



CEPAC : RÉSULTATS DE L'ANNÉE 2015

**Un PNB de
716 M€**

**Un résultat
net de 157 M€**

**Des fonds
propres à
2,6 Md€**

**Un coefficient
d'exploitation
de 59%**

**- UNE NOUVELLE DIMENSION -
AVEC LE RACHAT DE 3 BANQUES À L'OUTRE-MER
ET LA TRANSFORMATION DIGITALE,
LA CEPAC A AMORCÉ EN 2015 UNE PROFONDE MUTATION
QUI CONFIRME SON DYNAMISME ET SES BONS RÉSULTATS**

Depuis le 18 septembre 2015, la CEPAC est devenue le 2^{ème} acteur bancaire de l'Outre-mer et la 2^{ème} Caisse d'Épargne de France grâce au rachat de 3 banques à l'Outre-mer : la Banque de la Réunion, la Banque des Antilles françaises et la Banque de Saint-Pierre et Miquelon.

L'officialisation de la fusion juridique, le 1^{er} mai dernier, a marqué une nouvelle étape de l'intégration des activités des 3 banques rachetées.

Cela permet ainsi à la CEPAC de s'affirmer comme un acteur incontournable sur tous les territoires où elle opère, tant en métropole qu'à l'Outre-mer qui représentera 30% de son activité contre 12% aujourd'hui.

Grâce aux performances et à la solidité financière développées ces dernières années, la CEPAC a pu réussir cette opération d'intégration majeure tout en continuant d'afficher de bons résultats.

Des résultats solides et une rentabilité accrue :

- un résultat net de 157 M€
- un coefficient d'exploitation qui reste inférieur à 60%
- et des capitaux propres renforcés à 2,6 Md€ qui, malgré l'opération Outre-mer et les consommations de fonds propres induites, permettent d'afficher un ratio de solvabilité de 14,4% (hors Outre-mer il aurait été de 18,1%)

Une bonne performance des métiers cœurs :

- une augmentation significative des encours de crédit de 10% pour 18,6 Md€, portés à 22 Md€ suite au changement de périmètre généré par l'intégration des activités des 3 banques d'outre-mer
- un positionnement conforté sur l'épargne avec une progression des dépôts confiés par ses clients de 3,5% à plus de 30 Md€, portés à près de 34 Md€ après fusion-absorption

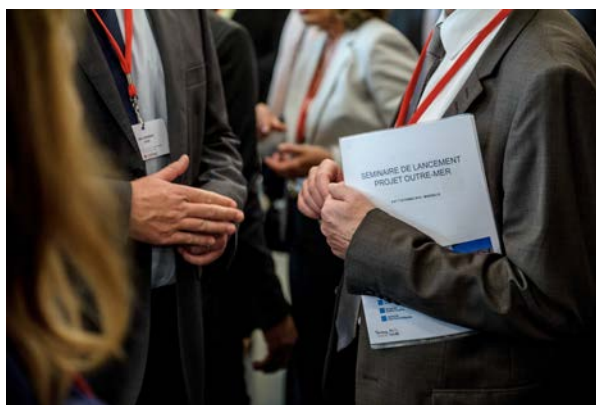
Accédant à un nouveau stade de son développement, la CEPAC dévoilera sa nouvelle plateforme de marque début 2017, qui sera le reflet de ses ambitions : confirmer sa place de banque puissante et performante, offrant le meilleur du digital et qui, forte de ses expertises, accompagne ses clients pour donner vie à leurs projets et soutenir le développement des territoires.

OUTRE-MER : UN NOUVEAU LEVIER DE CROISSANCE POUR LA CEPAC

S'inscrivant pleinement dans sa stratégie de développement mise en place depuis six ans, le rachat des banques de la Réunion, des Antilles françaises et de Saint-Pierre et Miquelon permet à la CEPAC de consolider sa présence sur les territoires d'Outre-Mer à fort potentiel de croissance.

Depuis la fusion juridique, la CEPAC a intégré 125 000 nouveaux clients, 54 agences, 800 nouveaux collaborateurs. Ses encours de crédit clientèle ont fait un saut de 20% et son bilan a enregistré une croissance de 15%.

La prochaine grande étape concernera la fusion des systèmes informatiques prévue en novembre. Parallèlement, la CEPAC va continuer à investir fortement dans ces territoires, où elle a injecté près de 1 Md€ en 2015.



La Banque de la Réunion

Créée en 1853, la Banque de la Réunion est le deuxième institut bancaire de l'île de la Réunion. Également implantée à Mayotte depuis 2002, elle dispose, avec 29 agences, d'un maillage territorial très fin qui permet à ses 450 collaborateurs de servir plus de 93 000 clients. N°1 sur le segment de la BDR, la Banque de la Réunion dégage un PNB de 101 millions d'euros (2015).

La Banque des Antilles Françaises

Créées en 1851, la Banque de la Guadeloupe et la Banque de la Martinique ont fusionné en 1967 pour créer la Banque des Antilles françaises (BDAF). Avec 23 agences, 3 centres d'affaires et 320 collaborateurs, elle est aujourd'hui implantée dans trois départements français d'Amérique et dans deux collectivités d'Outre-mer - la Guadeloupe, la Martinique, la Guyane, Saint-Martin et Saint-Barthélemy - où elle sert plus de 70 000 clients. Très active sur le segment des pros, la BDAF dégage un PNB de 53,9 millions d'euros (2015).

La Banque de Saint-Pierre et Miquelon

Créée en 1889, la Banque de Saint-Pierre et Miquelon (BDSPM) est issue de fusions successives. Première banque de l'archipel, elle sert plus de 4500 clients grâce à ses 48 collaborateurs répartis dans 2 agences. En 2015, la BDSPM dégageait un PNB de 7,2 millions d'euros.

2015 : UNE ANNÉE DE PROFONDE TRANSFORMATION POUR LA CEPAC

- *c'est la naissance d'une nouvelle entreprise qui devient le deuxième grand acteur bancaire de l'Outre-mer.*
- *c'est une banque moderne et à l'écoute de ses clients, qui oriente toutes ses actions pour devenir la banque leader de la relation humaine et digitale.*
- *c'est une politique clientèle revisitée, visant à proposer à ses clients Pro et Premium les offres les mieux adaptées.*

Pour répondre à ces enjeux, le réseau commercial métropolitain de la CEPAC a été réorganisé afin de le caler sur le maillage des centres d'affaires multi-marchés. Le découpage territorial repose désormais sur des zones homogènes concentrées autour de l'attractivité d'une agence phare. Le pôle Outre-mer sera organisé selon le même schéma.



A propos de la Caisse d'Épargne - CEPAC :

La CEPAC est une banque solide, leader sur de nombreux marchés. Elle agit sur 11 départements (les Bouches du Rhône, le Vaucluse, les Alpes de Haute Provence, les Hautes Alpes, la Haute Corse, la Corse du Sud, la Réunion, la Guadeloupe, la Martinique, la Guyane et Mayotte) et sur 3 collectivités d'Outre-Mer (Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Barthélemy et Saint-Martin).

Forte de ses 2 millions de clients, de ses 316 557 sociétaires, elle mobilise 3 500 collaborateurs et 319 agences pour la satisfaction de sa clientèle.

Outre les métiers de proximité (particuliers et professionnels), la CEPAC présente une large palette de métiers spécialisés : grands comptes, capital-risque, microcrédits, investissement immobilier, prise de participations.

Ces expertises la conduisent à être un partenaire privilégié de l'économie régionale. Elle œuvre auprès des entreprises, des collectivités locales, des entreprises de l'économie sociale, des organismes de logements sociaux, des SEM et des professionnels de l'immobilier.

Elle s'engage chaque année dans de nouvelles actions de mécénat et sponsoring, qui s'articulent autour de 3 axes : le sport, la culture et l'éducation.

CONTACT PRESSE : Accès Presse

Anne Kramel - 06 25 45 01 00 - akramel@accespresse.fr // Claire Fiori - 06 25 45 87 57 - cfiori@accespresse.fr

CONTACT PRESSE : CEPAC

Paule Touitou - 06 84 77 84 64 - paule.touitou@cepac-caisse-epargne.fr

Sandrine Guarrato - 06 82 81 44 84 - sandrine.guarrato@cepac-caisse-epargne.fr

RÉSULTATS FINANCIERS : UNE RENTABILITÉ RÉCURRENTÉ RÉAFFIRMÉE

Chiffres clés <i>Comptes consolidés en normes IFRS</i>	
PNB	716 M€
Résultat net	157 M€
Capitaux propres	2,6 Md€
Coefficient d'exploitation	59%
Ratio de solvabilité	14,4%

Avec des fonds propres qui s'élèvent à 2,6 Md€, et un ratio de solvabilité avant opération de 18%, la CEPAC utilise ses excédents de fonds propres pour renforcer sa présence sur des territoires où elle n'était pas encore un acteur majeur.

Post-opération, elle affiche un ratio de solvabilité de 14,4%, encore très supérieur aux exigences réglementaires, ce qui lui permettra de continuer à exceller dans son rôle de catalyseur de projets tant en métropole qu'à l'Outre-Mer.

La CEPAC aura dégagé un résultat net de 157 M€.

Avec un coefficient d'exploitation inférieur à 60% elle s'affirme comme l'entité du réseau des Caisses d'Épargne affichant la meilleure performance opérationnelle en 2015.

Cela lui permet d'assurer à ses sociétaires le maximum de rémunération pouvant être servi au titre de 2015, soit 1,81%.

Volume des encours	2012	2013	2014	2015
Crédits	14,2 Md€	15,8 Md€	16,9 Md€	18,6 Md€
Dépôts clientèle	26,2 Md€	27,6 Md€	29,3 Md€	30,3 Md€

RÉSULTATS COMMERCIAUX : UNE PUISSANTE DYNAMIQUE COMMERCIALE

■ Marché des particuliers : une bonne année commerciale

- Part de marché en placements et dépôts : 16%
- Part de marché en crédit immobilier : 18,5%
- Part de marché en crédit consommation : 12%
- Part de marché en assurance vie : 11,4%
- Part de marché PEL : 29,4%

Les parts de marché crédit ne cessent de progresser, tandis que les parts de marché dépôts et collecte restent stables. La CEPAC affiche la part de marché la plus élevée du réseau des Caisses d'Épargne en crédits immobiliers et en PEL et se positionne en 2^{ème} position pour la collecte et l'assurance-vie.

Une politique de diversification des produits d'épargne

La CEPAC conforte ses positions sur l'épargne en proposant une offre attractive sur les produits à forte valeur d'usage tels que le PEL et l'Assurance vie sans oublier les parts sociales.

Acteur du marché de la bancassurance

L'assurance des biens et des personnes est un des piliers de notre développement. En assurant ses clients, la CEPAC protège toute la famille à travers une expertise complète en matière de conseils avec des prix adaptés aux besoins de ses clients. La CEPAC renforce sa position avec 71 800 contrats souscrits en 2015, dont 56 800 en IARD et elle a pour ambition de fidéliser un tiers de ses clients à horizon 2017.

Un équipement bancaire de qualité

Une des priorités de la CEPAC sur le marché des particuliers est de proposer un équipement bancaire à forte valeur ajoutée offrant des prestations optimales (24 500 cartes haut de gamme commercialisées en 2015).

Une ambition forte d'offrir le meilleur de la relation humaine et du digital

L'agence phare, « vitrine de la CEPAC », répond à cette ambition. Elle permet d'offrir toutes les expertises dans un parcours client multi-canal, pour un niveau de satisfaction client maximum. 32 agences « phares » vont ainsi être déployées sur l'ensemble du territoire de la CEPAC.

Zoom sur les 6 atouts de l'agence phare



- Un design moderne avec un espace ludique pour les plus jeunes
- Une prise en charge plus fluide et efficace du client dès son arrivée dans l'agence
- Une agence connectée avec des écrans d'affichage dynamique
- Un pôle d'expertises regroupées pour accompagner les clients dans la gestion de leur patrimoine privé et/ou professionnel
- Des services automatisés en libre-service pour simplifier la vie du client
- Des horaires élargis

Pour une meilleure écoute des clients, des agences ont été équipées d'un dispositif interactif novateur : **la borne VANI (Votre Avis Nous Intéresse)** qui permet de recueillir leur avis suite à leur visite en agence et d'en informer le manager.

La CEPAC poursuit également ses efforts de transformation pour conquérir la clientèle stratégique des PREMIUM et des Jeunes, grâce à une approche personnalisée basée sur des valeurs de proximité, de réactivité et d'expertise.



Face aux enjeux de la banque digitale, **la CEPAC a réussi le virage des nouvelles technologies** : multicanal, dématérialisation des relevés bancaires, ouverture des coffres fort numériques, signature électronique agence et à distance, scans chèque.



*Près de 364 000 abonnés actifs Direct Ecureuil
Plus de 90 000 visiteurs par jour
70 000 coffres forts numériques
90% des opérations courantes signés sur tablette
57 bornes scans chèque*

La CEPAC bénéficie également d'une large présence sur **les réseaux sociaux** :

- Facebook pour le grand public et les jeunes (+16% de fans en 1 an)
- Twitter pour les CSP+ et les influenceurs (nombre de followers doublé en 1 an)
- YouTube pour diffusion de vidéos (+27% de vues en 1 an)
- LinkedIn pour les influenceurs, les Pros, les CSP
- Instagram pour diffusion de photos auprès des plus jeunes

■ **Marchés de l'Economie Régionale : une croissance soutenue sur l'ensemble des marchés**

Engagée sur tous ses territoires, la CEPAC a la volonté d'être un acteur bancaire majeur dans le soutien et le développement de l'économie régionale.

Aux côtés des décideurs publics et privés, elle s'associe et contribue aux multiples enjeux économiques et sociaux.



Un PNB en hausse de 10%

- PNB Marché des Entreprises : +21,4%
- PNB Marché de l'Economie Sociale : +19%

Un Résultat Net en hausse de 17%

Variation des flux commerciaux débiteurs : +12,5%

Encours de Prêts aux Entreprises : + 30%

Financements sur l'immobilier Professionnel x 3

Conquête de 3200 nouveaux clients professionnels

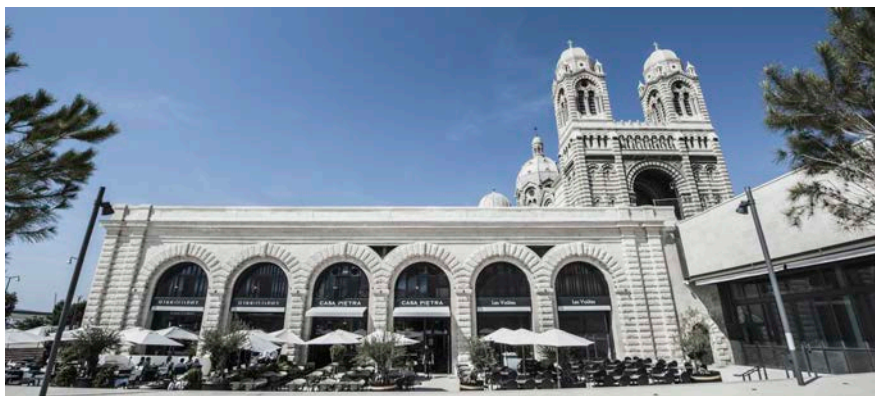
La CEPAC renforce ses positions sur ses ambitions prioritaires :

- ❖ Développer sa clientèle d'entreprises (artisans, commerçants, professions libérales, petites entreprises jusqu'aux grandes entreprises) qui contribue au dynamisme économique de ses territoires. La proximité et les expertises de la CEPAC lui permettent d'apporter une réponse globale aux attentes des chefs d'entreprises. Pour atteindre ces ambitions, la CEPAC a su faire bouger les lignes de l'organisation de son réseau commercial pour apporter l'expertise la plus adéquate aux attentes de ses clients. Une banque unifiée, tournée vers un seul objectif, être le banquier de 1er cercle de ses clients.

Cela se traduit par :

- La professionnalisation des équipes commerciales au regard des besoins de ses différentes catégories de clientèle
- L'élargissement du Service Client pour une qualité de service accrue
- Le renforcement des expertises autour des problématiques professionnelles et privées du dirigeant d'entreprise

- ❖ **Accompagner les chefs d'entreprises** à titre personnel et professionnel en ingénierie patrimoniale et conseil en Banque Privée, grâce à une équipe d'experts pluridisciplinaires, spécialistes de l'environnement juridique, fiscal et réglementaire. La CEPAC accompagne ainsi ses clients dans l'organisation et la valorisation de leurs actifs en élaborant avec eux une stratégie d'investissements sur mesure.
- ❖ **Investir dans les projets emblématiques majeurs de la région.** Positionnée comme un véritable catalyseur de projet, elle participe au développement des infrastructures de son territoire. Investisseur de référence de la zone Euroméditerranée, la CEPAC est aussi le premier investisseur privé du capital-risque régional.



- ❖ **Soutenir l'innovation.** Tournée vers l'avenir, la CEPAC prête une attention toute particulière aux entreprises innovantes de la Région, ainsi qu'à toutes les nouvelles technologies de sécurisation des opérations et de dématérialisation qu'elle met à la disposition de ses clients.
- ❖ **Ancrer son implication.** La CEPAC agit pour le rayonnement de ses territoires en soutenant des projets emblématiques, en Métropole et en Outre-mer :
 - Financement du navire gazier « le Pointis » (84 000m3) pour le Groupe Géogas, en Métropole
 - Financement de la construction du pôle d'activités « Pôle Caraïbes », complexe de commerces situé en bordure de l'aéroport de Pointe-à-Pitre en Guadeloupe
 - Livraison du dernier projet photovoltaïque « Les Cèdres » à la Réunion, projet arrangé par la CEPAC pour le compte de la société AKUO dans le domaine de la transition énergétique

La CEPAC continue de développer sa position de leader sur le marché du financement des énergies renouvelables sur son territoire métropolitain et Outre-mer : financement d'une centrale solaire thermodynamique aux côtés des Caisses d'épargne limitrophes (CECAZ et CELR), accompagnement de nombreux développeurs dans le dernier appel d'offre de la Commission de Régulation des Energies en Corse, aux Antilles et à la Réunion.

La CEPAC apporte son expertise au service des professionnels de l'immobilier

Forte de son savoir-faire et de son excellente connaissance du marché immobilier, la CEPAC a su devenir un banquier reconnu par les acteurs de l'immobilier professionnel, résidentiel et d'entreprise. En complément de son rôle de prêteur, la CEPAC accompagne également ses clients professionnels de l'immobilier dans leurs besoins en fonds propres.

La CEPAC fait preuve d'un engagement social fort

Elle porte les valeurs de solidarité, de proximité et d'intérêt général depuis son origine en lien avec les acteurs locaux. Elle est présente aux côtés de l'économie sociale et solidaire. Reconnue pour son expertise, son implication et son soutien, elle a noué des partenariats avec les grandes fédérations sur ce secteur. C'est un acteur historique du secteur public et du logement social.

UNE BANQUE ENGAGÉE

■ En faveur de ses collaborateurs

La CEPAC poursuit des objectifs ambitieux pour proposer un environnement de travail, une reconnaissance, un développement professionnel propice au bien-être de chacun et à la performance de l'entreprise. Elle a pour volonté de donner à ses équipes des raisons de s'engager et d'être fières d'appartenir à leur entreprise.

« **Travailler et Manager Ensemble** », une démarche transversale initiée par la CEPAC, permet de répondre à ces enjeux en renouvelant le modèle social de l'entreprise qui doit être fondé sur l'engagement réciproque, la co-responsabilité et le partage.

L'amélioration de la qualité de vie au travail est une préoccupation essentielle pour la CEPAC qui l'a inscrite dans son plan stratégique. Elle s'attache à fournir à l'ensemble de ses collaborateurs des conditions de vie et de santé au travail garantissant la qualité de leur environnement professionnel et la sécurité de leur personne.

Elle est également soucieuse de l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée de ses salariés. Un service de conciergerie a été mis en place au siège ainsi que sur le site de Pichaury, deux jours par semaine (pressing, cordonnerie, épicerie avec paniers bio, démarches administratives...).

■ En faveur d'un développement éco-responsable

Engagée depuis plusieurs années dans une recherche d'optimisation pour une meilleure maîtrise collective des consommations énergétiques, la CEPAC a décidé d'aller encore plus loin en structurant sa démarche en un système de management de l'énergie conforme aux exigences de **la norme internationale ISO 50001**.

En novembre 2015, la CEPAC a été certifiée ISO 50001 et cela a représenté un véritable défi pour notre établissement du fait de ses spécificités : des sites répartis géographiquement sur divers territoires avec des sensibilités et des conditions météorologiques très hétérogènes.

Grâce aux actions réalisées sur notre parc agences et notamment à la mise en place de la domotique, une économie de 15% a été réalisée sur les Kw consommés.

La CEPAC souhaite aller encore plus loin dans cette démarche en intégrant dans l'ISO 50001 la maîtrise de la consommation de sa flotte automobile.



■ En faveur de ses territoires

La CEPAC, acteur économique incontournable de ses territoires, en est aussi un des principaux mécènes et sponsors.

Cette année, le rachat de 3 banques à l'Outre-Mer a renforcé sa présence sur les Antilles et La Réunion et lui a ouvert de nouveaux territoires (La Guyanne et Mayotte, Saint Pierre et Miquelon, Saint Barthélemy et Saint Martin). D'ores et déjà, certains partenariats emblématiques seront reconduits tels les Voiles de St Barth.

Une banque tournée vers les lieux culturels emblématiques



Depuis 2014, la CEPAC est inscrite au rang de **mécène fondateur du MuCEM**, et elle est **partenaire principal de la salle de spectacle « Le Silo »** à Marseille.

La CEPAC soutient également la mission artistique de **la fondation « Regards de Provence »** en tant que membre fondateur.

Elle apporte un soutien fidèle aux événements artistiques et musicaux régionaux. Partenaire du **Marseille Jazz des cinq continents** depuis sa création il y a 16 ans, la CEPAC a gravi un échelon supplémentaire en devenant Grand

Partenaire officiel du festival en 2015 dans sa nouvelle dimension.

C'est aussi un partenaire de longue date du festival de la BD à Bastia ainsi que du festival des Suds à Arles.

Une banque tournée vers les sports populaires et les clubs emblématiques



La CEPAC est un sponsor d'envergure qui s'implique depuis de nombreuses années dans de multiples événements et clubs sportifs régionaux.

Elle est le partenaire principal de **l'Olympique de Marseille (OM)** et du **Provence Rugby** d'Aix-en-Provence, le partenaire officiel de **l'Open de tennis du Pays d'Aix** ainsi que le nouveau partenaire de la **Sosh Freestyle Cup** qui se déroule sur les plages marseillaises.

Son ancrage local lui permet d'être présente sur l'ensemble de ses territoires,

elle est ainsi partenaire du tour cycliste de Guadeloupe et du Tour des Yoles rondes de Martinique.

Elle reste présente dans le running au travers de son engagement auprès de la **Ligue de Provence d'Athlétisme**. Partenaire tout au long de l'année des courses emblématiques de son territoire, la CEPAC s'affiche aussi bien sur les 10 kms de la Cité des Papes, le Semi-Marathon d'Aix et d'Ajaccio, les 10 kms de la Guadeloupe, le Grand Raid de la Réunion, pour n'en citer que quelques-unes.

A travers **le running**, la CEPAC est présente un peu partout sur ses nombreux territoires de métropole et d'Outre-Mer. Cette année, elle élargit encore sa présence en devenant, à nouveau, partenaire officiel de la mythique course du Marseille-Cassis pour les 3 ans à venir. La CEPAC est également partenaire du **Meeting Pro Athlé Tour** qui se déroule à Marseille et qui réunit des athlètes exceptionnels médaillés lors des plus grandes compétitions internationales.

■ En faveur de la Responsabilité Sociale

En 2015, la CEPAC a consacré une enveloppe de 3 millions d'€ à la RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise).

C'est sur le terrain que la CEPAC témoigne de son engagement pour une société plus entreprenante et plus solidaire. Elle partage avec ses **316 557 sociétaires** les principes de solidarité et de lutte contre les exclusions en soutenant des projets associatifs.

En 2015, 72 associations ont bénéficié de dons philanthropiques répondant à :

- L'insertion par l'emploi
- L'autonomie des personnes
- Le développement durable

La CEPAC s'appuie sur les administrateurs des Sociétés Locales d'Epargne qui jouent un rôle clef dans la détection des projets d'intérêt général. Ils lui permettent de répondre concrètement aux besoins économiques et sociaux de ses territoires.