

PRÉSENTATION DU GROUPE CMNE

ÉDITORIAL

Page 4

CONTEXTE

Page 6

IMPLANTATION

Page 9

FAITS MARQUANTS 2017

Page 10

PROFIL ET CHIFFRES CLÉS

Page 11

UN GROUPE INTÉGRÉ AU SERVICE DE SES CLIENTS

Page 12

ORGANIGRAMME FINANCIER DU GROUPE CMNE

Page 14



Quels ont été les résultats et faits marquants du CMNE durant l'année 2017 ?

INTERVIEW du Président et du Directeur Général

À gauche : André HALIPRÉ, Président
À droite : Éric CHARPENTIER, Directeur Général

Dans un monde en perpétuelle évolution, notre environnement bancaire devient chaque jour plus complexe. Il doit faire face à l'explosion des usages numériques, la multiplication des réglementations, l'évolution des comportements clients ou encore l'arrivée de nouveaux acteurs (banques en ligne, néo-banques ou fintechs).

Le CMNE, fort de sa capacité d'innovation, mène au quotidien sa transformation. Son ambition est de créer une expérience bancaire unique où les outils numériques sont associés étroitement au conseil humain. Il souhaite ainsi conforter son image de banque moderne, tout en restant fidèle à ses valeurs mutualistes et à son ancrage territorial.



Solidité Financière

En 2017, le Groupe affiche une nouvelle fois des résultats solides portés par des éléments non récurrents. Notre Produit Net Bancaire s'établit à 1 070 millions d'euros, en recul de 5,2 % par rapport à l'exercice précédent, suite à l'application d'IFRS 5 visant à intégrer les conséquences de la future fusion de Nord Europe Assurance avec le Groupement des Assurances du Crédit Mutuel. Sans cette opération, il s'élèverait à 1 267 millions d'euros et progresserait par rapport à 2016 de 3,8 % hors du principal élément non récurrent, à savoir la plus-value liée à la cession des titres détenus par notre Groupe dans le cadre du retrait de la cote des actions CIC.

Notre résultat net consolidé s'élève, quant à lui, à 253 millions d'euros. Il est le fruit de la contribution de toutes nos entités.

Avec un ratio CET1 à 15,70 % conforté de 0,57 point par rapport à l'an dernier et un ratio de solvabilité maintenu au niveau élevé de 19,85 %, le Groupe confirme la solidité de sa structure financière. Ce qui lui permet d'aborder l'année 2018 sous un angle positif.

De même, nos fonds propres prudentiels continuent de progresser pour atteindre 3 362 millions d'euros et le coût du risque crédit du Groupe en passant de -21 à -9 millions d'euros est maîtrisé, notamment par le réseau Entreprises. Ces résultats soulignent l'investissement et les nombreux efforts déployés dans l'ensemble de notre Groupe.



Développement
des activités

Durant l'année 2017, notre Groupe a bénéficié d'une conjoncture économique plus porteuse, malgré des taux de marché bas impactant et rognant les marges. Le réseau des Caisses locales a développé son activité par les volumes de crédits à la consommation, la distribution de produits d'assurances ou d'immobilier (AFEDIM...). En Belgique, 2017 a été une année de transition pour Beobank entre deux grands projets : la fusion en 2016 de Beobank et du Crédit Professionnel et la préparation de la migration de son système d'information vers le système du Groupe en octobre 2018. De son côté, le pôle Entreprises a démarré les travaux nécessaires à la future intégration de la BCMNE dans la CF CMNE. Cette année de transition n'a pas empêché une dynamique commerciale tout particulièrement en crédit-bail mobilier.

Au-delà de la banque, les résultats des autres métiers témoignent d'une bonne vitalité commerciale. Le pôle Assurances a connu de beaux succès avec la collecte en Unités de Compte ou le développement de la prévoyance. En Asset-Management, La Française a atteint un niveau de collecte historique. L'année a été marquée par un fort engouement pour les SCPI, le décollage de Moniwan, première fintech de distribution digitale de SCPI, ou le lancement des foncières sur nos territoires et dans le cadre du Grand Paris.

Comment vivez-vous la transformation
du modèle bancaire ?



Évolution des
comportements clients

Aujourd'hui, le réseau CMNE se compose de 536 points de vente au service d'1,6 million de clients en France et Belgique. Pour répondre à la baisse de la fréquentation des agences, nous avons entrepris l'adaptation de notre réseau selon un modèle phygital, alliant présence physique en agences et connexions à distance. En assurant une plus grande modularité de nos ouvertures et en mutualisant nos forces de ventes, nous sommes toujours plus performants. Cette approche offre le meilleur de la relation humaine et du digital en favorisant une relation « augmentée » entre le conseiller et son client.



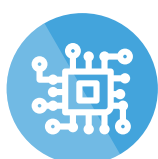
Satisfaction Clientèle

Le Crédit Mutuel a été élu n°1 du secteur Banque au Podium de la Relation Client pour la 10^{ème} fois en 13 ans, témoignage de la relation de confiance entre le Crédit Mutuel et ses clients-sociétaires. On peut s'en féliciter mais nous souhaitons aller plus loin. C'est dans cet esprit qu'est née la démarche SPOT, un nouveau dispositif d'envergure visant à mesurer le niveau de satisfaction de nos clients sur tous les canaux et recueillir leurs commentaires en vue d'améliorer toujours la qualité de notre accueil et de notre service.



Transformation des métiers

Accompagner les transformations de la banque, c'est d'abord accompagner tous nos collaborateurs dans les métiers d'avenir et les former. En 2017, près de 88 % de nos 4 440 collaborateurs ont suivi au moins une formation dans l'année. Pour mieux les accueillir, nous avons ouvert à Arras un campus moderne et technologique. Au total, le CMNE a investi sur l'année 4,76 % de sa masse salariale au titre de la formation professionnelle continue, un enjeu majeur pour le Groupe. Nous voulons aussi concilier l'organisation du travail avec l'autonomie et la responsabilisation des acteurs, ouvrir des réflexions sur les nouvelles formes de travail.



Vague d'innovations

Nous avons poursuivi en 2017 une démarche digitale déjà bien entamée. Tout en participant aux projets communautaires, nous avons lancé notre propre démarche innovation, le « Cube by CMNE », qui nous permet d'accélérer les projets innovants via des labs métiers. Cela a permis notamment de créer des Apps et interfaces clients plus ergonomiques en termes d'ouverture de compte (formulaires en ligne...), de relation à distance (signature électronique...) ou de souscription de produits (SCPI).

Nous avons aussi déployé avec nos collègues du Crédit Mutuel la solution cognitive Watson qui permet de dégager du temps commercial aux conseillers en les libérant de tâches répétitives (analyse de mails...) pour leur permettre de privilégier des services à valeur ajoutée pour le client. Nous renforçons ainsi notre expertise dans les technologies émergentes, tout en veillant à la sécurisation des données et la transparence de leur utilisation.



Acteur et engagé dans ses territoires

Vecteur des valeurs mutualistes, le CMNE conforte son identité de banque engagée en participant activement au développement de ses territoires. Sa démarche RSE s'inscrit en cohérence avec ses valeurs.

Créée en 2013, sa Fondation d'entreprise a noué depuis son lancement plus de 185 partenariats dans les domaines de la culture, de la formation ou de la solidarité. À titre d'exemple, elle a soutenu « Les Clowns de l'espoir » dans le Nord pour les enfants hospitalisés ou « À la bonne ferme » dans l'Oise pour aider les sans-abris dans leur retour à l'emploi. Dans le domaine culturel, citons l'exposition « Musiques ! Échos de l'Antiquité » au Louvre Lens ou « Street Generation(s) » à Roubaix. Enfin, elle a attribué des bourses pour faciliter l'accès d'étudiants à deux grandes écoles régionales.



Et demain, comment vous projetez vous ?



Accélération de sa transformation vers une banque performante et responsable

En lançant fin 2015 son plan stratégique « Plus proches pour aller plus loin », le CMNE a voulu avoir une vision dynamique de son développement, ouverte sur son environnement, capable de rivaliser dans la compétition bancaire. Les premiers chantiers ont été lancés avec succès.

Le Groupe ouvre en 2018 un chantier de réactualisation de son PMT en mobilisant toutes ses structures. En effet, l'accélération des mutations rend nécessaire une réflexion approfondie sur les inflexions à donner à ce plan, à mi-parcours de son exécution.

Les défis qui nous attendent, appellent la même réponse : être plus compétitifs et toujours plus efficaces, saisir les opportunités pour développer un modèle bancaire plus agile, inventif et réactif grâce au digital.

Plus globalement, nous devons continuer à nous concentrer sur la relation clients et prioriser les thèmes sociétaux où nous pourrions apporter des solutions personnalisées (immobilier, logement). C'est ainsi que nous pourrions concilier performance et responsabilité au service de nos clients et nos territoires.

2017

« Vers un nouveau modèle bancaire ouvert sur le digital, alliant proximité et performance »

LE DIGITAL, UN INCONTOURNABLE POUR LA SATISFACTION CLIENT

LE SECTEUR BANCAIRE, POUR RÉPONDRE AUX ÉVOLUTIONS NUMÉRIQUES, APPORTE DAVANTAGE D'EXPERTISE ET DE VALEUR AJOUTÉE FACE À UNE CLIENTÈLE DE PLUS EN PLUS CONNECTÉE, MOBILE ET À LA RECHERCHE DE SERVICES BANCAIRES ET FINANCIERS INNOVANTS.

Parmi les principales tendances émergeant dans la banque, on trouve les **systèmes de dialogues et d'interaction client automatisés** également connus sous le terme Chatbots.



L'intelligence cognitive renforce les expériences numériques interactives en permettant la mise en œuvre **des interfaces** utilisateurs plus **intuitives**, l'amélioration des interactions assistées avec les clients, un **conseil plus ciblé** et l'automatisation des processus via des robots tout en **consolidant la sécurité des données**.



Grâce à la **centralisation des data**, qui ne cessent de s'enrichir, axées sur le comportement clients, une segmentation plus affinée permet un déploiement opérationnel et concret.

Elle facilite une **communication personnalisée** et par là même assure une meilleure **satisfaction du client**.

AU CMNE

La **communication est renforcée** grâce à l'adaptation du site cmne.fr, au lancement du Blog, à la Newsletter, à l'espace conseils et à l'espace projets.

Des **interfaces clients plus fluides** et de nombreuses fonctionnalités sont disponibles sur les Apps, telles que la souscription crédit conso classique, le déblocage du passeport crédit, le devis assurance auto, ou encore la déclaration de sinistre assurance IARD & MRH.

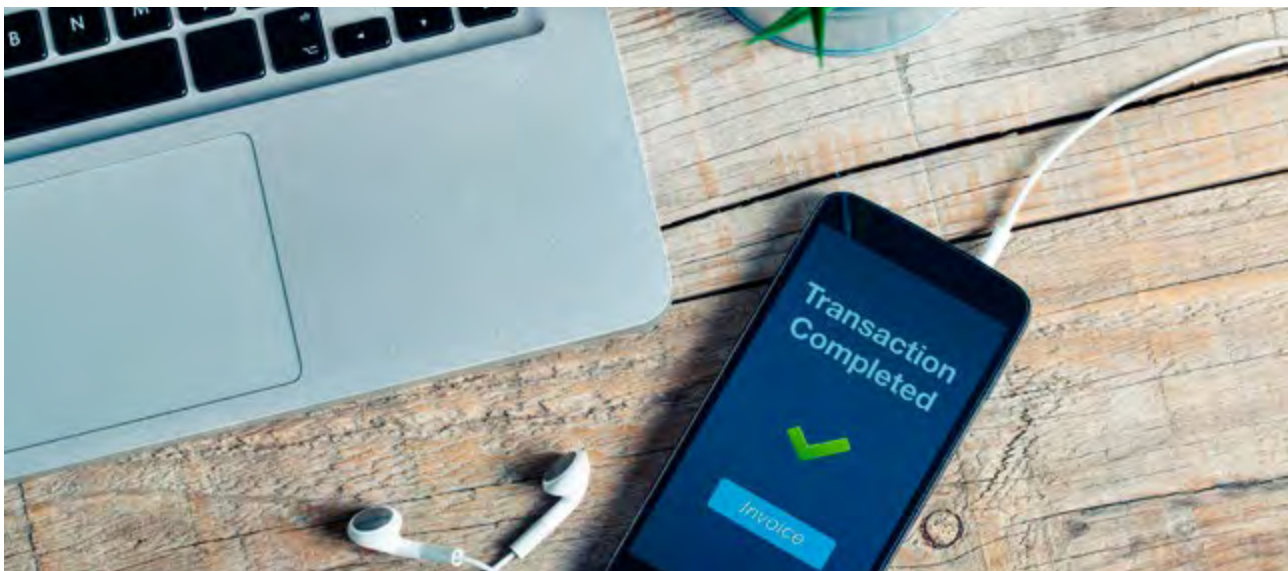
Au service des clients, pour être **plus performant**, le CMNE s'appuie sur l'intelligence artificielle, Watson analyseur d'e-mails, et sur des assistants virtuels expérimentés et exploités sur des sujets comme l'épargne et l'assurance.

Pour mieux **connaître nos clients** et anticiper leurs besoins, la segmentation client a été affinée et de nouveaux applicatifs ont été développés en vue de mieux cerner leur besoin.

La **satisfaction client** est une priorité, c'est pour cela que nous donnons la parole à nos clients en recueillant et analysant le degré de leur satisfaction via le projet SPOT « lumière sur la satisfaction client ».

L'AGENCE NOUVELLE GÉNÉRATION, UN LIEN SOLIDE QUI FAVORISE UNE RELATION PRIVILÉGIÉE ET L'EXPERTISE

LES CLIENTS RECHERCHENT LE MEILLEUR DES DEUX MONDES, PHYSIQUE ET DIGITAL, AVEC DES CONTACTS EN AGENCE MOINS FRÉQUENTS, ET À PLUS FORTE VALEUR AJOUTÉE. LES CLIENTS D'AUJOURD'HUI VEULENT UNE NOUVELLE RELATION « À LA CARTE » AVEC LEUR BANQUE. POUR LES OPÉRATIONS DU QUOTIDIEN, LES UTILISATEURS PRÉFÈRENT LEUR SMARTPHONE OU TABLETTE. EN REVANCHE, POUR LES PRODUITS ET SERVICES ENGAGEANTS, ILS PRÉFÈRENT GARDER UNE RELATION PHYSIQUE AVEC UN CONSEILLER. LE BESOIN DU CONTACT HUMAIN, MAIS AUSSI LA SÉCURITÉ ET LA CONFIANCE, RESTENT FONDAMENTAUX.



AU CMNE

Afin de mieux nous adapter à la fréquentation de nos agences, nous avons modulé nos formats d'agence, optimisé le maillage de notre réseau en faisant évoluer notre concept phygital avec **des espaces plus conviviaux** en agences. Il s'agit de nous recentrer sur **le conseil** et la gestion de la relation clients par une adaptation du réseau, qui propose de la modularité avec des accueils sur rendez-vous, ou des ouvertures périodiques avec une mobilité des équipes, tout en faisant la part belle aux nouvelles technologies.

Pour reconquérir et rejoindre nos clients là où ils se trouvent, nous leur proposons **une banque à distance « sans distance »** grâce à la prise de rendez-vous en temps réel dans l'agenda du conseiller, la possibilité d'effectuer des rendez-vous en ligne avec des équipes commerciales dédiées ou encore l'extension des souscriptions à distance...

Notre objectif vise à orchestrer au mieux, et en phase avec nos clients, l'ensemble de nos canaux de distribution.

UNE CONCURRENCE CROISSANTE ET UNE RÉGULATION OMNIPRÉSENTE

D'AUTRES DÉFIS ATTENDENT ENCORE LES BANQUES DANS LE FUTUR (BLOCKCHAIN, NOUVEAUX MOYENS DE PAIEMENT, CYBERSÉCURITÉ, INTELLIGENCE ARTIFICIELLE...). CELLES-CI DEVRONT LES RELEVER SEULES OU AVEC LES FINTECHS.



AU CMNE

L'accélération sans précédent des mutations actuelles et la réglementation nous confrontent sans cesse à de nouveaux défis.

S'adapter au renforcement de la concurrence et capitaliser sur les fintech

Dans ce monde où les usages numériques et les évolutions technologiques explosent, il nous faut faire preuve d'innovation et nouer des liens avec ces nouveaux acteurs de la finance, dans une logique de partenariat. Nous souhaitons **développer des synergies** avec elles parce que nous partageons de réelles complémentarités. Ainsi, avec NewAlpha du Groupe La Française, nous mettons à profit son écosystème pour investir dans les sociétés de gestion entrepreneuriales les plus innovantes, accélérer leur développement et les accompagner dans leur croissance.

De même, le CMNE a lancé CMNE INNOV&THIC : un fonds de Private Equity dédié à l'innovation et aux initiatives environnementales et sociétales. Il prévoit d'investir 15 millions d'euros dans ce type d'entreprises non cotées, dont le lieu d'activité est situé au cœur de son territoire (Hauts-de-France, Marne, Ardennes, Belgique).

Saisir les opportunités de la régulation et en faire un levier de performance

Un challenge que nous relevons en optimisant notre veille réglementaire. Pour ce faire, nous avons créé un **Lab « RegTech »** (*Regulatory Technology*) qui, en association avec des fintech, nous aidera à **gérer les contraintes réglementaires de manière innovante** et à **simplifier les processus**. Nous comptons sur ces nouveaux partenaires pour bâtir des solutions sur la Biométrie (identification individuelle), la Blockchain (vérification de l'identité numérique), la Cryptographie (sécurité des données).

Accompagner nos collaborateurs dans l'évolution des métiers

Pour leur apporter toujours **plus d'expertise**, nous avons **« réinventé » la formation** en intégrant à notre Campus CMNE, de **nouveaux outils digitaux** : le e-learning, le social learning, des nouveaux concepts **favorisant l'apprentissage, l'adaptation et les échanges entre participants**.



FAITS MARQUANTS 2017

Fin 2017, à mi-parcours de son plan stratégique, de nombreux chantiers ont été lancés, voire achevés, permettant une transformation soutenue du CMNE. L'ensemble de ces avancées lui permet de garder le rythme pour s'adapter aux profondes mutations technologiques, économiques et réglementaires permanentes.



LE GROUPE

- **Activité** : dynamique commerciale soutenue (crédits à la consommation, distribution de produits d'assurances de biens et de personnes, immobilier, gestion d'actif...);
- **Innovation** : création d'une cellule innovation et réalisation de 10 labs ;
- **Organisation** : simplification des structures régulées ;
- **Résultats** : des résultats portés par la contribution de toutes les entités du Groupe et confortés par la plus-value de cession des titres du CIC.



LA BANQUE

RÉSEAU FRANCE

- **Innovation** :
 - Développement de l'Intelligence Artificielle (Watson),
 - Lancement de la démarche Innovation interne,
 - Poursuite des développements des Apps.
- **Réseau** :
 - Modularité des formats d'agence et adaptation du maillage réseau,
 - Mutualisation des métiers,
 - Mise en place du télétravail,
 - Lancement de la démarche qualité « SPOT ».
- **Activités** :
 - Forte progression de la collecte en épargne bancaire et de l'encours des crédits Conso,
 - Belle dynamique sur les produits immobiliers (AFEDIM, collecte en SCPI et en UC immobilières),
 - Plus de 50 % d'UC dans la collecte,
 - Large succès sur la commercialisation des EMTN.

RÉSEAU BELGIQUE

- **Innovation** :
 - Succès du 1^{er} Chatbot commercial,
 - Exploitation du Big Data pour le développement de l'activité.
- **Convergence** :
 - Migration informatique vers le système du Groupe,
 - Lancement du projet de siège unique.
- **Réseau** :
 - Optimisation du réseau commercial,
 - Consolidation des bases du marché des Professionnels.
- **Nouveaux Produits** :
 - Lancement de 3 nouvelles formules d'assurances en Incendie, Accidents et Risques Divers.

RÉSEAU ENTREPRISES

- **Organisation** :
 - Intégration de la BCMNE à la CFCMNE et conséquences en termes de migration informatique,
 - Recentrage des activités bancaires et immobilières sur les territoires historiques du CMNE,
 - Mise en place du nouveau processus crédit.
- **Activités commerciales** :
 - Diversification de l'offre notamment en gestion de patrimoine et immobilier,
 - Activité soutenue en crédit-bail.



L'ASSURANCE

- **Activités commerciales** :
 - 51 % de la collecte brute en UC,
 - Succès de la prévoyance.
- **Convergence** :
 - Projet de rapprochement entre NEA et GACM,
 - Transfert des contrats d'épargne distribués par ACMN-VIE et NELL vers NELB.
- **Produits** :
 - Extension de la Gestion Pilotée pour certains contrats d'assurance vie,
 - Nouvelle offre AAV et enrichissement des offres en assurance Habitation et Santé.
- **Organisation** :
 - Amélioration de la solvabilité de NEA (« de-risking », mix-produits),
 - Poursuite du plan d'action Qualité.



L'ASSET-MANAGEMENT

- **Activités commerciales** :
 - Forte collecte de SCPI,
 - Succès de la plateforme digitale Moniwan.
- **Développement International** :
 - Présence renforcée, notamment en Asie,
 - Développement commercial au Canada aux côtés d'Investeam Canada.
- **Immobilier** :
 - Un projet de foncière exclusivement dédié au **Grand Paris**.
- **Innovations** :
 - Intérêt des investisseurs pour la stratégie Actions Zero Carbon,
 - Succès du fonds FinTech géré par NewAlpha.

PROFIL ET CHIFFRES CLÉS

LES HOMMES



1 630 212
Clients et sociétaires
Clients des réseaux
France et Belgique



1 483
Administrateurs



4 438
Salariés
(ETP CDI)

L'ORGANISATION



536
Points de vente :
Réseau France : 281
(152 Caisses locales, 104 bureaux
et 25 centres d'affaires)
Réseau Belgique : 236
(65 agences salariées, 12 centres
d'affaires et 159 agents délégués)
Réseau Entreprises : 19
(16 centres d'affaires et 3 bureaux)



660
Guichets
automatiques
France : 506
Belgique : 154

LE BILAN



42 190 M€
Total consolidé

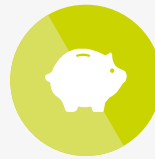


3 362 M€
Fonds propres
réglementaire Bâle III

L'ACTIVITÉ



16 589 M€*
Encours
ressources
comptables



65 519 M€*
Encours épargne
financière et
assurance



15 676 M€*
Encours crédits



1 879 000
Contrats
d'assurance

*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)

LES RÉSULTATS



1 070 M€
Produit Net Bancaire
consolidé



276 M€
Résultat Brut
d'Exploitation avant
coût du risque



253 M€
Résultat net
comptable consolidé

LES RATIOS DE SOLVABILITÉ BÂLE III



15,70 %
Common equity
tier one



19,85 %
Ratio solvabilité

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 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.

LA BANQUE

Banque euro-régionale 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, fin 2017 les réseaux du CMNE accueillent 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 implantés 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 salariées et 159 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 offre 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) et une société de réassurance (CPBK-Ré). Elles élaborent, seules ou en partenariat avec les ACM, les produits d'assurance.

UN GROUPE INTÉGRÉ AU SERVICE DE SES CLIENTS



L'ASSET-MANAGEMENT

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

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, à Francfort et à 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).



VERS UNE ÉVOLUTION DES STRUCTURES DU GROUPE

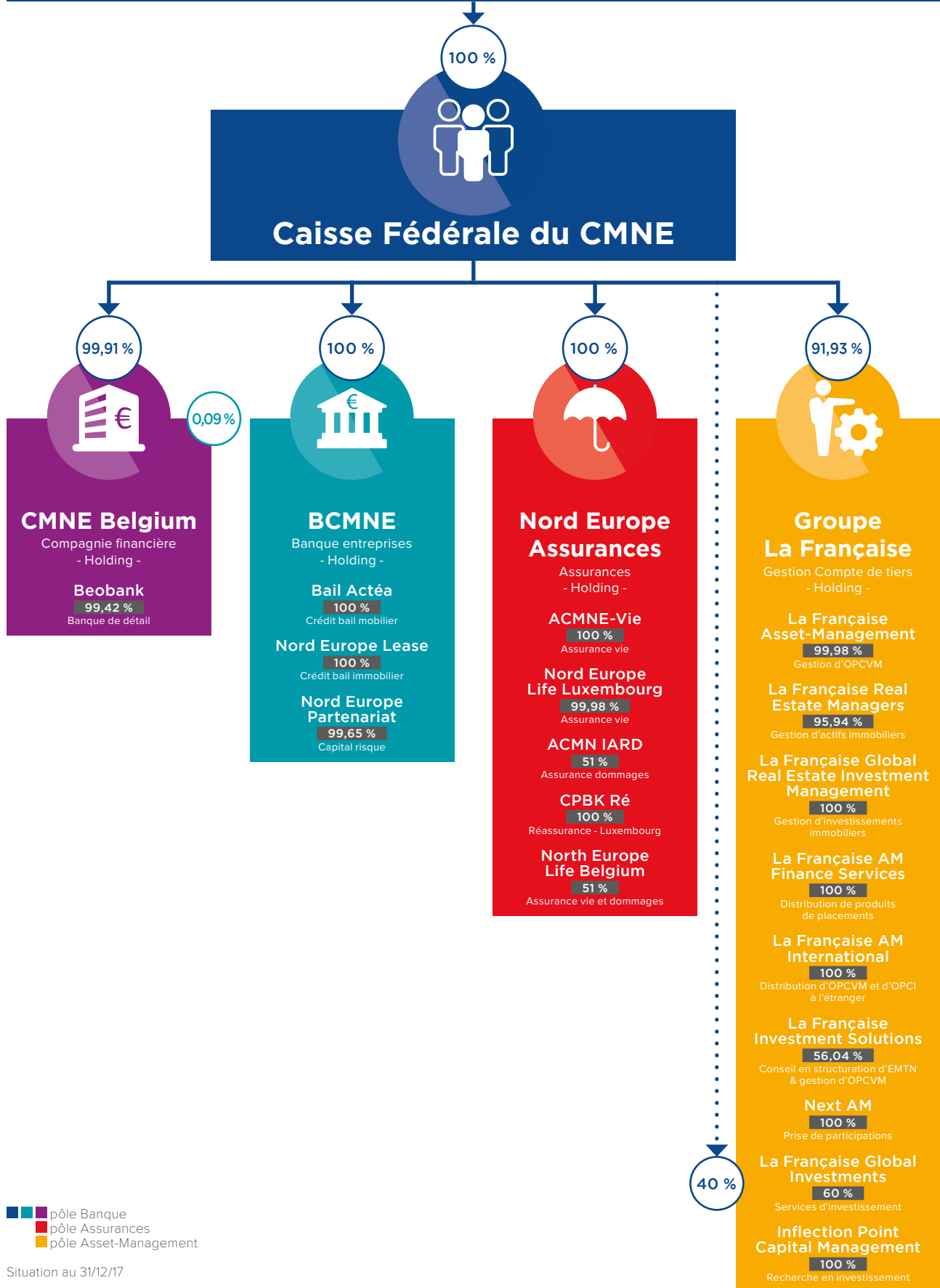
Pour rationaliser ces processus de fonctionnement et de contrôle, le CMNE a engagé une adaptation de son organisation. Elle vise à simplifier le nombre de structures régulées, tout en maintenant les services, dans un cadre permettant une plus grande efficacité au service de ses clients et sociétaires.

Ces évolutions engagées en 2017 devraient prendre effet en 2018 :

- Recentrage des activités d'assurance vie en Belgique autour de Nord Europe Life Belgium qui deviendra l'assureur vie unique de Beobank ;
- Au Luxembourg, cession des deux sociétés : NELL SA filiale de NEA, société d'assurance vie, après le transfert de son portefeuille de bancassurance belge à NELB SA (processus engagé) et CPBK Ré SA, filiale de NEA, société de réassurance non vie ;
- Intégration du pôle Entreprises BCMNE au sein de la Caisse Fédérale. À l'issue de cette fusion en juin 2018, BCMNE serait transformée en agences dédiées au marché de l'entreprise et pleinement intégrées au sein du CMNE ;
- Rapprochement des groupes GACM et NEA, par la fusion de leurs entités d'assurance. Ce projet permettrait notamment de simplifier les liens industriels déjà existants entre le Crédit Mutuel Nord Europe et le Groupe Crédit Mutuel CM11 dans le domaine de l'assurance, de faciliter l'intégration de certaines contraintes réglementaires et de gérer de manière plus efficace les exigences de solvabilité et d'allocations de fonds propres.



152 Caisses locales du Crédit Mutuel Nord Europe



■ pôle Banque
■ pôle Assurances
■ pôle Asset-Management

Situation au 31/12/17