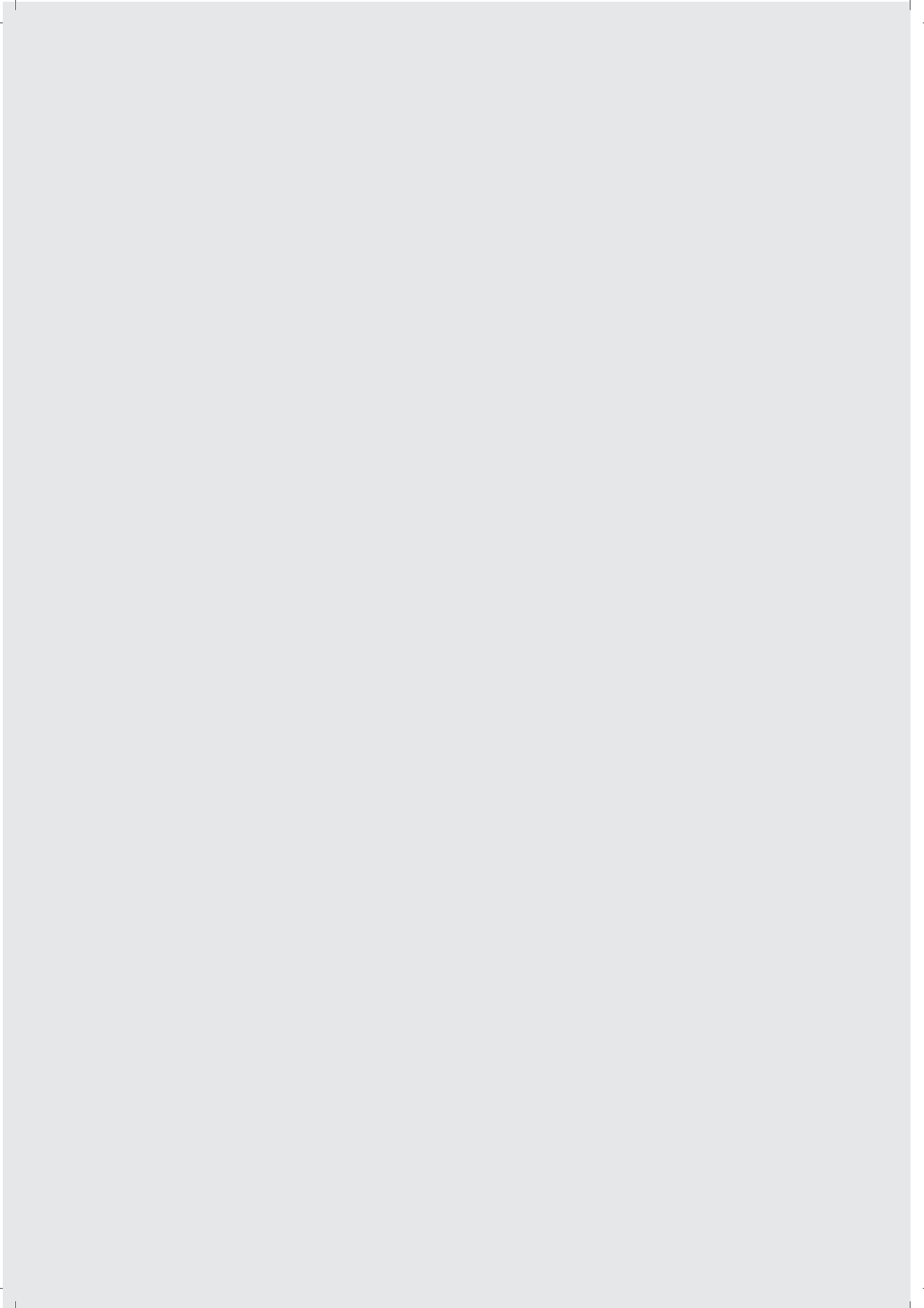
Bilan

**50**

Compte de résultat

**51**

Gains et pertes comptabilisés directement  
en capitaux propres



---

## ERIC SHEHADEH

PRÉSIDENT EXÉCUTIF  
MY MONEY GROUP

---



« 2019 a été une année pleine de succès pour My Money Group, marquée par un dynamisme commercial soutenu sur nos trois métiers, la bonne tenue de nos marges de crédit dans un environnement de taux difficile, la maîtrise confirmée de nos risques et l'intégration réussie de BESV, renommée My Partner Bank. Notre Produit Net Bancaire a ainsi progressé de 17,5%, à 170 millions d'euros.

2019 nous a également permis d'avancer de manière significative dans la mise en œuvre de notre plan de transformation et la digitalisation de nos processus opérationnels. Le Groupe bénéficie déjà des premiers résultats concrets de ce plan, avec une réactivité commerciale significativement améliorée (« *Time to Answer* »). Notre transformation prend aussi la forme d'une simplification de notre organisation afin de gagner en efficacité opérationnelle. En 2020, nous avons prévu de fusionner nos deux banques en métropole (My Money Bank et My Partner Bank), et de céder Socalfi, notre filiale en Nouvelle Calédonie. Ces opérations vont permettre de nous recentrer et de dégager des synergies importantes.

En parallèle, le Groupe a continué à renforcer son bilan en 2019. La croissance de la base de dépôts s'est poursuivie (+38%) tandis que le Groupe tirait profit des conditions favorables sur les marchés de capitaux pour améliorer ses coûts de refinancement et rallonger la maturité de sa dette. Enfin, Le Groupe a renforcé ses ratios de solvabilité grâce une émission de fonds propres complémentaires (AT1) réalisée en octobre 2019.

L'année 2020 sera évidemment marquée par la crise sanitaire relative au Covid-19. Nous faisons face de manière prudente et sereine à cette situation exceptionnelle. My Money Group peut compter sur la mobilisation de tous les collaborateurs, dont l'engagement a été exemplaire pendant la période de confinement. Par ailleurs, dans cette période troublée, le Groupe s'appuie sur une structure bilantielle extrêmement solide, une liquidité et une solvabilité élevées, et une faible exposition à la volatilité sur les marchés de capitaux. Enfin, My Money Group bénéficie du soutien total de son Conseil d'Administration et de son actionnaire. Forts de ces atouts et au-delà de la gestion nécessaire des conséquences de l'épidémie, nous restons mobilisés dans la mise en œuvre de notre plan stratégique, la croissance maîtrisée de nos franchises et la transformation opérationnelle de l'entreprise pour optimiser notre efficacité et notre rentabilité.

Je souhaite remercier sincèrement l'ensemble des collaborateurs pour leur dévouement au quotidien, ainsi que nos partenaires et notre base d'investisseurs pour leur confiance et leur fidélité. Je souhaite également exprimer toute ma gratitude au Conseil d'Administration et à notre actionnaire pour leur soutien continu et leur contribution décisive au développement de notre entreprise. »

merci

A handwritten signature in blue ink, which appears to be "Eric Shehadeh". The signature is fluid and cursive, written in a professional style.

...the first of these is the fact that the ...

...the second of these is the fact that the ...

...the third of these is the fact that the ...

...the fourth of these is the fact that the ...

...the fifth of these is the fact that the ...

...the sixth of these is the fact that the ...

...the seventh of these is the fact that the ...

...the eighth of these is the fact that the ...

...the ninth of these is the fact that the ...

...the tenth of these is the fact that the ...

...the eleventh of these is the fact that the ...

...the twelfth of these is the fact that the ...

...the thirteenth of these is the fact that the ...

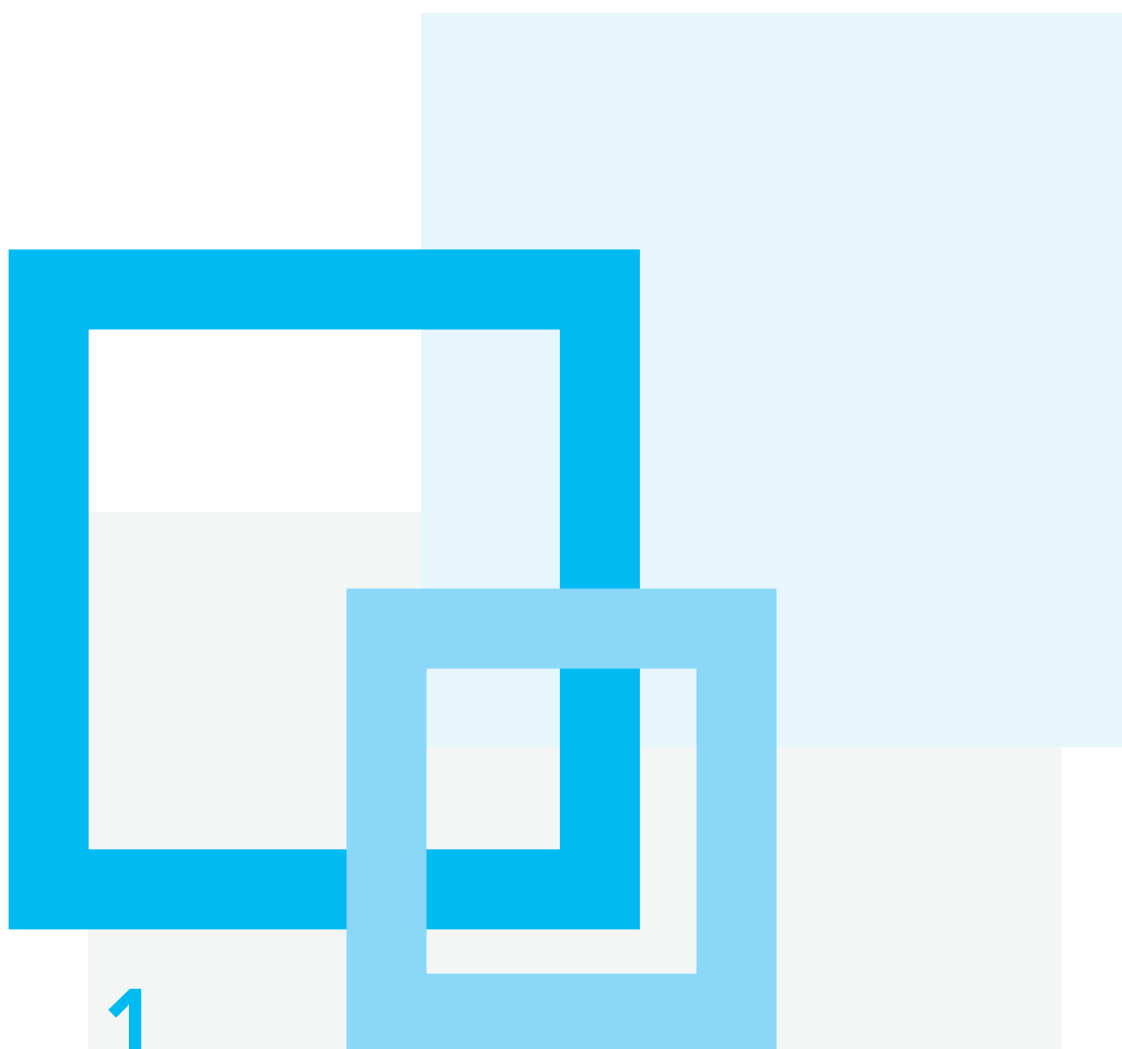
...the fourteenth of these is the fact that the ...

...the fifteenth of these is the fact that the ...

...the sixteenth of these is the fact that the ...

...the seventeenth of these is the fact that the ...

...the eighteenth of these is the fact that the ...



1

---

**MY MONEY GROUP**

EN QUELQUES MOTS

---

# UN SIÈCLE DE PRÉSENCE EN FRANCE

---

**1919**

André Citroën crée la SOVAC pour distribuer du crédit automobile



**1965**

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



**2004**

GE Money Bank rachète la Banque Royal Saint Georges et Réunibail



REUNIBAIL

**2017**

NAISSANCE DE **mymoneygroup**

Rachat par des fonds Cerberus





**1972**

Création de Sorefi (Île de la Réunion)

 Sorefi

**1995**

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

 GE Money Bank  SOVAC

**2018**

ACQUISITION DE BESV  
QUI DEVIENT  
MY PARTNER BANK

Diversification dans  
l'immobilier professionnel

 BESV  mypartnerbank

**2020**

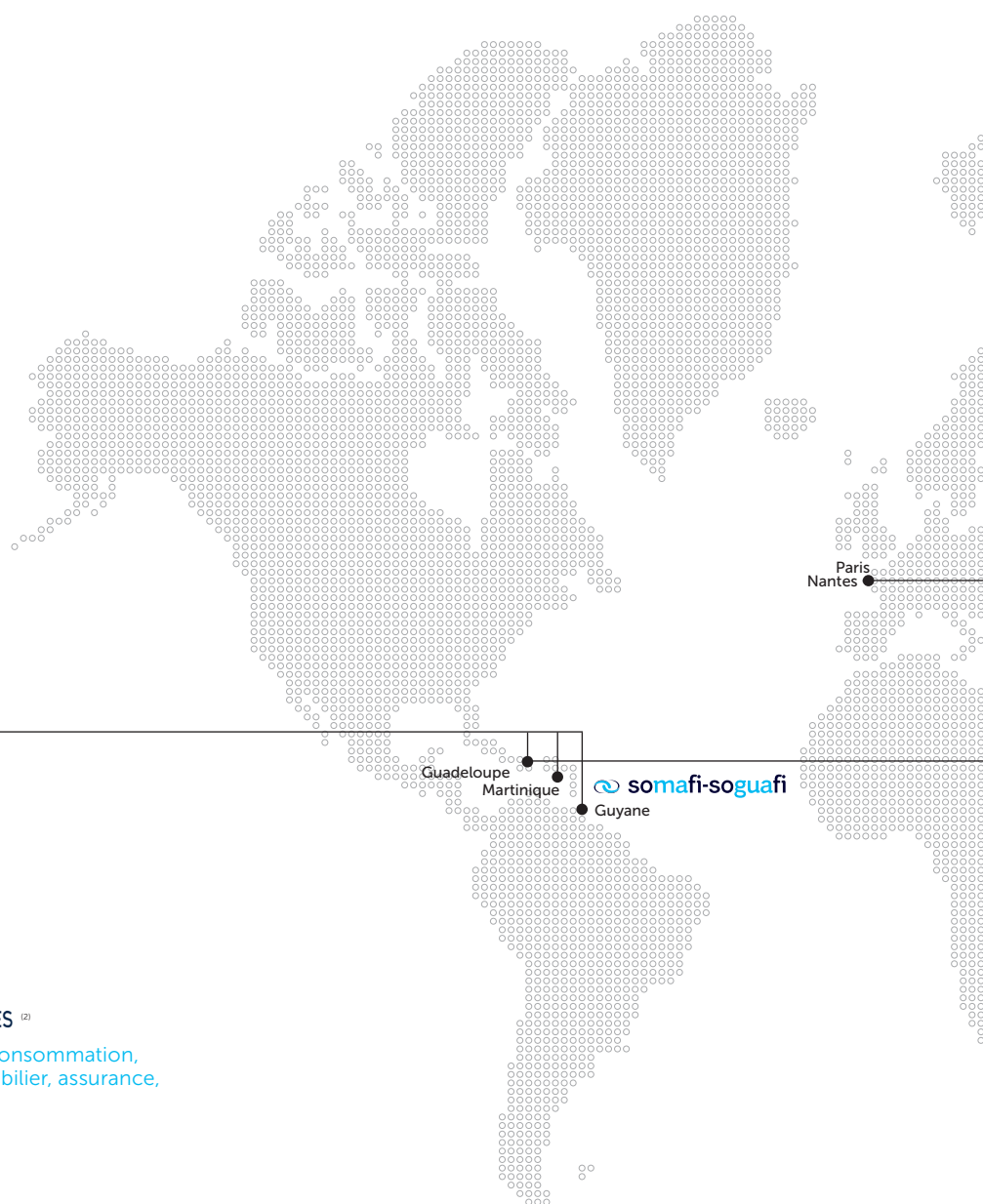
ACQUISITION DE SGBA  
QUI DEVIENT  
BANQUE DES CARAÏBES

Une banque universelle  
renforçant nos positions  
dans les Antilles

 SGBA  BANQUE  
DES  
CARAÏBES

# ACTIVITÉS & IMPLANTATIONS

My Money Group propose des solutions de crédit aux particuliers et aux entreprises en France métropolitaine et dans les départements ou territoires d'Outre-Mer (Martinique, Guadeloupe, Guyane Française, La Réunion, Nouvelle Calédonie<sup>(1)</sup>) au travers de trois pôles d'activité. Le Groupe a établi son siège à Paris La Défense et dispose d'un centre d'excellence opérationnelle à Nantes.



(1) Vente de Socalfi à Société Générale finalisée le 1er juillet 2020

(2) Ex- Société Générale de Banque aux Antilles, banque acquise auprès de Société Générale le 2 mars 2020

**mypartnerbank**  
Immobilier professionnel, autres  
financements spécialisés, dépôts

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

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

**sorefi**  
● Île de la Réunion

**socalfi**  
● Nouvelle-Calédonie<sup>20</sup>

# CHIFFRES CLÉS 2019

---

TOTAL PORTEFEUILLE DE CRÉDITS

**5,5 Mds€**

CROISSANCE DES ENCOURS

**+ 9,1 %**

DÉPÔTS

**3,5 Mds€**

NOTATION DE CRÉDIT<sup>(1)</sup>

**BBB- / A-3**

COÛT DU RISQUE

**0,06 %**

RATIO CET 1

**14,8 %**

RATIO DE FONDS PROPRES

**17,3 %**

EMPLOYÉS

**845**

BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS<sup>(2)</sup>

**30 M€**

(1) Standard & Poor's

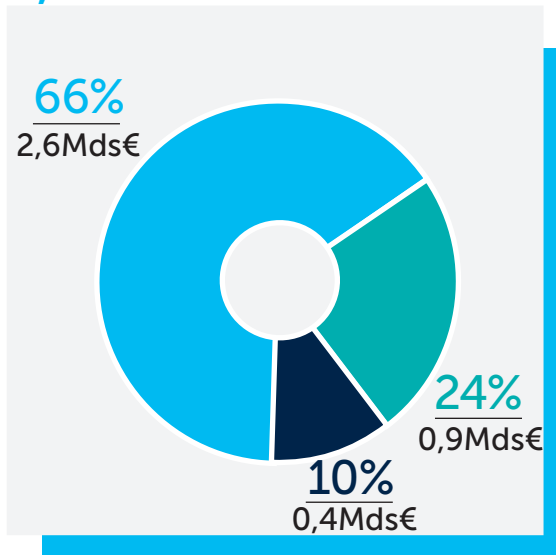
(2) Hors éléments exceptionnels – Bénéfice avant impôt de 5,2 M€ en incluant les éléments exceptionnels (investissements informatiques dans le cadre du plan de transformation, plan de restructuration, etc.)

Croissance et diversification de nos activités

**+ 39%**  
EN 2 ANS

2017

### 3,9Mds€ ENCOURS DE CRÉDITS



Regroupement de crédits

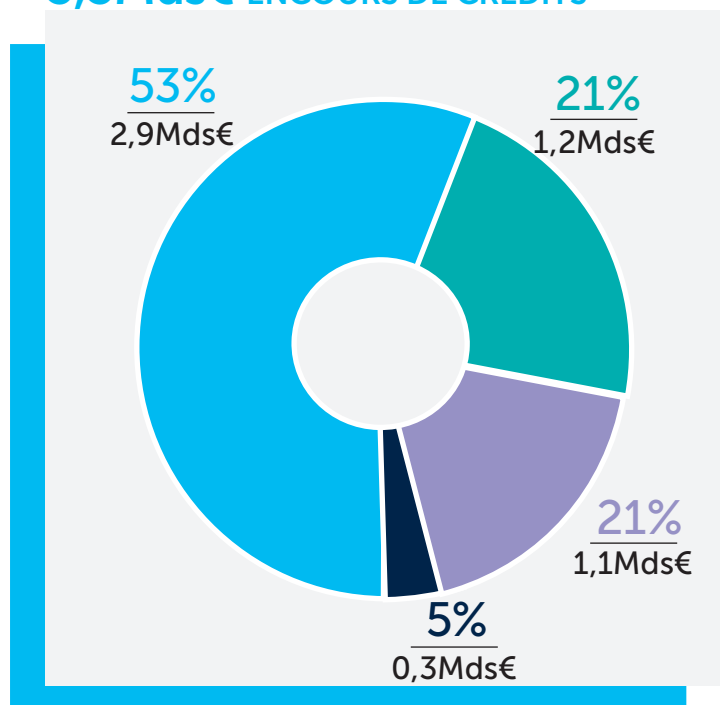
DOM : crédits automobile et consommation

Immobilier professionnel

Autres activités

2019

### 5,5Mds€ ENCOURS DE CRÉDITS







2

---

STRATÉGIE  
& ACTIVITÉS

---





# NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE

---

My Money Group se positionne comme un acteur spécialisé qui opère sur des segments de niche où, grâce à une présence ancienne et une expertise particulière, il bénéficie d'avantages compétitifs lui permettant de réaliser de manière récurrente d'excellentes performances commerciales.

En France métropolitaine, My Money Bank réalise ainsi depuis près d'une vingtaine d'années environ 30% de parts de marché sur le segment du regroupement de crédits hypothécaire intermédiaire.

Le Groupe est également présent depuis les années 60 dans les Départements ou territoires d'Outre-Mer (Guadeloupe, Martinique, Guyane Française, Réunion, Nouvelle Calédonie) où il occupe des positions de premier plan dans le financement automobile aux particuliers ou aux entreprises, et en crédit consommation.

Enfin, le Groupe a acquis une expertise forte dans le financement des professionnels de l'immobilier depuis la reprise en décembre 2018 de My Partner Bank (ex-BESV).

My Money Group se focalise aujourd'hui sur les marchés considérés comme stratégiques et a abandonné des métiers insuffisamment rentables ou sur lesquels il ne disposait pas de la taille critique. Ainsi, depuis 2016, le Groupe a cédé :

- Les activités de financement immobilier classique aux particuliers (novembre 2016),
- Les activités de crédit à la consommation en métropole (avril 2017),
- Les activités de crédit automobile en métropole (juin 2018).

Dans ses métiers, My Money Group a toujours démontré sa faculté à optimiser les différentes activités dans lesquelles il intervient. Il accroît ainsi leur rentabilité structurelle en capitalisant sur la forte expertise de ses équipes et en simplifiant les processus opérationnels.

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 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 concessions. Dans le contexte actuel d'intermédiation continue des activités bancaires, ce modèle de distribution constitue un avantage compétitif précieux.

“ Une banque spécialisée qui opère sur des secteurs de niche où elle bénéficie d'avantages compétitifs et dont le dynamisme commercial s'appuie sur un large réseau de partenaires historiques. ”

# AXES STRATÉGIQUES & RÉALISATIONS 2019

Le plan stratégique du Groupe a été défini en 2018 et s'appuie sur six axes prioritaires. Le Groupe a progressé de manière importante en 2019 dans l'accomplissement de ce plan.

## 1 | POURSUIVRE LA CROISSANCE

My Money Group a fixé la croissance de son bilan comme un axe stratégique prioritaire. Cette croissance s'appuie en premier lieu sur le développement organique de ses métiers et l'expansion structurelle de ses marchés. Elle résulte aussi du dynamisme commercial du Groupe qui permet de gagner des parts de marché. Enfin, elle passe par la diversification de l'offre de financement et de la gamme de produits et services proposés.

Le Groupe souhaite ensuite recourir, de manière disciplinée et en fonction des opportunités, à la croissance externe au travers d'acquisitions ciblées. En la matière, My Money Group s'attache à satisfaire aux principes suivants :

- Investir dans des activités complémentaires aux activités existantes et satisfaisant aux objectifs de rentabilité du Groupe,
- Capitaliser sur le Centre d'Excellence Opérationnel de Nantes, spécialisé dans les opérations en crédit immobilier et regroupement de crédits,
- Acquérir des expertises et des technologies au travers d'investissements dans des Fintech, ou en développant des partenariats avec elles.

L'acquisition en décembre 2018 de BESV, renommée depuis My Partner Bank, a ainsi permis au Groupe de diversifier ses activités et de se doter d'une expertise dans le financement des professionnels de l'immobilier. My Partner Bank représente 23% du portefeuille de crédits du Groupe et ses activités immobilières ont contribué à hauteur de 22% au Produit Net Bancaire 2019. De même, l'acquisition en mars 2020 de Société Générale de Banque aux Antilles (SGBA) constitue l'opportunité de compléter notre dispositif commercial et notre gamme de produits aux Antilles.

Cette croissance souhaitée de la taille du bilan vise à améliorer l'efficacité opérationnelle du Groupe, mesurée au travers du coefficient d'exploitation. Il s'agit d'accroître la base de revenus du Groupe tout en capitalisant sur les infrastructures existantes et les investissements technologiques réalisés.

# 6,7 Mds€

TOTAL BILAN  
MY MONEY GROUP

My Money Group a effectué le 30 octobre 2019 sa première émission de fonds propres complémentaires de niveau 1 (« *Additional Tier One* » ou AT1), renforçant ainsi ses ratios de capital et diversifiant sa base d'investisseurs. Le Groupe a émis 100 millions d'euros de titres AT1 auprès d'une vingtaine d'investisseurs internationaux. Cette opération a permis de relever le ratio de fonds propres du Groupe de 2,5%, le portant à 17,3% à fin 2019, bien au-delà des exigences réglementaires. Avec cette opération, le Groupe se donne les moyens de poursuivre la croissance de son bilan.



My Money Group a finalisé en mars 2020 la prise de contrôle de Société Générale de Banque aux Antilles (SGBA), filiale de Société Générale présente en Guadeloupe, Martinique et Guyane Française. En parallèle, le Groupe a cédé en juillet 2020 à Société Générale Socalfi, sa filiale en Nouvelle Calédonie.

Le choix de céder Socalfi malgré des performances excellentes est guidé par un souhait de simplification du Groupe. A contrario, l'acquisition de SGBA constitue l'opportunité d'accroître la base de revenus du Groupe aux Antilles en capitalisant sur ses infrastructures et l'excellence de ses équipes.



En métropole, le Groupe a enregistré en 2019 les premiers bénéfices concrets du projet informatique « Transfo DC » avec une amélioration sensible des traitements opérationnels en regroupement de crédits (délais de décision réduits d'un tiers sur les dossiers de financements) et une réduction des coûts de gestion de 25%. Cette meilleure réactivité commerciale a contribué aux excellents résultats commerciaux (760 millions d'euros de nouveaux crédits accordés en 2019, en croissance de 37% par rapport à 2018).

**+ 37%**  
NOUVELLE PRODUCTION  
(REGROUPEMENT DE CRÉDITS)

## 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. Son dynamisme commercial s'inscrit dans le cadre d'une politique stricte en matière de risques tout en préservant ses marges commerciales et sa rentabilité.

Le Groupe s'appuie sur la digitalisation des processus (projet « Transfo DC »), permettant une réactivité commerciale supérieure aux standards du marché. L'année 2019 a permis d'observer les premiers résultats de cette stratégie avec d'excellents résultats commerciaux. Cette même stratégie de digitalisation est déployée dans les filiales d'outre-mer (projet « GROM »).

Nous avons continué d'intégrer BESV (maintenant nommé « My Partner Bank ») dans notre groupe en affinant sa stratégie de croissance. A cet effet, nous avons concentré notre attention sur le financement des professionnels de l'immobilier. Sous la nouvelle gouvernance établie par My Money Group, les critères d'octroi de crédit ont été adaptés, tout en maintenant l'intensité commerciale et la forte réactivité auprès de nos clients. Dans ce contexte, nos encours ont augmenté de plus de 20% sur ce segment en 2019.

### 3 | POURSUIVRE L'OPTIMISATION DE NOTRE REFINANCEMENT

Depuis sa prise de contrôle par Cerberus 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 refinancement. 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), permettant d'emprunter plus de 1,1 milliards d'euros sur les marchés à fin 2019, sur 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 ABS SapphireOne Auto.

La croissance de la base de dépôts s'est poursuivie en 2019, ceux-ci atteignent 3,5 milliards d'euros à fin 2019 (x3,4 en 2 ans). Les dépôts contribuent à près des deux tiers du refinancement du Groupe. Cette croissance soutenue des dépôts s'explique notamment par :

**3,5 Mds€**  
DE DÉPÔTS FIN 2019

- L'attrait des investisseurs (particuliers et entreprises) pour les produits d'épargne proposés,
- Les partenariats historiques avec un réseau dense de Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP) qui contribuent à la visibilité de l'offre,
- La diversification des canaux de distribution via des partenariats avec des Fintech (Deposit Solutions, Raisin, Cashbee) qui permet d'élargir à l'international la base de clients (particuliers et professionnels).

En juillet 2019, My Money Group a réalisé sa seconde émission publique d'Auto ABS. Le Groupe a emprunté 300 millions d'euros sur les marchés de capitaux via l'émission de titres adossés à des financements automobiles distribués par ses filiales aux Antilles et à la Réunion. Il s'agit de la première émission publique d'Auto ABS en France conforme aux critères STS (« *Simple, Transparent and Standardised* »).

En septembre 2019, MMB SCF, l'émetteur de covered bonds du Groupe, a effectué sa seconde émission publique d'obligations foncières en levant 500 millions d'euros sur une maturité de 10 ans. L'opération a suscité un vif intérêt avec la participation de 60 investisseurs internationaux.



**DEPOSIT  
SOLUTIONS**

1 milliard d'euros de dépôts particuliers en 2019 (x5 vs 2018). Cette forte croissance résulte du partenariat avec la Fintech allemande Deposit Solutions qui accompagne le Groupe dans sa stratégie de commercialisation de ses produits d'épargne en Allemagne, le plus grand marché européen.



**cashbee**

My Money Bank a signé un partenariat avec la Fintech française Cashbee afin de pouvoir bénéficier de sa technologie digitale et innovante en matière d'épargne.



**My Money Bank** est à la pointe de l'Open Banking et compte parmi les banques les plus innovantes en France. Nous sommes fiers et enchantés d'être leur partenaire depuis 3 ans pour apporter au travers de notre plateforme des dépôts compétitifs et stables.

*Max von Bismarck - MD Deposit Solutions*



**My Money Bank** est un partenaire stratégique pour Cashbee permettant de proposer à nos utilisateurs une offre attrayante et 100% digitale.

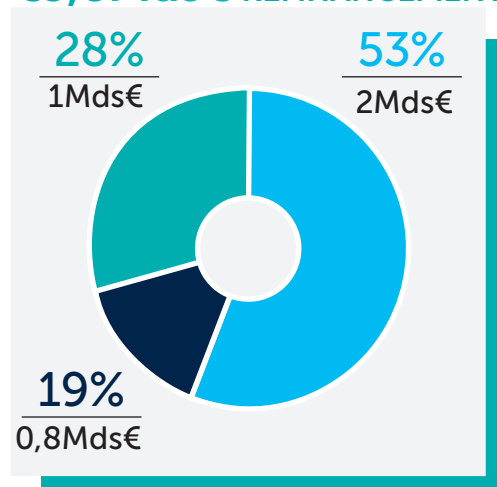
*Cyril Garbois - Co-Fondateur Cashbee*



## Évolution de la structure de refinancement

2017

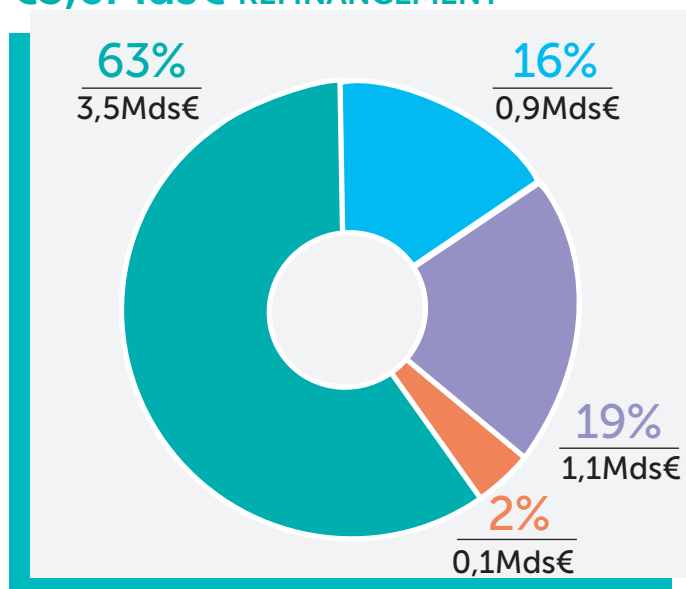
### €3,8Mds€ REFINANCEMENT



- Dépôts
- RMBS/Auto ABS
- Titrisations privées

2019

### €5,6Mds€ REFINANCEMENT



- Commercial Paper
- Obligations foncières

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

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 2019, à périmètre constant (c'est-à-dire hors My Partner Bank acquise fin 2018), les coûts d'exploitation du Groupe ont été réduits de 10,9 millions d'euros (-8,6%).

En 2020, My Money Group prévoit de fusionner les 2 banques qu'elle détient en métropole, My Money Bank et My Partner Bank (ex-BESV). Cette fusion doit permettre des économies importantes grâce à la simplification de l'organisation et la mise en œuvre de synergies entre les deux banques.

Le partenariat signé avec « Meilleursagents.com » a permis une forte réduction des délais et d'importants gains de productivité. En effet, les courtiers peuvent désormais obtenir une estimation quasi-instantanée de la valeur du bien immobilier qui fait l'objet d'une demande de financement au travers de l'interface informatique que My Money Bank a mis à leur disposition.

La dématérialisation du processus d'octroi de crédits dans les Départements d'Outre-Mer (projet eSofi), a permis une amélioration significative de la productivité (croissance de 25% de la production de crédits entre 2017 et 2019, absorbée à effectifs constants au sein des équipes Opérations et Risques).

Les premiers bénéfices concrets du projet informatique « Transfo DC » sont l'amélioration sensible des traitements opérationnels en regroupement de crédits (délais de décision réduits d'un tiers sur les dossiers de financements) et une réduction des coûts de gestion (-25%).



## 5 | PORTER LA RENTABILITÉ AU DELÀ DE 10% DE ROE

La rentabilité est une exigence prioritaire pour My Money Group. Son objectif est de porter à moyen terme le rendement de ses fonds propres au-delà de 10%. Cette priorité accordée à la rentabilité de ses métiers a conduit le Groupe à céder certaines activités ces dernières années (financements immobiliers classiques aux particuliers, prêt automobile en métropole, etc.) afin de se focaliser sur les métiers offrant des niveaux de rentabilité supérieurs.

Cette priorité 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 (*covered bonds*, 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 digitalisation.

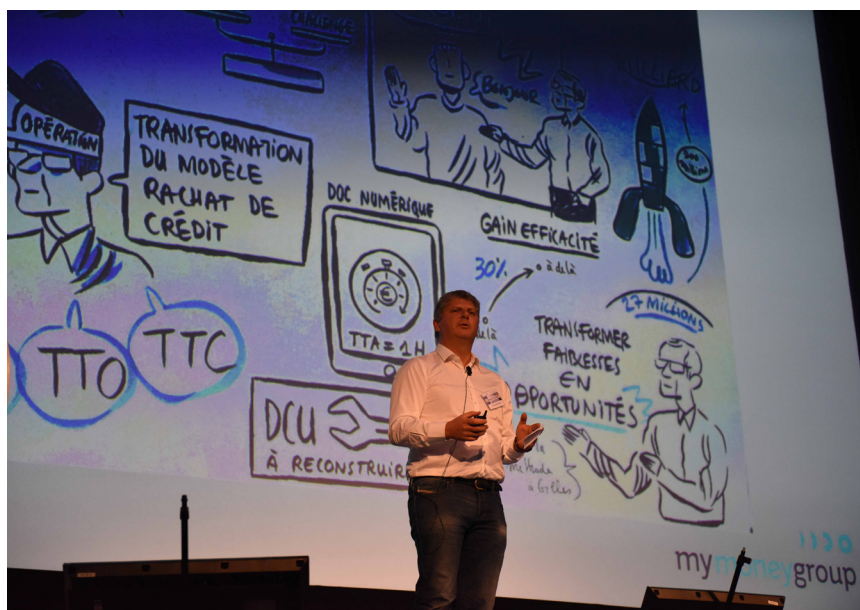
## 6 | CONSTRUIRE LA VALEUR PAR L'INNOVATION ET LA TECHNOLOGIE

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

Pour devenir une banque digitale à part entière et afin de mieux répondre aux besoins de ses clients, My Money Group se donne les moyens de ses ambitions. Le Groupe a ainsi lancé en 2018 un plan d'investissement de plus de 25 millions d'euros sur 3 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, la cohésion de ses collaborateurs et d'assurer une évolution permanente.

En 2018 et 2019, les volumes de nouveaux crédits distribués par My Money Group sur ses différents métiers génèrent un rendement sur fonds propres supérieur à 11%.







# NOS FRANCHISES

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.



**0,8Mds€** NOUVEAUX CRÉDITS  
+37% vs 2018

**2,8Mds** BASE DE DEPÔTS

**2,9Mds€** ENCOURS DE CRÉDITS

**439** COLLABORATEURS

## 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.



### En 2019:

- My Money Bank renforce son positionnement d'acteur de référence en regroupement de crédits (hypothécaire et non-hypothécaire), avec 19% de parts de marché, soit un gain de 4 points par rapport à 2018.
- Forte dynamique commerciale en regroupement de crédits, avec une croissance de 37% des volumes de nouveaux prêts accordés par rapport à 2018.
- Forte croissance des ventes de produits d'assurance associés (croissance de 70% du nombre d'assurances distribuées).

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), à la Réunion (Sorefi) et en Nouvelle-Calédonie (Socalfi). 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 à la consommation.

**0,6Mds€** NOUVEAUX CRÉDITS  
 +10% vs 2018

**+113 000** CLIENTS

**1,2Mds€** ENCOURS DE CRÉDITS

**284** COLLABORATEURS

#### 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, crédit-bail, etc.) et pour les entreprises (vente à crédit, crédits-bail, location longue durée, financement de flottes, de matériel industriel ou agricole, bureautique ou informatique, etc.).

#### CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Somafi-Soguafi, Sorefi et Socalfi proposent 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, perte financière, garantie pannes mécaniques et assistance).

En 2019, les axes principaux de l'année ont été la croissance, la simplification et la transformation:

- Croissance : progression d'activité de 10%, supérieure à la croissance du marché.
- Simplification : Les organisations, les processus et le parcours Client ont été simplifiés et optimisés afin de gagner en rapidité de décision.
- Transformation : Le programme GROM (Grand Raid Outremer) permet d'améliorer la productivité et de simplifier les processus. Il vise à remplacer les outils de gestion et transformer la plateforme technologique.





My Partner Bank est une banque française spécialisée dans le financement des professionnels de l'immobilier.

**0,7Mds€** NOUVEAUX CRÉDITS

**0,5Mds€** BASE DE DÉPÔTS

**1,4Mds€** ENCOURS DE CRÉDITS

**122** COLLABORATEURS

#### IMMOBILIER PROFESSIONNEL

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, principalement dans l'immobilier résidentiel,
- Aux promoteurs immobiliers: My Partner Bank intervient sur l'ensemble des étapes des projets, dès l'acquisition du terrain.

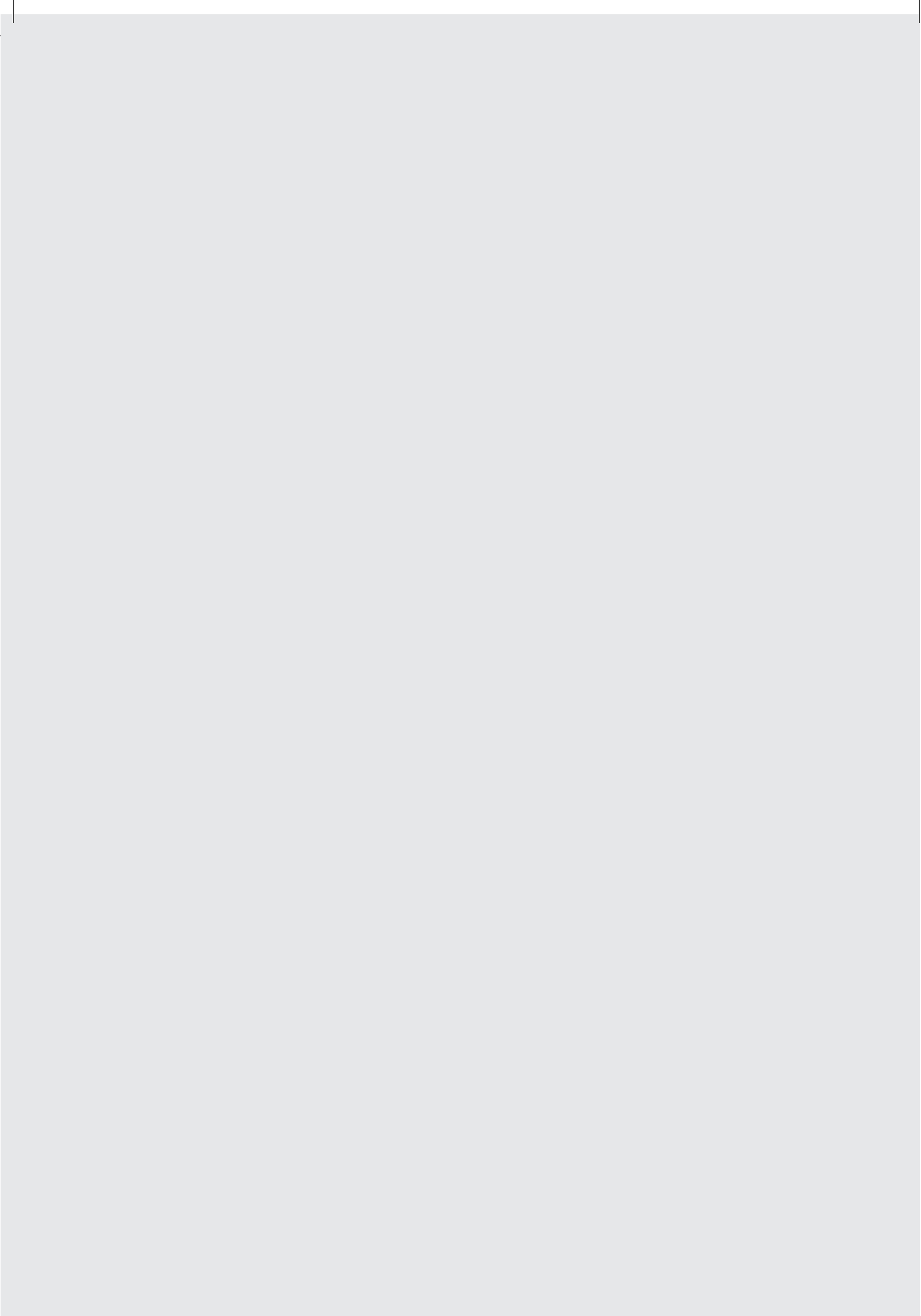
#### AUTRES FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS

My Partner Bank propose des financements et services bancaires à destination des entreprises de taille intermédiaire en France et à l'international.

2019 était une année de transition pour My Partner Bank avec plusieurs réalisations notables, notamment :

- Le recentrage des activités autour du financement de l'Immobilier,
- Le dépassement des objectifs commerciaux et financiers,
- L'établissement de la nouvelle marque « My Partner Bank »,
- Le déménagement des équipes à Europlaza (Paris la Défense), au côté des collaborateurs de My Money Bank.





# GOVERNANCE

---



---

**CHAD  
LEAT**

PRÉSIDENT DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION

---

« En 2019, My Money Group a célébré son centième anniversaire, son origine remontant à la création en 1919 de la Société pour la Vente à Crédit d'Automobiles (SOVAC). Cet exercice a également été marqué par une croissance importante des activités, du fait du développement organique des métiers historiques mais aussi de l'acquisition de Banco Espírito Santo et de la Vénétie, renommée My Partner Bank, en décembre 2018. Groupe indépendant, moderne et dynamique, My Money Group reste fidèle à ses principes fondateurs d'excellence opérationnelle, de rigueur en matière de risques, de conformité et de protection de ses clients.

Dans le cadre de la gouvernance duale choisie en 2017, le Conseil d'Administration travaille en étroite collaboration avec le Comité de Direction afin de jouer son rôle de supervision et de contrôle. Dans la parfaite continuité du travail assuré depuis 2017 par le Conseil, le nouveau Conseil que je préside, nommé en mai 2020, s'attachera à accompagner les décisions stratégiques du Groupe en veillant au respect des principes les plus stricts sur le plan des Risques et de la conformité. 3 des 6 membres du Conseil d'Administration faisaient déjà partie du Conseil précédent et sont parfaitement familiers avec les activités du Groupe et ses axes stratégiques. Les 3 nouveaux membres apporteront leur expérience au sein de grands groupes bancaires internationaux et leur expertise spécifique en matière de risques, de conformité et leur connaissance des marchés de capitaux.

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 pendant la crise relative à l'épidémie de Covid-19.

Cette crise n'est pas terminée et le Conseil d'Administration a pleinement conscience des difficultés qu'elle a apportées pour nos collaborateurs, nos clients et la société en général. Nous restons pleinement engagés et mobilisés pour soutenir nos clients et le Groupe face aux nombreux défis qui se présenteront dans les prochains mois du fait de cette période troublée. Je suis extrêmement confiant dans le fait que le Groupe dispose de tous les atouts pour surmonter cette phase difficile, et continuer à se focaliser sur la simplification, la croissance et la rentabilité, grâce à son positionnement unique, le dévouement de son personnel, son bilan et sa solidité financière ainsi que le soutien indéfectible de son actionnaire. »

*Merci  
Chad Leat*

# COMITÉ DE DIRECTION



**ERIC SHEHADEH**  
PRÉSIDENT EXÉCUTIF



**THOMAS SCHNEEGANS**  
DIRECTEUR  
MY PARTNER BANK



**JACQUES ROUQUETTE**  
DIRECTEUR  
OUTRE-MER



**GILLES DE LAUNAY**  
DIRECTEUR  
REGROUPEMENT  
DE CRÉDITS



**ISABELLE MEGHNAGI**  
DIRECTRICE  
RESSOURCES  
HUMAINES



**FADY WAKIL**  
DIRECTEUR  
FINANCIER



**PHILIPPE MARTINIE**  
DIRECTEUR  
DES RISQUES



**MATTHIEU FLICHY**  
DIRECTEUR  
FUSIONS  
ACQUISITIONS



**BRUNO VIGOGNE**  
DIRECTEUR  
CONFORMITÉ



**MATTHIEU BECKER**  
DIRECTEUR  
JURIDIQUE



**DOMINIQUE QUINTARD**  
DIRECTRICE  
AUDIT  
INTERNE



**JEREMY BRACQ**  
DIRECTEUR  
DE LA  
TRANSFORMATION



**JEAN-PIERRE NELISSEN**  
DIRECTEUR  
INFORMATIQUE

# CONSEIL D'ADMINISTRATION



**CHAD  
LEAT**

PRÉSIDENT  
CONSEIL  
D'ADMINISTRATION



**CHARLOTTE  
INSINGER**

ADMINISTRATRICE



**ISABEL  
GOIRI**

ADMINISTRATRICE



**DANIEL  
CHOQUETTE**

ADMINISTRATEUR



**LELAND  
WILSON**

ADMINISTRATEUR

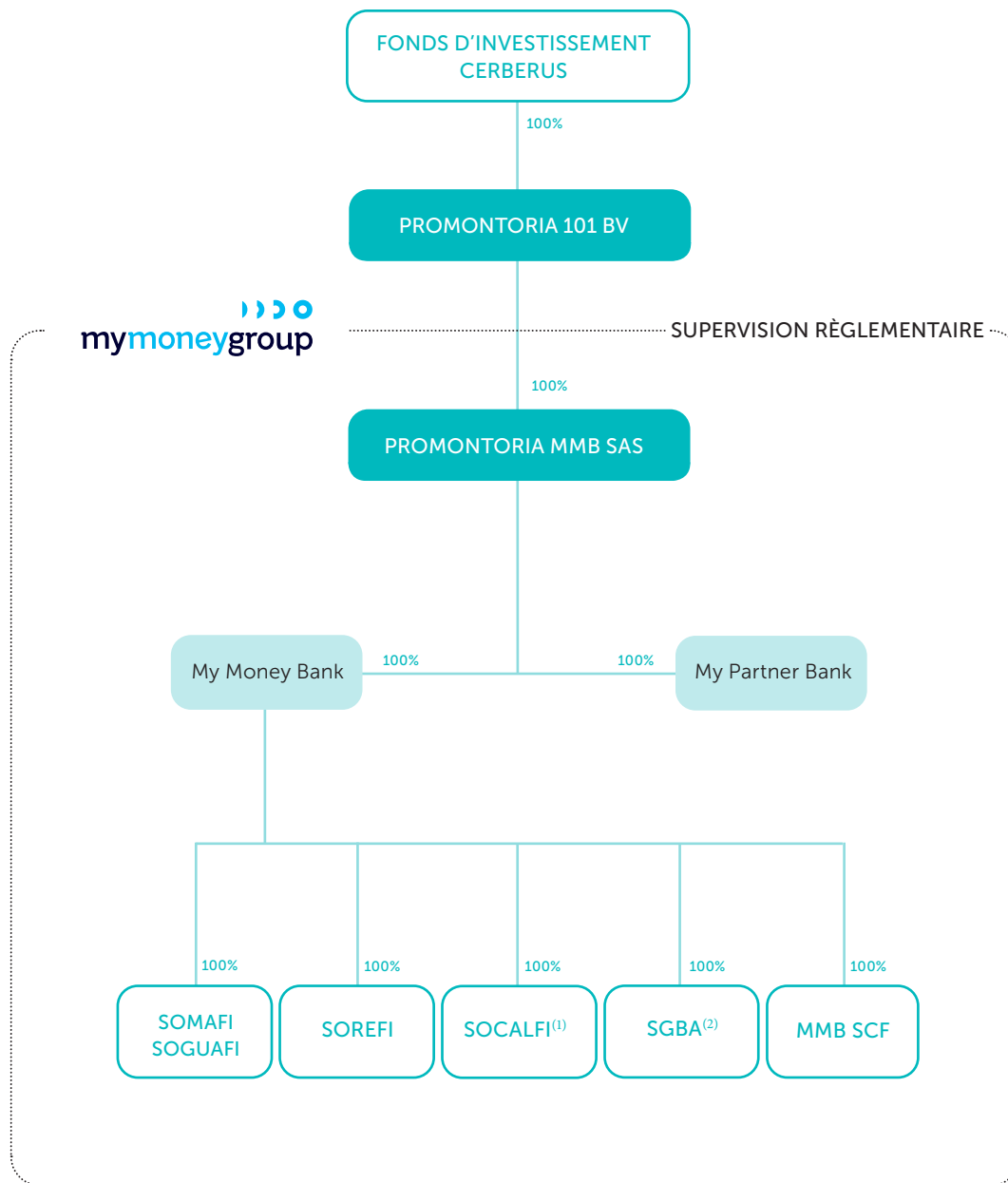


**KEITH  
TIETJEN**

ADMINISTRATEUR

# ORGANIGRAMME

Organigramme du Groupe au 30 mai 2020.



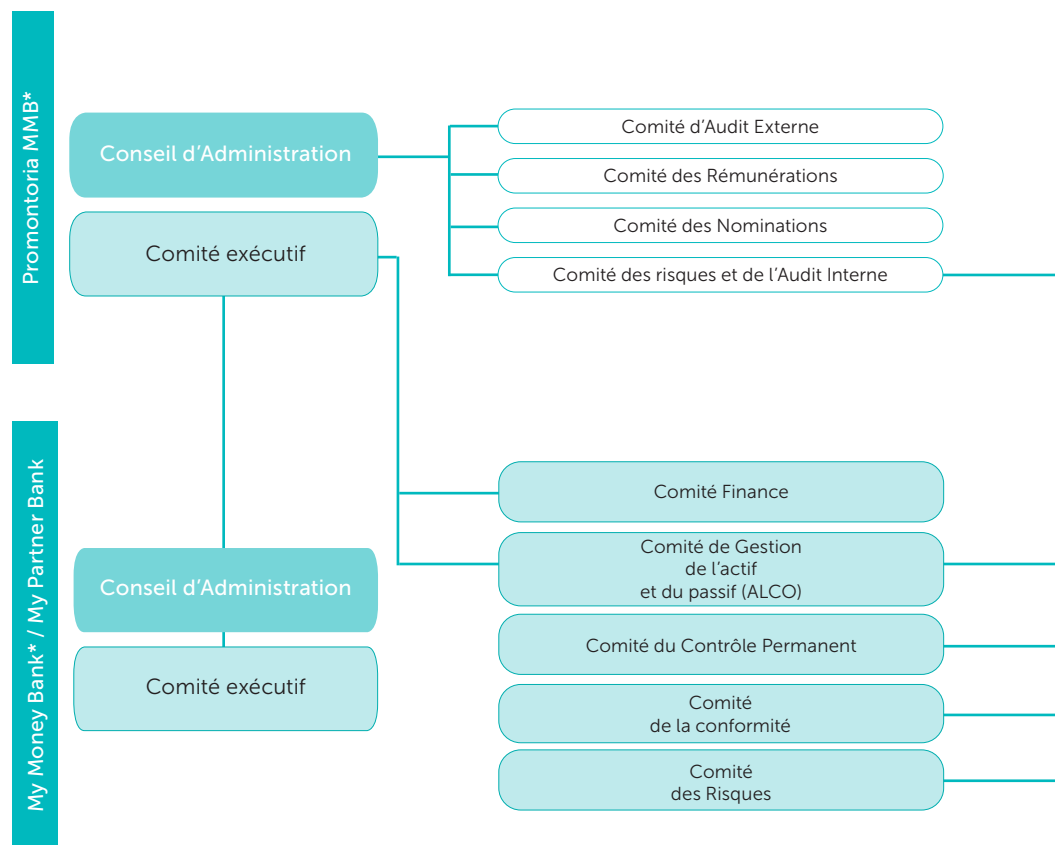
(1) Vente à la Société Générale finalisée le 1er juillet 2020

(2) Acquisition auprès de la Société Générale le 2 mars 2020



## GOVERNANCE ET COMITÉS SPÉCIALISÉS

Cinq comités stratégiques (gestion de l'actif et du passif, finance, risques, conformité et 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



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

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

# 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 (formalisée annuellement dans le « *Risk Appetite Statement* ») est constitué de l'ensemble des normes, polices, méthodologies, procédures et contrôles qui contribuent à :

- La définition et la mise en œuvre d'un dispositif de limites,
- La mise en place d'un processus d'alerte 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 à My Money Bank, aux filiales d'Outre-Mer, à MMB SCF, et depuis 2019, à My Partner Bank.

## » RISQUE 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 et 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.

## » RISQUE DE LIQUIDITÉ

Le Groupe s'efforce de maintenir une gestion prudente et rigoureuse du risque de liquidité. Au 31 décembre 2019, My Money Group affiche un ratio de liquidité court terme (LCR) de 187% et un ratio de liquidité long terme (NSFR) de 108%.

My Money Group dispose de ressources diversifiées en la matière, 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.

## » RISQUE OPÉRATIONNEL

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, ou *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.



## » RISQUE DE SOLVABILITÉ

Au 31 décembre 2019, le ratio de solvabilité consolidé du Groupe s'élève à 17,3% (*Total Capital Ratio*) et le ratio de fonds propres de base à 14,8% (CET1 ratio). Maintenir un niveau de solvabilité supérieur aux exigences du régulateur est une priorité pour la direction du Groupe, dans le cadre de sa 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 610 millions d'euros à fin 2019, et de fonds propres complémentaires pour 100 millions d'euros, rapportés à une base d'actifs pondérés (*Risk-Weighted Assets*) de 4,1 milliards d'euros. Les 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 (Pilier 1).

## » RISQUE 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 2019, aucun dépassement des limites fixées par le Groupe n'a été constaté.





3

---

CULTURE  
D'ENTREPRISE

---

# DES VALEURS QUI FORGENT L'ADN DU GROUPE

---

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 devons 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.

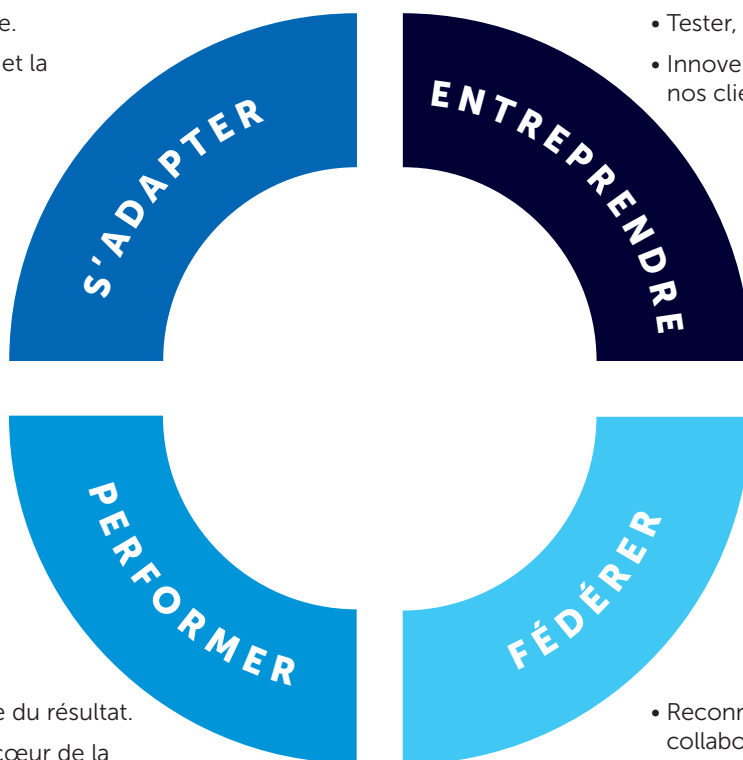
## Diffusion et appropriation des valeurs du Groupe

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.



- 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**

# EVOLUTION ET RECONNAISSANCE

Nos 845 collaborateurs (à fin 2019) 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.

## › 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 se calquer sur les nouveaux enjeux stratégiques de l'industrie bancaire et du Groupe. L'acquisition de nouvelles compétences couplée à un accompagnement individuel permet aux salariés de s'adapter aux nouveaux métiers de la finance et de l'informatique et favorise leur mobilité interne et hiérarchique.

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, le Groupe peut attirer de nouveaux talents pour soutenir la croissance de son activité. En 2019, 112 nouveaux collaborateurs ont rejoint le Groupe.

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.

My Money Group a lancé son Graduate Program intitulé « *My Leadership Program* », dédié à la Finance. Il s'agit d'un programme sur 2 ans, articulé autour de 4 rotations dans différentes fonctions au sein du Groupe. Les membres du programme bénéficient de formations spécifiques dans les domaines de la Finance, du Business et du Management. Ils bénéficient d'un double tutorat incluant un manager fonctionnel et un Program Manager, et sont évalués à l'issue de chaque rotation.

Ce programme constitue une vitrine pour le Groupe et favorise le recrutement de jeunes diplômés à haut potentiel. En 2019, 3 salariés ont intégré My Money Bank dans le cadre de ce programme et ont effectué leurs premières rotations au sein de départements de My Money Bank et de My Partner Bank.





## Retenir les talents

Investir dans la formation et le développement des collaborateurs implique d'être un employeur attractif, capable de conserver 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, My Money Bank 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. Il permet à chacun, salarié et manager, de rédiger au fil de l'eau, toute l'année, les réalisations du salarié et d'enregistrer la progression dans l'atteinte des objectifs. 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.

### 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 2019, My Money Group a alloué dans l'ensemble de ses entités et filiales un budget équivalent à 1,5% 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, 86% des collaborateurs ont bénéficié d'une augmentation en 2019.

### 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 pendant la période de confinement résultant de la crise sanitaire liée au Covid-19. Ainsi, une vidéo hebdomadaire du Directeur général a été adressée à l'ensemble du personnel afin de l'informer sur la situation de l'entreprise, les modalités du télétravail et expliquer de manière transparente les décisions prises.

De la même façon, la Direction a tenu informés les salariés du Groupe du plan de déconfinement progressif et des mesures de protection et de prévention associées.

Par ailleurs, My Money Group organise chaque année un séminaire qui rassemblent les principaux cadres du Groupe, et au cours duquel ces derniers ont l'opportunité de réfléchir ensemble à la stratégie de l'entreprise et d'échanger sur des thèmes d'actualité au travers de conférences et de débats, ponctués par des temps de convivialité, d'échanges informels et de « *team building* », contribuant à la cohésion entre les différentes entités du Groupe. En 2019, ce « *Leadership meeting* » s'est tenu en novembre à Chantilly.

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, l'équipe de Direction et des Ressources Humaines peuvent suivre le moral, la motivation 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.

## 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 ». À ce titre, plus de 100 d'entre eux ont été récompensés en 2019.

# 53%

PROPORTION DE FEMMES  
AU SEIN DES CADRES  
DE MY MONEY GROUP

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.

## NOTRE CULTURE ET NOS VALEURS FACE A LA CRISE

My Money Group a adopté une stratégie prudente face au développement de l'épidémie de Covid-19, anticipant les mesures de confinement et le télétravail avant même qu'ils ne soient décrétés par le gouvernement. Grâce à cette approche pro-active, la grande majorité des collaborateurs a pu être équipée en amont (ordinateurs portables, systèmes de télé- et visio-conférence, etc.), ce qui a permis une excellente continuité du service pendant la période de confinement. Conformément aux demandes gouvernementales, le Groupe a pris la décision de maintenir en large partie le télétravail au-delà de la période de confinement tout en prenant sa part au redémarrage de l'économie en assurant la pleine disponibilité des équipes au service des clients et partenaires.

Cette stratégie a visé en premier lieu à protéger la santé des collaborateurs. Elle avait également pour objectif de protéger les franchises commerciales du Groupe des conséquences de la crise. Dans cette période exceptionnelle, le Groupe a pu compter sur le profond attachement des collaborateurs à leur entreprise et sur leur engagement pour assurer la continuité de l'activité. Cet engagement s'est notamment manifesté par l'approche bienveillante que le Groupe a conservé pour accompagner ses clients et partenaires.

Afin de contribuer à l'effort national au pic de la pénurie de masques de protection, My Money Bank s'est mobilisé en offrant 4000 masques au CHU de Nantes, et 800 à la pharmacie du Parisis à Franconville.

# UNE BANQUE DIGITALE, AGILE ET RESPONSABLE

## › Digitalisation

My Money Group a poursuivi en 2019 son plan de transformation et de digitalisation, afin de gagner en efficacité et en rapidité vis-à-vis de ses clients, partenaires et employés. Chez My Money Bank, les clients et partenaires disposeront ainsi d'un espace dédié en ligne, leur permettant de suivre leur dossier de crédit et d'effectuer la plupart des opérations de gestion. Par ailleurs, le processus d'octroi de crédit et de souscription d'assurance a été considérablement simplifié et digitalisé, de sorte à répondre rapidement aux demandes : My Money Bank peut désormais établir une offre de prêt hypothécaire assortie d'une assurance adaptée quelques jours seulement après la réception des pièces du dossier. Des changements similaires sont en cours chez My Money Outre-Mer, ainsi que sur l'offre Epargne, pour lesquels l'ensemble des systèmes d'acquisition et de gestion sont en cours de refonte.

My Money Group continue d'investir dans la cyber-sécurité afin de détecter et de répondre de manière rapide, efficace et appropriée aux risques de sécurité informatique. 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.

Le Groupe investit significativement dans la Data. La donnée est un élément clé de valeur, nous permettant de mieux connaître nos clients et d'organiser nos reportings internes de manière cohérente. C'est pourquoi My Money Group a investi dans la construction d'un Datahub et d'un Datalake afin de centraliser l'ensemble des données de l'entreprise. A l'aide de la data governance, ces données sont triées, segmentées, et documentées, afin d'alimenter les exigences diverses de comptabilisation, de reportings réglementaires et de suivi du portefeuille.

## › L'AGILITE : garant de la performance informatique

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

La méthode « Agile » permet au Groupe de mieux répondre aux risques liés à son plan de digitalisation globale et d'optimiser la performance et la cohésion de ses collaborateurs. En dynamisant son approche de gestion de projets, My Money Group s'inscrit dans une démarche innovante et se différencie en tant qu'acteur moderne, conscient des risques et des enjeux de son industrie. Ce virage stratégique dans la gestion des projets s'inscrit dans la dynamique globale de transformation de l'ensemble du parc applicatif.



## › Un groupe responsable...

Compte tenu de son activité réglementée, My Money Group est directement exposé aux évolutions de la réglementation et du 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 avec lesquels il coopère.

En matière de distribution de 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 même 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.



## ...engagé dans la protection de ses clients

La protection et le respect des clients sont au cœur des préoccupations du Groupe. Ce dernier s'est ainsi doté d'une équipe dédiée et de règles strictes qui visent à maintenir notre niveau d'exigence 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 sont 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 s'assurer que les collaborateurs en charge de la vente des produits, mais également les intermédiaires avec lesquels le Groupe travaille (courtiers), commercialisent l'offre en stricte conformité avec la réglementation et les principes éthiques du Groupe,
- La sélection des partenaires avec lesquels le Groupe travaille (Procédure « *Know Your Intermediary* » ou « *KYI* ») dans le cadre de l'intermédiation en opérations de banque et 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.

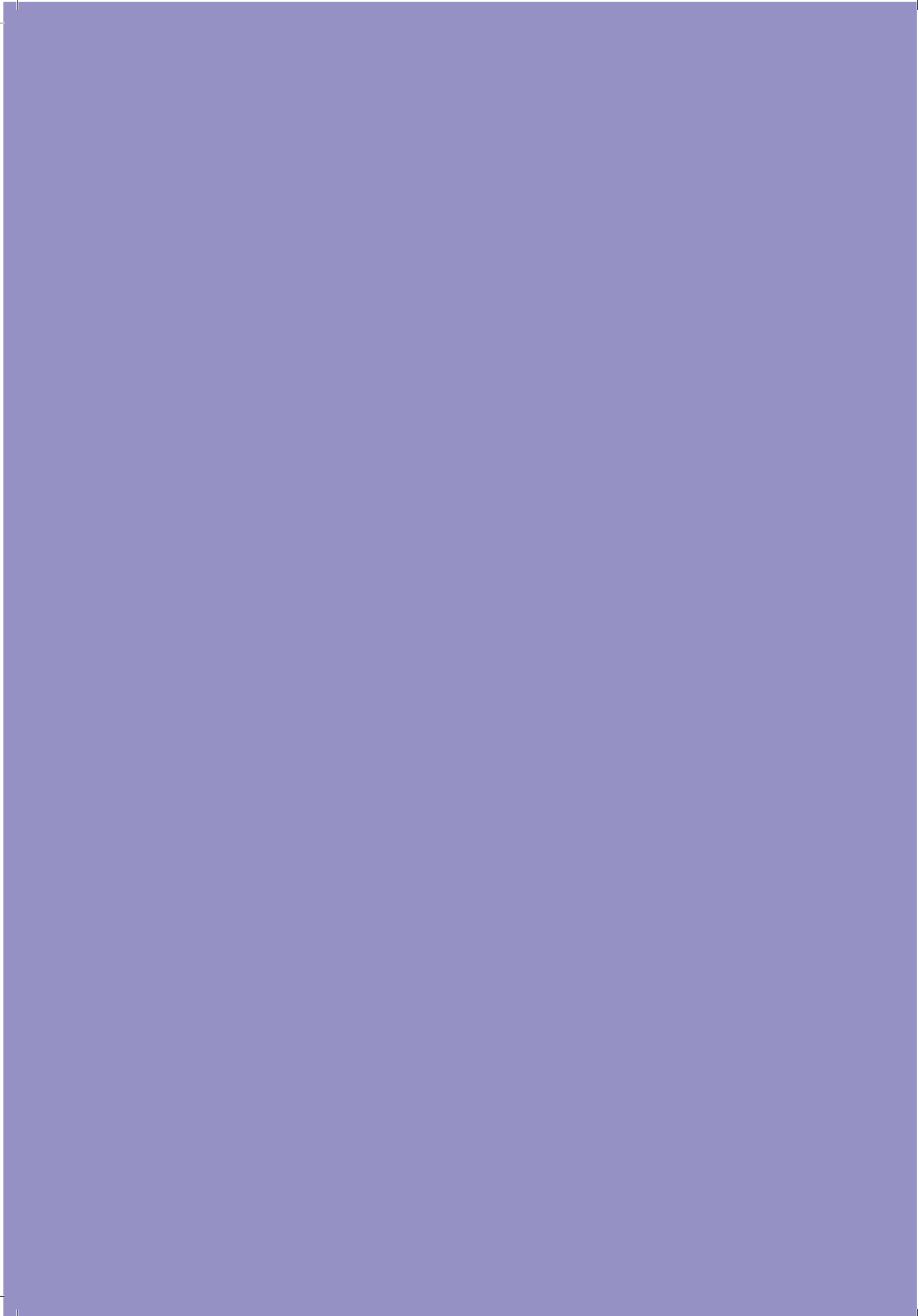
## ...et soucieux des questions environnementales

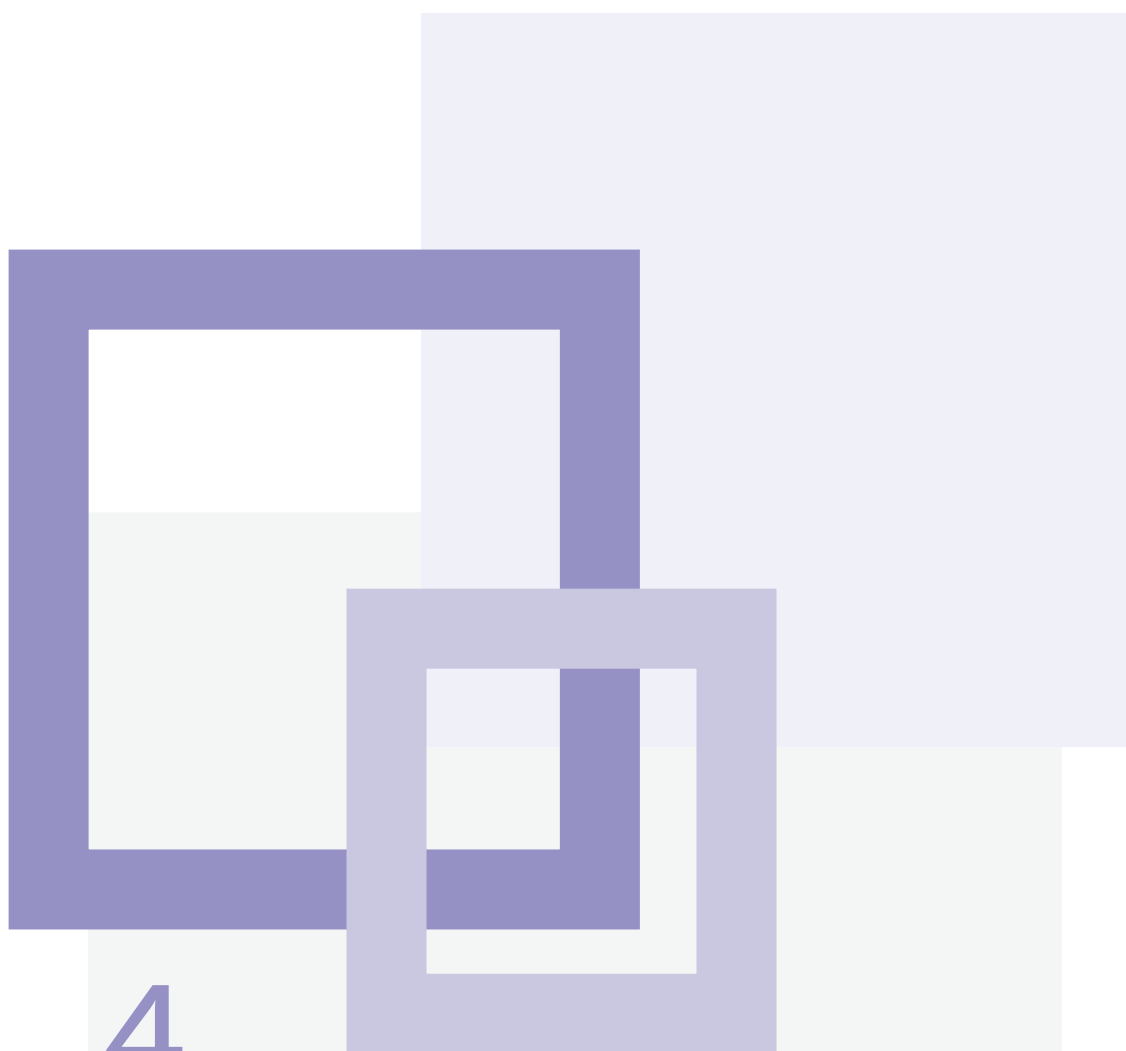
My Money Group a depuis plusieurs années déjà mené des actions visant à prendre en considération la dimension écologique de projets, dans le cadre de l'octroi ou des conditions financières de leur financement.

Cela concerne notamment les initiatives suivantes :

- Croissance forte en 2019, à hauteur de plusieurs millions d'Euros, de financements de véhicules respectueux de l'environnement (hybrides ou électriques),
- Partenariat poursuivi avec les départements de Guadeloupe et de Martinique pour le financement de nouveaux chauffe-eau solaires,
- Evolution de la politique interne de My Money Outremer concernant les véhicules de fonction afin de favoriser les véhicules électriques.







4

---

COMPTES  
CONSOLIDÉS

---

# COMPTES CONSOLIDÉS 2019

## BILAN

### ACTIF

En milliers d'euros

	2019	2018
Caisse et banques centrales	294 817	125 309
Instruments dérivés de couverture	21 624	6 618
Actifs financiers à la juste valeur par résultat	12 285	4 963
Actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres	159 261	79 152
Actifs financiers au coût amorti	37 057	2 164
Prêts et créances sur les établissements de crédit et assimilés, au coût amorti	407 350	439 142
Prêts et créances sur la clientèle, au coût amorti	5 372 082	4 922 845
Actifs d'impôts courants	1 692	2 179
Actifs d'impôts différé	59 892	60 664
Comptes de régularisation et actifs divers	100 108	81 068
Actifs non courants destinés à être cédés	148 776	8 006
Immeubles de placement	9 847	9 696
Immobilisations corporelles	24 362	39 174
Immobilisations incorporelles	15 716	6 705
<b>Total actif</b>	<b>6 664 870</b>	<b>5 787 686</b>



## BILAN

### PASSIF

En milliers d'euros

	2019	2018
Banques centrales	56	32
Passif financier à la juste valeur par résultat	12 550	4 856
Instruments dérivés de couverture	52 765	10 712
Dettes représentées par un titre	2 075 335	2 215 966
Dettes envers les établissements de crédit et assimilés	14 696	113 312
Dettes envers la clientèle	3 530 615	2 549 043
Passifs d'impôts courants	0	3 689
Passifs d'impôts différés	0	3 377
Comptes de régularisation et passifs divers	120 485	129 042
Passifs non courant destinés à être cédés	7 658	-
Provisions	70 740	74 008
<b>Total Dettes</b>	<b>5 884 899</b>	<b>5 104 035</b>
Capital social	1 000	1 000
Éléments assimilés au capital	100 000	-
Réserves consolidées	672 961	559 520
Gains et pertes comptabilisées directement en capitaux propres	1 746	4 522
Résultat de l'exercice	4 264	117 639
Intérêts minoritaires (ou participations ne donnant pas le contrôle)	-	969
<b>Total Capitaux Propres</b>	<b>779 971</b>	<b>683 651</b>
<b>Total passif</b>	<b>6 664 870</b>	<b>5 787 686</b>

# COMPTES CONSOLIDÉS 2019

## COMPTE DE RÉSULTAT

En milliers d'euros

	2019	2018
Intérêts et produits assimilés	196 302	154 331
Intérêts et charges assimilées	(59 510)	(39 683)
Commissions (produits)	26 493	18 586
Commissions (charges)	(11 521)	(6 290)
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par résultat	880	1 571
Gains ou pertes nets des instruments financiers à la juste valeur par capitaux propres	85	1 595
Gains ou pertes nets résultant de la décomptabilisation d'actifs financiers au coût amorti	(221)	(1 837)
Produits des autres activités	17 296	16 249
Charges des autres activités	-	-
<b>Produit net bancaire</b>	<b>169 804</b>	<b>144 522</b>
Charges générales d'exploitation	(153 821)	(139 446)
Dotations aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles	(5 195)	(431)
<b>Résultat brut d'exploitation</b>	<b>10 788</b>	<b>4 645</b>
Coût du risque de crédit	(3 339)	(4 786)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>7 449</b>	<b>(140)</b>
Gains ou pertes nets sur autres actifs	(2 285)	(882)
Profit d'acquisition	-	116 033
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>5 163</b>	<b>115 011</b>
Impôt sur les bénéfices	(899)	3 120
<b>Résultat de l'ensemble consolidé</b>	<b>4 264</b>	<b>118 131</b>
Résultat part du Groupe	4 264	117 639
Résultat des intérêts ne conférant pas le contrôle	0	492

# COMPTES CONSOLIDÉS 2019

## GAINS ET PERTES COMPTABILISÉS DIRECTEMENT EN CAPITAUX PROPRES

En milliers d'euros

	2019	2018
<b>Résultat net de la période</b>	<b>4 264</b>	<b>117 639</b>
<b>Éléments recyclables en résultat net</b>	<b>(2 856)</b>	<b>(797)</b>
Réévaluation des actifs financiers à la juste valeur par capitaux propres recyclables	833	(396)
Réévaluation des instruments dérivés de couverture	(5 035)	(777)
Impôts sur éléments qui seront reclassés ultérieurement en résultat	1 345	376
<b>Éléments non recyclables en résultat net</b>	<b>80</b>	<b>5 319</b>
Écarts actuariels sur les prestations définies postérieures à l'emploi	109	7 172
Impôts sur éléments qui ne seront pas reclassés ultérieurement en résultat	(28)	(1 853)
<b>Total des gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres</b>	<b>(2 776)</b>	<b>4 522</b>
<b>Résultat net et gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres</b>	<b>1 488</b>	<b>122 162</b>
Résultat part du Groupe	1 488	121 670
Résultat des intérêts ne conférant pas le contrôle	-	492



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