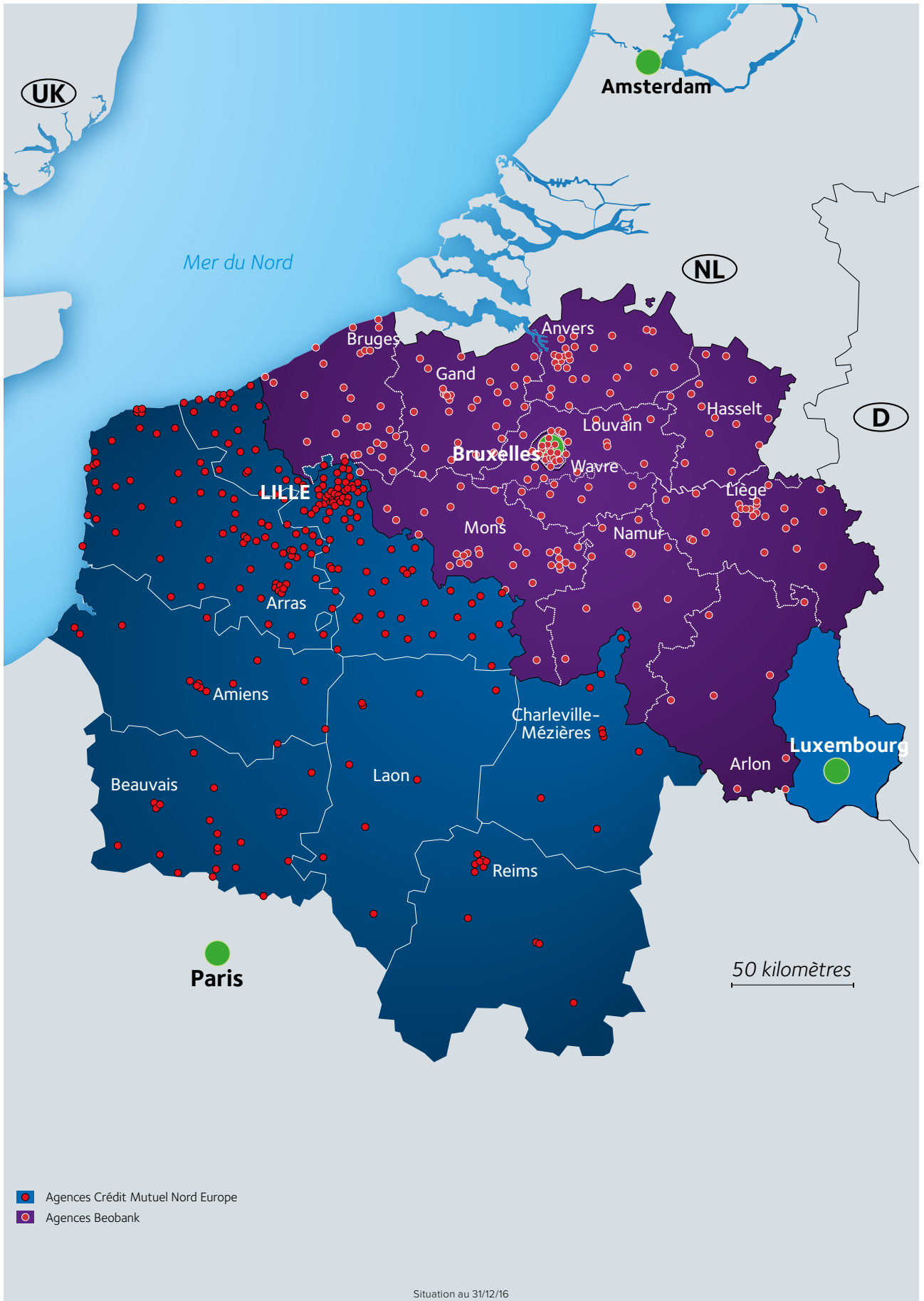


PRÉSENTATION DU GROUPE CMNE

IMPLANTATION	page 4
ÉDITORIAL	page 5
CONTEXTE	pages 6-7
FAITS MARQUANTS 2016	page 8
PROFIL ET CHIFFRES CLÉS	page 9
LE GROUPE CMNE	pages 10-11
ORGANIGRAMME FINANCIER	page 12



IMPLANTATION





à gauche :
André
HALIPRÉ

à droite :
Éric
CHARPENTIER

« Un développement assuré dans tous les métiers, une solidité financière confortée »

Fin 2016, le Groupe CMNE présente des résultats solides dans un contexte de taux bas impactant les marges d'intérêts. Ainsi, son PNB consolidé est de 1129 millions d'euros et son résultat net consolidé de 205 millions d'euros, en retrait respectivement de 3,8 %, et de 3,5 %.

Chacun des métiers du Groupe a réalisé une bonne performance opérationnelle, tout en poursuivant ses investissements dans la qualité de service et la transformation digitale. Nos 4 434 collaborateurs ont assuré à 1,6 million de sociétaires et clients un service personnalisé.

En conciliant croissance et rentabilité, nous avons également renforcé nos fonds propres prudentiels. Ils atteignent 3,3 milliards d'euros en progression de 18 % par rapport à 2015, intégrant l'impact de la première émission publique de dette subordonnée par le CMNE auprès d'investisseurs français et européens en septembre 2016 pour 300 millions d'euros.

Le ratio global de solvabilité s'établit à 20,36 % et le niveau de capital CET 1 à 15,13 %, au-delà des exigences réglementaires.

Notre **Plan à Moyen Terme « Vision 2020 »**, lancé en 2016, se décline en cinq axes stratégiques avec pour ambition d'améliorer la satisfaction client quel que soit le canal, d'innover avec le digital, d'investir dans les ressources humaines, de capter les opportunités de croissance et de dégager une rentabilité durable en gérant de manière rigoureuse les coûts, les risques et le capital.

Le CMNE s'articule désormais autour de trois centres de compétence métier : la **Banque**, l'**Assurance** et l'**Asset-Management**.

La **Banque**, à travers ses réseaux (France, Belgique et Entreprises) représente plus de 1,6 million de clients. Les Caisses locales ont réalisé en 2016 de belles performances commerciales illustrées notamment par le succès des ventes d'immobilier neuf. Dans un contexte de taux historiquement bas, les renégociations de crédits ont été contenues, préservant ainsi les marges futures. En outre, le réseau France a poursuivi son adaptation aux nouveaux comportements et élargi son offre de services internet, dans une complémentarité des canaux physiques et digitaux. En Belgique, second marché domestique du Groupe CMNE, la fusion de Beobank et BKCP, réalisée avec succès en mai 2016, a permis de créer un véritable challenger des quatre acteurs du secteur. Beobank se positionne désormais sur tous les segments de clientèle retail avec une offre de produits complète. Le pôle Entreprises a initié un recentrage sur ses territoires et poursuivi son expansion dans ses segments d'expertise, comme le crédit-bail mobilier.

Dans le domaine de l'**Assurance**, l'année 2016 a été marquée par la mise en œuvre de Solvabilité 2 et la poursuite du développement de l'activité en Unités de Compte. Pour l'**Asset-Management**, La Française a confirmé sa position de leader sur l'immobilier, poursuivi son développement de l'activité solutions d'investissement tout en élargissant sa clientèle institutionnelle à l'international. L'encours de La Française s'élève désormais à près de 60 milliards d'euros en fin d'exercice.

Chacun de ces trois métiers contribue aux bons résultats du Groupe CMNE et à la consolidation de son positionnement de bancassureur eurorégional. Au plan national, la **stabilité financière** du Crédit Mutuel a une nouvelle fois été confirmée par les stress tests menés par la BCE qui l'ont placé au **1^{er} rang des banques françaises** et dans le peloton de tête des banques européennes. Les notes attribuées par Standard & Poor's, Fitch et Moody's font figurer le groupe Crédit Mutuel au meilleur niveau du secteur bancaire français.

L'année 2017 sera une année encore complexe et instable pour le secteur bancaire tant sur le plan économique que réglementaire. Notre réussite impose que nous poursuivions la transformation de notre modèle de relation client, accélérions la digitalisation des métiers et rationalisons notre Groupe en termes d'organisation et d'investissements.

Dans un monde où tout s'accélère, nous devons capitaliser sur nos valeurs mutualistes, tout en proposant à nos clients-sociétaires des services toujours plus innovants.

André HALIPRÉ
Président

Éric CHARPENTIER
Directeur Général

2016, LE CMNE MOBILISÉ DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE

La Banque et l'Assurance connaissent depuis plusieurs années des mutations rapides et profondes (réglementation, digitalisation...), dans un environnement complexe. Comment le CMNE s'adapte-t-il à ces nombreuses évolutions ?

Le CMNE a acté sa transformation en lançant en septembre 2015 son nouveau plan stratégique à l'horizon 2020. Il veut s'afficher comme un groupe ambitieux, capable de relever de nouveaux défis, et a pour cela défini ses orientations :

- Améliorer la satisfaction client quel que soit le canal ;
- Innover avec le digital ;
- Investir dans les ressources humaines ;
- Capter les opportunités de croissance ;
- Dégager une rentabilité durable en gérant de manière rigoureuse les coûts, les risques et le capital.

Quelles sont les premières réalisations qui concrétisent cette transformation du CMNE ?

Premièrement, le CMNE a redéfini son organisation qui s'articule désormais autour de trois métiers : la Banque, l'Assurance et l'Asset-Management. Dans le cadre de son Plan à Moyen Terme, pour chacun d'entre eux, des priorités ont été clairement définies.

Deuxièmement, il a développé les services orientés vers la satisfaction Clients. Pour preuve, le Crédit Mutuel s'impose comme la marque préférée des Français selon le baromètre Posternak/Ifop et ressort n°1 du secteur Banque au Podium de la relation client². Des distinctions qui témoignent de la relation de confiance entre le Crédit Mutuel et ses clients-sociétaires.

Enfin, le CMNE s'inscrit dans la transformation numérique de son environnement en faisant preuve d'innovation et de créativité. Ses atouts et réalisations illustrent son dynamisme tels que : son Centre de Relation Clientèle en capacité de faire de la V@D, ses initiatives internet reprises par d'autres Crédit Mutuel, le développement de Labs-Métiers, la mise en œuvre d'outils d'intelligence artificielle avec l'expérimentation de la solution Watson dans des Caisses locales pilotes ou le développement d'outils collaboratifs...

¹ Baromètre Posternak Ifop /quatrième trimestre 2016
² Enquête réalisée par bearing Point et Kantar et TNS auprès de clients issus d'un échantillon de 4 000 personnes

L'année 2016 a été particulièrement marquée par la conjonction des différents facteurs de cet environnement : faible croissance, taux bas, réglementation et révolution numérique. Cela a-t-il pesé sur l'activité et les résultats du CMNE ?

En 2016, toutes les entités du Groupe CMNE ont enregistré une bonne dynamique de leur activité, poursuivi les synergies et contribué aux performances globales du Groupe.

Le CMNE s'est assuré tout au long de l'année 2016 un développement maîtrisé grâce à :

- La diversification des sources de revenus avec l'assurance et la gestion d'actifs, le développement de commissions non bancaires liées à l'activité du réseau (AFEDIM, Provol...);
- La préservation des marges en restant vigilant sur les renégociations ;
- La maîtrise des risques comme le démontre le faible coût du risque constaté.

Face aux chocs des marchés, les bons résultats attestent des capacités de tous les métiers à se structurer et s'adapter. Les choix stratégiques clairs du PMT 2020, couplés à une gestion rigoureuse, ont permis de lancer les premiers chantiers du PMT et de remporter de nombreux succès. Ils prouvent aussi la vitalité du Groupe.

Le CMNE a également continué à renforcer ses fonds propres prudentiels qui atteignent 3,3 milliards d'euros (+18 %), intégrant l'impact de la première émission publique d'un titre subordonné remboursable auprès d'investisseurs français et européens pour un montant de 300 millions d'euros. Le ratio global de solvabilité s'établit ainsi à 20,36 % et le niveau de CET 1 à 15,13 %, soit au-delà des exigences réglementaires de la BCE.

FAITS MARQUANTS

FAITS MARQUANTS 2016

C'est dans un environnement mouvant que le Groupe clôture la première année de son Plan à Moyen Terme 2016-2020. De nombreux chantiers ont été lancés afin de s'adapter aux profondes transformations technologiques, économiques et réglementaires.

LE GROUPE

- **Activité** : bonne performance opérationnelle de chacun des pôles ;
- **Clients** : mise en œuvre de plus de 50 projets digitaux axés autour des clients, des collaborateurs et des process ;
- **Organisation** : structuration du Groupe autour de trois centres de compétence métier (la Banque, l'Assurance et l'Asset-Management) ;
- **PMT** : lancement du PMT 2016 – 2020 qui se décline sur cinq axes stratégiques ;
- **Réglementaire** : émission publique d'un TSR à hauteur de 300 millions d'euros. Nouvelles exigences sur les fonds propres (Bâle III, ratio de levier, Solvabilité 2) et sur la liquidité (LCR, NSFR), une réglementation croissante sur la gouvernance et les politiques bancaires ;
- **Résultats** : une rentabilité récurrente en retrait par rapport à l'année 2015.

LA BANQUE

RÉSEAU FRANCE :

- **Réseau** : poursuite de l'adaptation des points de vente aux nouveaux modes de consommation des clients ;
- **Organisation** : développement de la filière patrimoniale et réorganisation de l'animation des ventes ;
- **Épargne** : très belle dynamique en épargne logement, progression des livrets ordinaires ;
- **Crédits** : renégociations contenues et préservation des marges futures, hausse des encours de crédits avec dépassement de l'objectif de l'année ;
- **Immobilier** : investissement dans l'immobilier régional, année record en production immobilière (SCPI, AFEDIM) ;
- **Services** : doublement des ventes Provol ;
- **Banque multi-accès** : renforcement de l'offre digitale avec l'enrichissement des fonctionnalités B@D et commerciales, le lancement de deux Labs (applis sur le crédit et la RH).

RÉSEAU BELGIQUE :

- **Convergence** : succès de la fusion Beobank et BKCP Banque (harmonisation de l'offre, uniformisation des procédures, communication clients, rebranding des agences), lancement du projet Eole (rapprochement des systèmes informatiques Beobank et BKCP) ;
- **Animation commerciale** : lancement de concept innovant de pop-up store (agence éphémère), de campagnes commerciales (taux crédit Auto de 0,99 %) et d'un nouveau slogan « Vous êtes bien entouré » ;
- **Organisation** : restructuration du maillage réseau, création de Pro-Centers (espaces dédiés aux clients professionnels), nouvelle structure en Gestion de Patrimoine et d'équipes spécialisées pour les segments Professionnels ;
- **Crédit** : progression du portefeuille crédit hypothécaire et coût du risque exceptionnellement faible.

RÉSEAU ENTREPRISES :

- **Crédit** : progression significative des crédits et traitements des flux pour la BCMNE ;
- **Crédit-bail** : production dynamique et maintien de la marge dans un contexte de taux bas pour Bail Actéa, contexte plus difficile pour Nord Europe Lease avec une politique renforcée de sélection des risques ;
- **Animation commerciale** : lancement du Service Clients BCMNE pour optimiser l'assistance commerciale, nouvelle cartographie commerciale de la BCMNE sur le marché des PME, nouveau périmètre d'intervention de la BCMNE auprès des PME de plus de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires ;
- **Organisation** : création d'un centre d'affaires ETI basé à Lille, migration informatique de Bail Actéa, recentrage des activités en termes de cibles et de territoires.

L'ASSURANCE

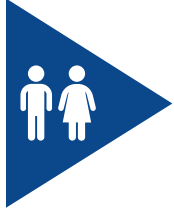
- **Unités de compte** : accompagnement de la stratégie UC au travers de différentes solutions (mécanisme de bonus, adaptation des modes de gestion des contrats phare...)
- **Nouveaux produits** : enrichissement des offres en produits ; structurés, UC, en assurance ; santé, emprunteur et lancement de nouveaux services (devis en ligne Multirisques Habitation...)
- **Organisation** : restructuration du pôle Assurances autour de ses filières métiers, optimisation de la qualité de services avec le lancement d'un audit « Full qualité », recentrage sur les distributeurs groupe ;
- **Numérique** : développement de l'assurance digitale (en ligne ; consultation, arbitrages, versements libres et programmés, devis Multirisques Habitation, bilan Prévoyance, Simulateur Intégral Santé...)
- **Belgique** : renforcement de sa présence en Belgique (refonte de la gamme, mise en place du transfert de réserve-bascule de la branche 21 vers la branche 23...)
- **Réglementation** : première année de Solvabilité 2, renforcement des capitaux propres par une augmentation de capital de 50 millions d'euros et une émission d'un TSR de 50 millions d'euros, opérations de derisking de l'actif euro, évolution volontariste du mix-produits.

L'ASSET-MANAGEMENT

- **Collecte** : collecte record de 6 milliards d'euros dont 25 % à l'international ;
- **Développement international** : ouverture d'un bureau de représentation à Séoul, démarche active au Moyen Orient, déploiement de stratégies produits paneuropéennes ;
- **FinTech** : lancement de Moniwan, première FinTech de distribution digitale de SCPI affectée aux investisseurs particuliers. Création par NewAlpha AM d'un fonds français entièrement dédié aux FinTech ;
- **Immobilier** : lancement du premier fonds immobilier investi en résidence seniors ;
- **Nouvelles expertises** : développement des activités et encours sur le pilier Investment Solutions. Engagement dans les offres innovantes ISR.

PROFIL ET CHIFFRES CLÉS

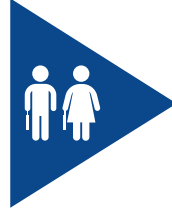
Les hommes



1 625 298
Clients et sociétaires
Clients des réseaux France
et Belgique



1 525
Administrateurs

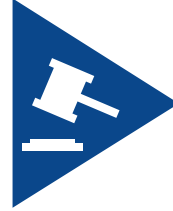


4 434
Salariés
(ETP CDI)

Le bilan



41 823 M€
Total consolidé



3 336 M€
Fonds propres
réglementaire Bâle III

L'organisation



543
Points de vente
Réseau France : 256 et 25
centres d'affaires
Réseau Belgique : 65* et 12
centres d'affaires
Réseau Entreprises : 17 centres
d'affaires et 2 bureaux



665
Guichets automatiques
France : 515
Belgique : 150

Les résultats



PNB
1 129 M€
Produit net bancaire
consolidé



RBE
304 M€
Résultat brut
d'exploitation avant
coût du risque



205 M€
Résultat net
comptable consolidé

L'activité



16 221 M€
Encours
ressources
comptables**



59 017 M€
Encours épargne
financière et
assurance**
dont encours assurance
11 986 millions d'euros



15 692 M€
Encours crédits**

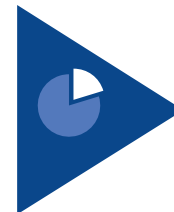


1 800 000
Contrats
d'assurance

Les ratios de solvabilité Bâle III



15,13 %
Common Equity
Tier One



20,36 %
Ratio de
solvabilité

BANQUE

3 métiers

ASSURANCE

ASSET-MANAGEMENT

BANQUE

PNB **796 M€**
Résultat Net (part du Groupe) **143 M€**

ASSURANCE

PNB **187 M€**
Résultat Net (part du Groupe) **70 M€**

ASSET-MANAGEMENT

PNB **185 M€**
Résultat Net (part du Groupe) **24 M€**

* À noter que le réseau belge s'appuie par ailleurs sur 166 agents délégués.

** Il s'agit d'un Indicateur Alternatif de Performance (« IAP »), défini conformément aux orientations de l'ESMA (ESMA/20151415) et à l'article 223-1 du Règlement Général de l'AMF (Directives Transparence, Prospectus et Règlement Abus de marché).

UN GROUPE INTÉGRÉ AU SERVICE DE SES CLIENTS

L'histoire du Groupe Crédit Mutuel Nord Europe commence il y a plus d'un siècle. Les premières caisses de Crédit Mutuel Nord Europe créées dans le Nord et le Pas-de-Calais ont contribué à poser les bases du mouvement coopératif et les principes de responsabilité sociale, de solidarité entre les membres et d'enracinement territorial. Au cours du temps, le CMNE a bâti un modèle solide de banque universelle euro-régionale, adapté aux besoins de ses clients-sociétaires. Il dispose aujourd'hui de multiples atouts : une expertise en banque de détail ; une bonne couverture géographique sur le Nord de la France et en Belgique ; un modèle commercial qui place la satisfaction des clients et l'innovation au cœur de ses priorités ; des positions dans tous les métiers de la Banque, de l'Assurance et de l'Asset-Management.

Le Crédit Mutuel Nord Europe est le 3^{ème} ensemble le plus important au sein du Groupe Crédit Mutuel.

UN GROUPE, TROIS MÉTIERS

Le Groupe Crédit Mutuel Nord Europe est organisé autour de la Caisse Fédérale, holding du Groupe et de trois centres de compétence métier : la Banque, l'Assurance et l'Asset Management.

S'appuyant sur ce modèle en trois métiers, le CMNE constitue aujourd'hui un conglomérat dont toutes les activités sont pleinement intégrées. Il est mieux armé pour faire face aux évolutions sociétales, réglementations et pressions concurrentielles qui marquent le paysage bancaire.

► LA BANQUE

Banque eurorégionale et universelle, la Banque s'adresse aussi bien aux particuliers, qu'aux professionnels, agriculteurs, associations et entreprises. Elle offre une gamme complète de produits allant de la banque au quotidien jusqu'aux financements des entreprises ou la gestion patrimoniale. Par ailleurs, elle propose une gamme de services internet adaptée à la digitalisation de la société. Cette approche globale est fondée sur une offre à forte valeur ajoutée.

Couvrant un bassin de 18,5 millions d'habitants dans le Nord de la France et en Belgique, les réseaux du CMNE accueillent fin 2016, 1,6 million de clients et s'affirment parmi les mieux positionnés pour accompagner tous leurs besoins.

► Réseau France

Banque de détail et de proximité, le réseau France est le cœur historique du marché, renforcé au début des années 1990 par le rapprochement des Crédit Mutuel Artois-Picardie, Nord et Champagne-Ardenne. Son réseau est organisé aujourd'hui en 256 points de vente et implantées sur sept départements (Aisne, Ardennes, Marne, Nord, Oise, Pas-de-Calais, Somme).

► Réseau Belgique

La Belgique est le second marché du Groupe. Depuis mai 2016, à l'issue de la fusion des deux banques sous le vocable « une banque, une marque » : Beobank, le réseau belge unifié comporte 65 agences et 166 agents délégués. Leader sur le marché du crédit consommation en Belgique, le réseau propose des offres pour la constitution de patrimoine et crédit auprès de clients particuliers, indépendants ou entreprises.

► Réseau Entreprises

Depuis la fin des années 1990, le CMNE s'est organisé et développé sur le marché des entreprises régionales (création de la BCMN, acquisition de la SDR de Normandie, regroupement BIN/Batiroc, création du pôle Entreprises). La Banque Commerciale du Marché Nord Europe (BCMNE) est la banque dédiée aux PME, tandis que Bail Actéa et Nord Europe Lease sont des sociétés spécialisées dans les solutions de crédit-bail mobilier-immobilier et la location financière.

Bien implanté dans les segments des entreprises allant de la TPE à l'ETI, le pôle possède une large palette de produits et services (financements sur mesure, ingénierie financière et patrimoniale...) et dispose désormais d'un savoir-faire reconnu.

► L'ASSURANCE

Créé en 2004, le groupe Nord Europe Assurances est une holding qui rassemble toutes les compétences du Groupe Crédit Mutuel Nord Europe en matière d'assurance-vie, de prévoyance, d'assurance santé, automobile et habitation. Sur ces différents marchés, le Groupe a su s'adapter pour offrir une gamme complète de produits répondant à des besoins spécifiques : épargne retraite, transmission, dépendance, protection des biens...

NEA regroupe trois sociétés d'assurance vie (ACMN VIE, North Europe Life Belgium et Nord Europe Life Luxembourg), une compagnie d'assurance IARD (ACMN IARD), une société de réassurance (CPBK-Ré) et une société de courtage (CCMNE). Elles élaborent, seules ou en partenariat avec les ACM, les produits d'assurance.

► L'ASSET-MANAGEMENT

Troisième et dernier métier du Crédit Mutuel Nord Europe, la gestion d'actifs pour compte de tiers avec le Groupe La Française.

La Française se positionne comme un asset manager global, tant en termes de métiers que de couverture commerciale. Elle propose un éventail complet d'offres pour une clientèle diversifiée (institutionnels, réseaux bancaires, plateformes de distribution, prescripteurs, clientèle privée...).

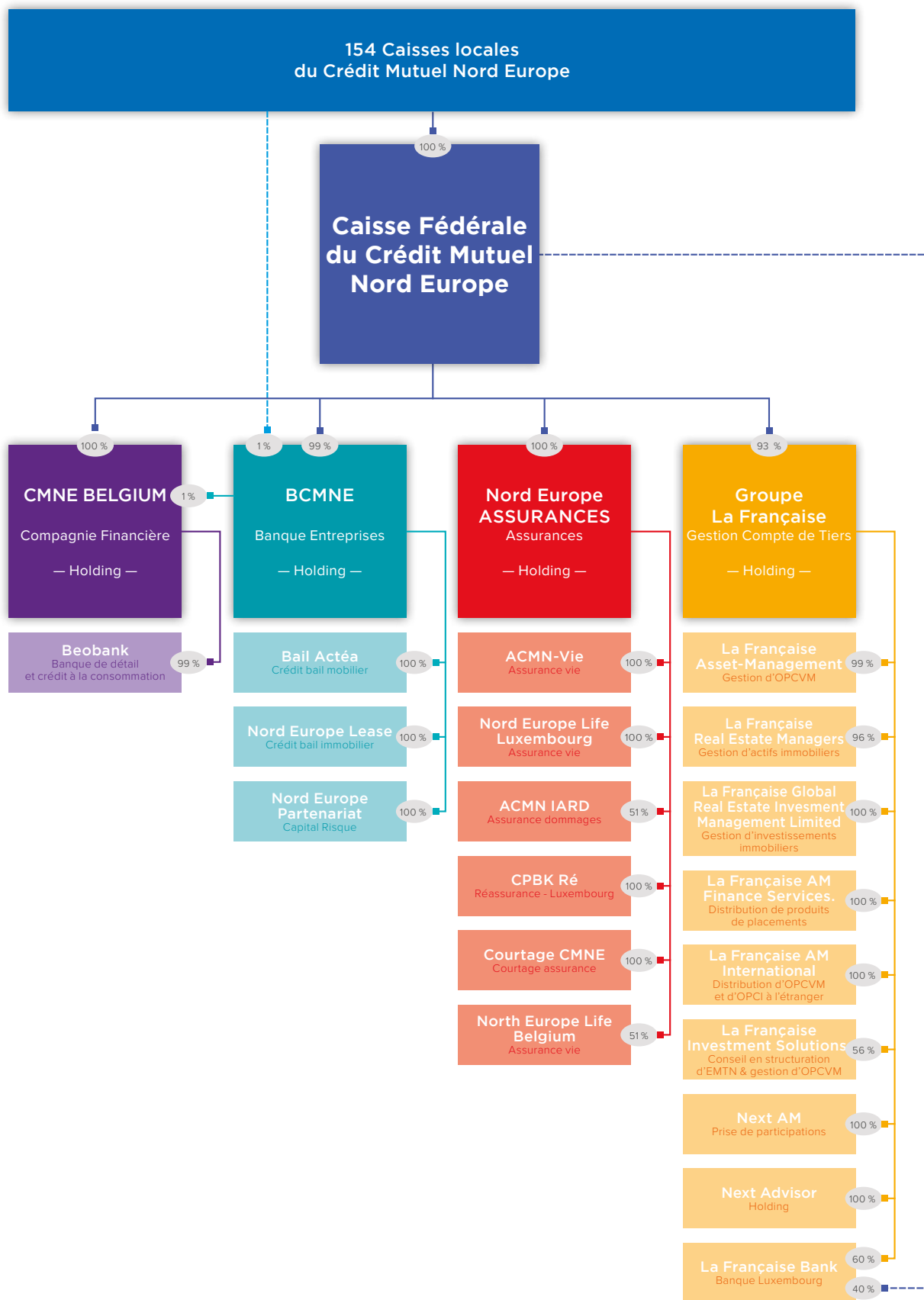
Créé en 1975, le Groupe a significativement évolué depuis quarante ans et s'organise désormais autour de 4 piliers métiers :

- La Française Global Asset-Management : gestion et commercialisation de valeurs mobilières ;
- La Française Global Real Estate Investment Managers : gestion et commercialisation de solutions immobilières ;
- La Française Global Investment Solutions : gestion et commercialisation de solutions d'investissement ;
- La Française Global Direct Financing : gestion et commercialisation de solutions de financement de l'économie.

Ces structures se situent principalement en France avec un siège Boulevard Raspail à Paris. Elles sont également implantées au Luxembourg, à Londres, Francfort et Hong-Kong, mais aussi en Italie et en Espagne (bureaux de représentation). Elles élaborent, seules ou en partenariat avec d'autres sociétés de gestion affiliées, des produits financiers. Pour leur distribution, elles s'appuient sur leurs propres réseaux, ceux du Groupe CMNE ou de leurs partenaires (CGPI et réseaux financiers).



ORGANIGRAMME FINANCIER DU GROUPE CMNE



■ ■ ■
Pôle Banque

■
Pôle Assurances

■
Pôle Asset-Management

Situation au 31/12/16