



RAPPORT D'ACTIVITÉ 2016

Sans distance Avec vous

Sommaire

4

LA BRED EN 2016

5

PROFIL

6

MESSAGE DU PRÉSIDENT

8

MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

10

PARTOUT OÙ VOUS AVEZ BESOIN DE NOUS

12

La BRED innove, pour les particuliers

14

BRED Espace, la banque en ligne en France et à l'international

16

Un panel d'offres sur mesure, au service de la stratégie des entreprises de taille intermédiaire et des grandes entreprises

18

BRED, la banque de la PME et de son dirigeant

20

Une gestion de pointe pour les clients patrimoniaux

22

Le Groupe à l'international et dans les TOM, le développement au cœur de la stratégie de la BRED

24

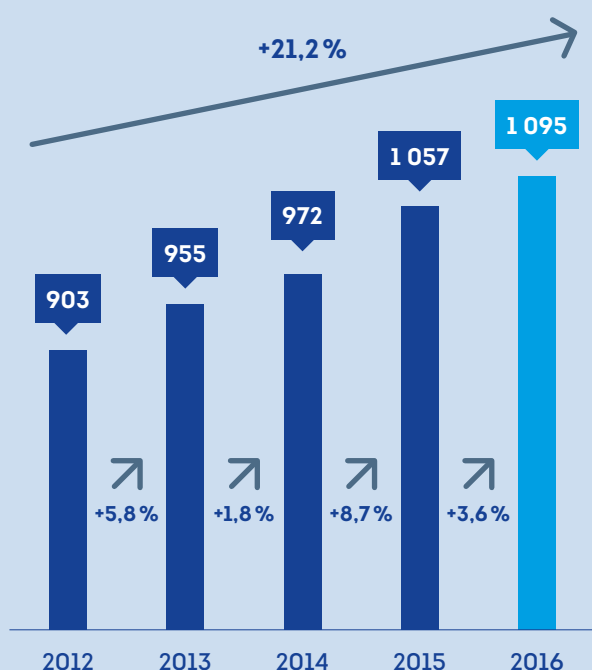
Coopérative et ouverte, pour nos 165 000 sociétaires

26

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2016

NOUVEAU RECORD :
POUR LA DEUXIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE
LA BRED DÉPASSE
LE MILLIARD D'EUROS DE PNB (1,095 Md€)
+6,9 % (HORS ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS)

PROGRESSION DU PNB
CONSOLIDÉ COMPTABLE
(EN MILLIONS D'EUROS)



Ce niveau record d'activité en dépit d'un contexte défavorable (aplatissement de la courbe des taux et durcissement des contraintes réglementaires) confirme le succès de la stratégie de banque sans distance, mise en œuvre par la BRED depuis plusieurs années.

PROGRESSION DU PNB
DE LA BANQUE COMMERCIALE FRANCE
(EN MILLIONS D'EUROS)



La banque commerciale en France (y compris ALM) continue de croître de manière soutenue et affiche un PNB en progression de 4,3 %, grâce aux efforts de conquête et à la stratégie menée d'adaptation aux nouveaux comportements des clients, et ce malgré un environnement de baisse des taux et de concurrence accrue.

Ce pôle contribue pour 70 % à la croissance globale du PNB hors éléments exceptionnels entre 2012 et 2016.

BRED, une banque sans distance, avec vous

La BRED est une banque populaire coopérative, forte de 165 000 sociétaires et de 3,7 milliards d'euros de capitaux propres.

Le Groupe BRED qui compte 5 500 collaborateurs, dont 25 % hors de France et dans les COM, comporte une banque de détail, une banque de grandes entreprises, une banque de gestion privée, une société de gestion d'actifs, une salle des marchés, une compagnie d'assurances, des filiales bancaires à l'étranger et de négoce international.

Son cœur de métier est la banque commerciale en France (en Île-de-France, dans l'Aisne, en Normandie et dans les départements d'outre-mer, à La Réunion, Mayotte, Martinique, Guadeloupe, Guyane), dans les COM et à l'international où elle poursuit une croissance ciblée dans la corne de l'Afrique (Djibouti), en Océanie (Nouvelle-Calédonie, Vanuatu, Îles Salomon, Îles Fidji) et en Asie (Laos, Cambodge). Elle a également des bureaux de représentation au Myanmar et en Éthiopie, ainsi que des participations dans plusieurs banques dans les mêmes régions du monde.

Banque de proximité engagée sur ses territoires, elle dispose en France d'un réseau de 344 agences de proximité (dont 81 outre-mer), 16 centres d'affaires (dont 5 outre-mer), 12 centres de gestion patrimoniale (dont 3 outre-mer) et un centre dédié à la gestion de fortune.

La BRED entretient une relation de long terme avec plus d'un million de clients : particuliers, artisans, commerçants, professions libérales, clients patrimoniaux, PME, ETI, grandes entreprises et institutionnels.

Elle propose à l'ensemble de ses clients, outre ses produits de crédit, de placement et de banque au quotidien, les produits et services de sa salle des marchés, de sa compagnie d'assurances et de sa société de gestion, ainsi que ceux des filiales spécialisées du Groupe BPCE.

CONJUGUER HUMANISME ET EFFICACITÉ

STÈVE GENTILI
Président

Dans une période particulièrement difficile pour les banques, nous ne pouvons que nous féliciter de notre forte dynamique commerciale, tant en France qu'à l'international.

Ces très bons résultats, fruits de l'engagement de tous, procèdent d'une stratégie menée dans l'esprit de nos valeurs coopératives. Car comment engendrer des initiatives productives et couronnées de succès, si ce n'est par la capacité d'écoute, la volonté de comprendre, de s'adapter en permanence, d'anticiper, de conduire le changement, en phase avec les évolutions de la société?

Cette réussite est aussi le fruit d'une ambition : celle de préserver notre vocation historique de banque de proximité, enracinée dans ses régions. Nous défendons une autre idée de la banque et nous affirmons notre singularité par un choix audacieux. Nous intensifions nos investissements dans la banque commerciale en France. Cela ne signifie pas que nous tournons le dos au numérique, bien au contraire. Nous l'intégrons à nos services sans jamais déroger à la primauté des relations humaines, dans nos agences ou à distance.

Car une banque coopérative, ce sont des valeurs, une éthique, un sens de la parole donnée, au service de l'ensemble de nos clients. Nous nous efforçons de les mettre tous les jours en pratique dans la qualité des prestations de nos agences, dans notre réflexion sur notre offre commerciale, ou dans l'attention portée aux réponses faites aux demandes de nos clients.

Une banque coopérative, c'est aussi une conception responsable du développement économique, qu'il s'agisse d'encourager la création d'entreprise, de promouvoir l'insertion économique, ou de financer l'action des collectivités locales.

Notre identité coopérative est enfin indissociable de la notion de sociétariat. À la fois propriétaires et bénéficiaires des services de la BRED, nos sociétaires prennent part à la vie de la banque dans les structures de dialogue et d'écoute. Élus administrateurs, ils représentent les intérêts de l'ensemble des sociétaires et clients. Répartis en plusieurs comités, ces administrateurs concourent par leurs travaux à l'élaboration des décisions prises lors des conseils d'administration.



Un conseil d'administration qui se veut pluriel, tant par les zones géographiques que par les secteurs d'activité et les catégories socio-professionnelles représentés.

Et à la BRED, l'esprit coopératif se perpétue et se transmet, se réinvente et se développe. Nos clients sont ainsi de plus en plus nombreux à témoigner leur confiance dans ce modèle. Ensemble, nous avons signé le succès de notre augmentation de capital 2016. 15 000 d'entre vous ont rejoint nos sociétaires et sont ainsi devenus garants du développement de la BRED dans la durée, à l'abri de la pression des marchés financiers.

Ainsi, avec le soutien de nos clients sociétaires, nous continuerons à apporter aux défis à venir une réponse originale, ancrée dans nos valeurs coopératives et fondée sur une conception de l'économie qui conjugue humanisme et efficacité.

« Une banque coopérative, ce sont des valeurs, une éthique, un sens de la parole donnée, au service de l'ensemble de nos clients. C'est aussi une conception responsable du développement économique. »



OLIVIER KLEIN

Directeur Général

Pour la deuxième année consécutive, le produit net bancaire consolidé de la BRED dépasse le milliard d'euros : 1 095 M€ en 2016, un nouveau record. Hors éléments exceptionnels, la croissance du PNB atteint 6,9 % (+3,6 % en comptable).

En dépit d'un contexte de taux défavorable, la BRED a connu en 2016 un produit net bancaire en progression, y compris en banque commerciale France. Elle renforce également encore son assise financière en enregistrant le résultat net le plus élevé de son histoire, soit plus de 266 millions d'euros (+12 % hors exceptionnel, comme en comptable).

Nous renforçons ainsi notre présence sur nos territoires par tous les canaux de distribution. Et nous développons simultanément nos engagements auprès de tous les acteurs économiques de nos régions. En outre, notre solidité financière et notre dynamique, comme la proximité relationnelle et la confiance, qui fondent le modèle de la BRED, nous ont permis en 2016 de réaliser une belle augmentation de capital. L'augmentation de nos capitaux propres est nécessaire à notre développement et à l'augmentation du nombre de nos clients sociétaires.

« Nos très bons résultats valident notre stratégie de faire de la BRED une « banque sans distance », proactive qui anticipe et accompagne les projets de vie de ses clients. »



Ce niveau record d'activité confirme le succès de la stratégie de « banque sans distance », mise en œuvre par la BRED depuis plusieurs années.

Pour faire face aux contraintes réglementaires, fiscales et tarifaires accrues, au contexte de taux très bas et aux changements comportementaux de ses clients, la BRED a profondément adapté sa stratégie pour apporter toujours plus de valeur ajoutée à chaque client, qu'il soit un particulier ou une entreprise.

La stratégie de développement engagée depuis quatre ans a ainsi consisté à :

- faciliter l'accessibilité et la praticité de la banque, grâce à de forts investissements dans le digital ;
- renforcer, grâce à nos investissements dans le big data et l'utilisation intelligente de nos données, comme dans la formation, le rôle pivot du conseiller au cœur de la relation client. Nous développons fortement la proactivité et la qualité du conseil, tout en intensifiant la relation commerciale.

Le concept multiforme de « banque sans distance », déployé en 2016, en est l'illustration. Il consiste à proposer une banque proche de ses clients, non seulement sur le plan géographique, mais aussi et surtout sur le plan relationnel, en mariant le meilleur du digital et le meilleur de la proximité physique. Une banque dont l'accueil, l'accessibilité, l'écoute et les réponses, témoignent du respect qu'elle porte à ses clients. Une banque proactive et pratique qui cherche à apporter toujours plus de valeur ajoutée à ses clients dans la préparation et la réalisation de leurs projets de vie ou d'entreprise. Une banque qui ne met jamais ses clients à « distance ».



CONSTRUIRE UNE « BANQUE SANS DISTANCE » AU SERVICE DE NOS CLIENTS

Le choix de la BRED, pour les particuliers par exemple, n'est pas de spécialiser ses conseillers par gamme de produits (un même projet de vie pouvant nécessiter de l'épargne, du crédit et de l'assurance), mais de leur permettre de prendre en charge la totalité des besoins de leurs clients, avec des niveaux d'expertise en lien avec la clientèle qu'ils ont à accompagner.

L'organisation agile de la BRED lui permet également de s'adapter à tous les profils et à toutes les tailles d'entreprises. Les professionnels sont gérés en agence, les PME au sein des centres d'affaires et les ETI, grandes entreprises et institutionnels par la Banque de Grande Clientèle. La BRED cherche à comprendre les enjeux des entreprises clientes, à anticiper leurs besoins, à monter avec elles les solutions sur mesure pour favoriser leur pérennité et leur croissance. Bref, à être partenaire de long terme.

L'année record 2016 a également été riche en projets à l'international. Nous avons préparé l'ouverture d'une banque commerciale au Cambodge (BRED Bank Cambodia), officiellement lancée en février 2017, et une succursale bancaire aux Îles Salomon (BRED Bank Solomon) ouvrira ses portes à la fin du premier semestre de 2017.

La BRED poursuit ainsi son développement tant en France qu'à l'étranger, en investissant beaucoup dans la formation de ses équipes comme dans le digital. Banque coopérative, elle continue de développer son modèle de relation globale de proximité où qu'elle soit, au service de ses clients comme de ses territoires.



RÉSULTAT NET
EN HAUSSE
DE **12%**



PRODUIT NET
BANCAIRE
EN HAUSSE
DE **7%**
(HORS EXCEPTIONNEL)





Partout où vous avez besoin de nous

LA BRED VEUT RENDRE LA BANQUE
PLUS ACCESSIBLE ET PLUS PRATIQUE
POUR SES CLIENTS, EN LEUR APPORTANT
DAVANTAGE DE VALEUR AJOUTÉE
DANS LA PRÉPARATION
ET L'ACCOMPAGNEMENT DE LEURS
PROJETS DE VIE OU D'ENTREPRISE
DANS LA DURÉE.
EN COMBINANT LE MEILLEUR
DE LA BANQUE TRADITIONNELLE ET
LE MEILLEUR DE LA BANQUE EN LIGNE,
EN EXPLOITANT LES NOUVELLES
POSSIBILITÉS OFFERTES PAR LE DIGITAL,
NOUS TRAVAILLONS À DÉVELOPPER
LA BANQUE DE DEMAIN.

PARTICULIERS

La BRED innove, pour les particuliers

DEPUIS 5 ANS, LA BRED CONSTRUIT UNE « BANQUE SANS DISTANCE ». C'EST-À-DIRE UNE BANQUE QUI OFFRE LE MEILLEUR DE LA BANQUE EN LIGNE ET DE LA BANQUE TRADITIONNELLE EN PROPOSANT TOUJOURS DAVANTAGE DE SERVICES ET DE CONSEILS À VALEUR AJOUTÉE, TOUT EN SIMPLIFIANT LA VIE DE SES CLIENTS.

Elle fait donc évoluer en permanence ses outils et services en ligne pour faciliter l'usage au quotidien de la banque. C'est ainsi qu'au delà de son site web, la BRED propose une appli mobile sur Android et iPhone parmi les mieux notées du Marché.

Dès 2014, la BRED a été pionnière pour enrichir son offre de services en ligne avec des fonctionnalités à valeur ajoutée tels que le coffre-fort numérique, le collecteur de factures et la catégorisation automatique des écritures BRED.

En 2015, elle a simplifié à l'extrême le parcours client pour pouvoir réaliser, avec un niveau de sécurité fort, les opérations « sensibles » et achats sécurisés sur internet en « un clic ».

En 2016, la BRED a déployé l'ouverture de compte 100 % en ligne (moins de 8 minutes pour ouvrir un compte),

enrichi l'accompagnement de ses clients lors de la réalisation d'un crédit immobilier, avec un suivi via SMS à chaque nouvelle étape de sa mise en place et lancé la **première épargne connectée**, une solution simple qui permet d'inviter ses proches à contribuer à l'épargne d'un enfant mineur, par un simple paiement par carte bancaire sur Internet ou depuis un smartphone.

LANCEMENT DE L'AGRÉGATEUR BRED

Depuis février 2017, la BRED offre la possibilité à ses clients particuliers et professionnels personnes physiques, d'agréger tous leurs comptes bancaires (compte courant, carte, comptes titres, assurances vie, PEA, livrets d'épargne, épargne salariale) depuis un point d'entrée unique à la BRED. Une façon simple et pratique de garder une vue d'ensemble sur tous ses avoirs.

En s'appuyant sur la brique technique d'une Fintech, complétée de développements réalisés par ses propres équipes informatiques, la BRED a mis en place un service unique d'agrégation, avec plus de 150 établissements référencés. Conformément à ses valeurs, elle garantit à ses clients la sécurité absolue de leurs données personnelles. Un niveau d'exigence identique à celui mis en œuvre pour le traitement de ses propres données bancaires. De plus, elle respecte une

confidentialité totale en s'engageant à ne pas exploiter ces données pour son propre compte.

Banque coopérative, la BRED Banque Populaire innove pour et avec ses clients. Elle a choisi de co-construire avec eux les produits et services dont ils ont besoin. Si elle développe ainsi des solutions en mode agile, elle va plus loin encore et organise sa démarche dans le temps en créant le « LAB BRED », une communauté de clients sociétaires sollicitée à toutes les étapes du projet.



MOINS DE
8 MINUTES

pour l'ouverture
d'un compte
100 % en ligne



PLUS
DE **150**

banques
référéncées
sur l'agrégateur BRED

A man and a woman are sitting at a wooden desk, looking at a tablet together. The woman is leaning over the man, pointing at the screen. The man is resting his head on his hand, looking at the tablet. There are papers and a pen on the desk.

VERS UN SERVICE COMPLET DE GESTION DES FINANCES PERSONNELLES



Il s'agit d'une étape supplémentaire dans le développement de **nouveaux services de gestion budgétaire** qui seront complétés en 2017 par des services de gestion prévisionnelle, de catégorisation sur les comptes agrégés, de gestion d'enveloppes de dépenses et d'alertes enrichies, permettant de mieux suivre son budget et de piloter sa gestion. L'objectif recherché à terme, au-delà d'une simple gestion de budget, est d'offrir aux clients une plate-forme de services la plus complète du marché autour des **finances personnelles**.

PARTICULIERS

BRED Espace, la banque en ligne en France et à l'international

BRED ESPACE EST LA BANQUE EN LIGNE DE LA BRED. ELLE DÉPLOIE UN MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT ORIGINAL EN PROPOSANT UNE GAMME COMPLÈTE DE PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES EN LIGNE, À DESTINATION D'UNE CLIENTÈLE AFFINITAIRE DONT LA GESTION À DISTANCE EST CONFÉE À UN CONSEILLER ATTITRÉ.

UNE BANQUE SUR-MESURE POUR CHACUNE DE SES CLIENTÈLES CIBLES

En complémentarité du réseau d'agences de la BRED, BRED Espace a développé des compétences fortes sur certaines cibles de clientèles affinitaires comme :

- les étudiants, notamment ceux des grandes écoles
- les ultramarins en mobilité outre-mer/métropole
- les non-résidents
- les représentations françaises à l'étranger
- les professions libérales.

Chacune de ces clientèles est prise en charge par une équipe dédiée ayant une connaissance pointue des problématiques spécifiques rencontrées. La proximité géographique des équipes de BRED Espace, réunies sur un seul site, leur permet par ailleurs de travailler en synergie afin de proposer aux clients les solutions les plus complètes possibles.

Chaque client étant géré en portefeuille par un conseiller dédié, BRED Espace est ainsi capable d'assurer un service en ligne premium qui s'inscrit dans une relation de proximité avec ses clients.

UNE BANQUE EXPERTE DES PROBLÉMATIQUES DE MOBILITÉ

Expertes de la prise en charge des clients à distance, les équipes de BRED Espace maîtrisent la gestion de leurs problématiques de mobilité.

BRED Espace Etudiants et BRED Espace Grandes Écoles accompagnent les étudiants dans leurs déplacements de plus en plus fréquents à l'étranger, pour

Les étudiants en déplacement à l'étranger peuvent communiquer avec leur conseiller en lui envoyant des messages sécurisés depuis l'espace de connexion ou des e-mails



des stages, la poursuite de leurs études, voire pour leur première expérience professionnelle.

BRED Espace Outre-mer assure la continuité territoriale bancaire entre l'outre-mer et la métropole et permet l'équipement et le financement des ultramarins de part et d'autre des océans. BRED Espace Outre-mer les accompagne également dans leur mobilité à l'étranger.

Enfin, BRED Espace gère l'ensemble de la clientèle non-résidente et expatriée de la BRED, y compris les clients haut de gamme par le biais de son entité BRED Espace Banque Privée.

L'organisation des équipes sur des horaires élargis et le recrutement de collaborateurs polyglottes, apportent la souplesse nécessaire à la gestion d'une clientèle répartie à travers le monde.

LA SEULE BANQUE EN LIGNE CAPABLE DE FINANCER TOUS LES PROJETS DE SES CLIENTS

S'appuyant sur la gamme de produits et de services de la BRED, BRED Espace est aujourd'hui capable d'accompagner ses clients dans tous leurs projets, même les plus complexes, en particulier leurs besoins en financements :

- les prêts à la consommation et prêts étudiants,
- les financements immobiliers, des plus simples aux montages patrimoniaux les plus complexes, pris en charge par les conseillers spécialisés de BRED Espace Banque Privée. En particulier, les équipes de BRED Espace financent les projets immobiliers des non-résidents, français ou étrangers, qu'ils soient réalisés en France ou à l'étranger,
- enfin, BRED Espace Professions Libérales accompagne l'installation, le financement et le développement des professions



+
Pour en savoir plus,
rendez-vous sur :
bredespace.com

libérales qui souhaitent pour mieux gérer leur temps, être prises en charge par une banque en ligne dotée de conseillers bancaires attirés, comme de conseillers en gestion privée dédiés.

BRED Espace propose aujourd'hui une offre complète en ligne, de produits et services bancaires et d'assurance, avec un suivi personnalisé réalisé par des conseillers attirés. Elle permet ainsi à tous ceux (étudiants, chefs d'entreprise, cadres supérieurs, professions libérales, Français de l'étranger, Domiens, etc.) qui connaissent une grande mobilité géographique ou une forte contrainte de temps, d'être suivis bancairement, en bénéficiant d'une forte proximité relationnelle.

BRED Espace les accompagne ainsi dans la durée et couvre l'ensemble de leurs champs de préoccupation, sur de larges plages horaires et où qu'ils soient dans le monde.

DOUBLE RELATION ÉTUDIANTS

+
Depuis octobre 2016, la BRED propose aux étudiants un dispositif relationnel original. Les étudiants disposent en effet de deux conseillers dédiés :

- leur conseiller en agence s'ils souhaitent un rendez-vous physique
- leur conseiller BRED Espace pour les moments où ils préfèrent être pris en charge à distance.

BRED Espace a créé pour cela une structure spécifique, BRED Espace Étudiants, avec des binômes qui se relayent sur des horaires élargis afin d'offrir la même disponibilité et accessibilité aux clients métropole comme outre-mer.

Avec la double relation, les étudiants n'ont plus à choisir entre l'agence et la banque en ligne ; la BRED leur offre les deux !

GRANDE CLIENTÈLE

Un panel d'offres sur mesure, au service de la stratégie des entreprises de taille intermédiaire et des grandes entreprises

LA BRED MET AU SERVICE DES ENTREPRISES UNE ÉQUIPE STABLE DE COLLABORATEURS EXPÉRIMENTÉS CONNAISSANT LES SECTEURS D'ACTIVITÉ, LES MÉTIERS, LES SPÉCIFICITÉS ET LES IMPÉRATIFS DE LA GRANDE CLIENTÈLE (UN MIDDLE OFFICE IMMOBILIER INTÉGRÉ, UN MIDDLE OFFICE ET BACK OFFICE FINANCEMENT DÉDIÉS, UN MIDDLE OFFICE ET BACK OFFICE FLUX DÉDIÉS...).



Les responsables de clientèle sont les interlocuteurs uniques des clients entreprises qu'ils accompagnent.

En liaison directe avec les métiers experts (salle des marchés, informatique, back office, international...), ils disposent de l'information et des pouvoirs de décision nécessaires à **une coopération étroite, réactive et efficace**.

La BRED est organisée par grands secteurs d'activité pour offrir les meilleurs niveaux d'analyse et de conseil :

- grande distribution, distribution spécialisée ;
- énergie & télécoms, loisirs ;
- agroalimentaire ;
- professions de l'immobilier ;
- institutionnels , etc.

La BRED offre **une combinaison unique d'expertises pointues**, orchestrée par des responsables de clientèle de haut niveau pour une compréhension fine des attentes de leurs interlocuteurs et la construction commune de solutions sur mesure.

→ FINANCEMENT

Le financement de l'ensemble des opérations stratégiques :

- investissement d'envergure, rapprochement d'entreprises, croissance externe, refinancement, repositionnement d'actifs immobiliers...
- montage et structuration d'opérations sur mesure, bancaires et non bancaires tels que financement d'actifs et de projets au delà des seules signatures corporate, financements syndiqués et crédits d'acquisition, Euro PP et autres supports obligataires... grâce à la conjugaison d'expertises multiples que nous mettons en synergie.

L'accompagnement des programmes de financement de marché court terme

La salle des marchés de la BRED est un des tous premiers acteurs de la place en matière d'EUROS CP et de billets de trésorerie.

Des solutions d'affacturage pointues : levée de cash dans les filiales européennes, opérations dédiées, reverse factoring, programmes syndiqués.

Une **activité de leasing mobilier et immobilier** comprenant également des solutions pour **financer localement les filiales**, les actifs informatiques et flottes de véhicules.



LA BRED OFFRE UNE COMBINAISON

unique d'expertises pointues, orchestrée par des responsables de clientèle de haut niveau



→ GESTION DES FLUX

Des solutions reconnues de cash management et de gestion de flux de masse en France et à l'étranger.

Des solutions d'encaissement et de paiement sur mesure développées avec les grands clients, parfaitement adaptées aux spécificités de leurs métiers et aux meilleures normes de qualité.

Une gestion quotidienne des flux robuste, agile et de grande qualité.

Un partenaire à l'écoute et à la pointe des enjeux : transformation digitale des parcours clients, sécurisation des processus de paiement, lutte contre la fraude, usages du temps réel, etc.

→ DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Un financement et une sécurisation des opérations de négoce international

Un accompagnement sur mesure pour le **financement transactionnel ou structuré des matières premières avec notre filiale à Genève de commodity trade finance**.

Une optimisation du financement local de filiales européennes avec notre solution d'affacturage homogène et centralisée.

Grâce à notre présence dans les DOM et COM et à nos filiales bancaires à l'étranger, un relais efficace des projets de développement hors de métropole.

→ PLACEMENT ET INVESTISSEMENT

Conseil et gestion des placements et investissements qui tiennent compte des contraintes statutaires, réglementaires et contractuelles spécifiques et des exigences de performance des métiers, en lien avec la salle des marchés et la société de gestion de la BRED.

Des mandats de gestion construits en fonction de la stratégie d'investissement de chaque investisseur grâce aux expertises de notre société de gestion. Les solutions pour dynamiser le rendement de portefeuilles obligataires sont assorties d'un service de reporting réglementaire de qualité.

La salle des marchés propose **des solutions de gestion des risques de change et de taux sur mesure**.

BRED, la banque de la PME et de son dirigeant

À LA BRED, CHAQUE ENTREPRISE DISPOSE D'UN CONSEILLER UNIQUE, RECONNU POUR SON PROFESSIONNALISME. CETTE RELATION PRIVILÉGIÉE LUI PERMET DE MOBILISER ET D'ORCHESTRER UNE PALETTE D'EXPERTISES ET D'INTERLOCUTEURS POUR APPORTER DES SOLUTIONS SUR MESURE. CETTE PROXIMITÉ HUMAINE, ALLIÉE À L'ENGAGEMENT DES ÉQUIPES, LEUR AUTONOMIE ET LEUR AGILITÉ, ASSURE UNE GRANDE RÉACTIVITÉ ET L'ASSURANCE DE TISSER SUR LE LONG TERME, UN PARTENARIAT GAGNANT.

UNE APPROCHE À 360°

La BRED accompagne l'ensemble des champs de préoccupation (haut de bilan, poste clients, gestion financière, international...) de chaque entreprise cliente qu'elle soit une grande entreprise, une ETI ou une PME grâce à **des expertises complètes et pointues**. La BRED anticipe les impacts des projets structurants de l'entreprise sur les revenus et le patrimoine du dirigeant et de sa famille : cession d'actifs d'exploitation, transmission, etc.

Les équipes de la Banque Privée, tant ingénieurs patrimoniaux que gestionnaires d'actifs, sont à la disposition des clients pour les accompagner tout au long de leurs projets de vie.

UNE OFFRE COMPLÈTE ET EXPERTE AU SERVICE DE LA STRATÉGIE DES PME

Financement

Financement des projets de développement, de l'innovation, structuration de dette, élargissement ou optimisation des solutions de financement au-delà de la dette bancaire, solutions d'affacturage, leasing sur les actifs d'exploitation, industriels ou immobiliers.

Fusions – Acquisitions

Un service complet pour les cessions et transmissions : évaluation financière, identification et approche de repreneurs, accompagnement dans les négociations, structuration de l'opération.

Capital – Investissement

Financement en fonds propres des projets de développement. Opérations de transmission et cession, recomposition d'actionnariat, renforcement d'un pôle majoritaire, sortie de minoritaires.

Ingénierie Patrimoniale et Financière

Réalisation d'un bilan fiscal, juridique et financier du patrimoine des dirigeants, constitué par leur entreprise. Accompagnement et conseil pour les décisions de préparation d'une cession ou de transmission.

Gestion privée

Conseil en gestion fiscale du patrimoine hors entreprise du dirigeant. Conseil en allocation d'actifs. Gestion sous mandat.

Ingénierie sociale

Un dispositif de compléments de rémunération, couverture santé, titres cadeaux, titres restaurants, pour motiver les salariés sans alourdir les charges de l'entreprise.

Gestion du risque de change et de taux d'intérêt

Solutions appropriées de gestion du risque de change et de taux d'intérêt, avec la salle des marchés de la BRED.

Financement des projets à l'international

Réalisation de financements et sécurisation d'opérations d'import/export, avec un large réseau de correspondants. Conseil en identification de relais de croissance à l'étranger.



LA BRED
OFFRE

aux entreprises et
à leurs dirigeants
une approche
à 360°

PROFESSIONNELS : COMMERÇANTS ET ARTISANS, AGRICULTEURS, PROFESSIONS LIBÉRALES

Un conseiller unique, pivot de la relation

La BRED accompagne ses clients, commerçants, artisans, agriculteurs, professions libérales dans une double relation, à la fois professionnelle et privée.

Parce que les décisions professionnelles et patrimoniales des chefs d'entreprise sont souvent imbriquées, la BRED met à leur disposition un conseiller unique, qu'il s'agisse de leurs projets personnels ou professionnels. Il intervient en lien, le cas échéant, avec nos experts en matière de flux, IARD, ingénierie sociale, développement international, réseaux de franchise... Les spécialistes de la banque privée et de la gestion d'actifs peuvent également être mobilisés pour des questions d'ordre patrimonial, juridique, de prévoyance... Tous les experts sont aussi à disposition pour anticiper la préparation de la retraite ou la cession d'une entreprise ou d'un cabinet professionnel dans les meilleures conditions fiscales et patrimoniales.

Une banque réactive et disponible

Attentifs à la qualité de ses services, la BRED privilégie la disponibilité des conseillers, dans les agences ou sur rendez-vous chez leur client. Réactifs, ils sont joignables directement par mail ou téléphone. La BRED vient par ailleurs d'optimiser les fonctionnalités de son espace bancaire professionnel BRED Connect, accessible depuis un smartphone ou une tablette et qui permet à ses clients d'être connectés à leur banque à tout moment.

Une proximité avec les métiers

Créée par des professionnels pour répondre à leurs besoins spécifiques de financement, la BRED a tissé des liens étroits avec les différents métiers. Elle agit avec les chambres de métiers et de l'artisanat, les chambres de commerce et d'industrie et les organisations professionnelles afin de faciliter la création, le développement et la transmission/reprise d'entreprises, et valoriser les métiers et l'apprentissage des jeunes. Elle déploie par ailleurs une démarche collaborative pour tester avec ses clients la pertinence des nouvelles

offres, comme par exemple les solutions innovantes de fidélisation et de gestion de la relation client pour les commerçants.

Des solutions différenciées

Les conseillers sont à même de préconiser les solutions bancaires et d'assurance les mieux adaptées à chaque activité.

Une connaissance des spécificités de chaque métier, acquise notamment au contact des organisations professionnelles, a en effet conduit à différencier les offres. Des solutions spécifiques sont par exemple proposées aux agriculteurs, notamment une formule de financement à moyen terme du matériel agricole, et aux professions libérales pour racheter une clientèle, acquérir du matériel, réaménager leurs locaux, acquérir les murs de leurs cabinets ou local professionnel.

Une banque engagée aux côtés des professionnels

Impliquée sur ses territoires, la BRED mobilise ses ressources et participe au développement du tissu économique local en finançant les investissements des entrepreneurs. Son approche des financements tend à réduire le formalisme, accélérer les délais, alléger les garanties personnelles grâce à la Socama, première société de caution mutuelle de France.

Ouverte aux nouvelles technologies

Consciente des enjeux du numérique pour ses clients, la BRED intègre les évolutions les plus récentes offertes par les nouvelles technologies. La gamme monétique s'est notamment enrichie de terminaux de paiement sans contact. Par ailleurs, une solution de paiement express permet aux commerçants d'être instantanément réglés par leurs clients grâce à un simple e-mail.

DES AGENCES ET DES EXPERTS DÉDIÉS AUX PROFESSIONS LIBÉRALES



Proche des professions libérales, la BRED a ouvert au cœur de Paris et à Rouen en Normandie, des agences entièrement dédiées. Un interlocuteur attitré, intégrant dans une approche globale les problématiques professionnelles et privées de ses clients, est à leur disposition sur place, dans un cadre haut de gamme, mais aussi à distance ou sur rendez-vous dans leurs bureaux ou cabinets professionnels. Un concept déjà largement plébiscité par nos clients dans nos territoires d'outre-mer.

Une gestion de pointe pour les clients patrimoniaux

LA GESTION D'ACTIFS

La BRED met au service de ses clients en gestion privée et en gestion de fortune, une architecture globale de conseil et de gestion d'actifs reposant sur notre salle des marchés, notre société de gestion Promepar Asset Management et notre assureur Prepar-Vie.

UNE SALLE DES MARCHÉS POUR CEUX QUI GÈRENT EUX-MÊMES

Certains clients (institutionnels ou banque privée) préfèrent conserver – parfois via des sociétés de gestion captives – la gestion directe d'une partie de leurs actifs.

La salle de la BRED leur offre des solutions « vanille » ou sur mesure : monétaires, obligataires, actions ou dérivés, devises... (chaque domaine s'appuyant sur une dizaine d'opérateurs experts).

LA GESTION POUR LA CLIENTÈLE PRIVÉE

Pleinement ancrée dans le réseau, la Gestion Privée s'articule autour des activités de conseils patrimoniaux et fiscaux, de gestion d'actifs et de gestion du passif de ses clients.

La Gestion d'actifs pour cette clientèle s'opère en coopération étroite avec les filiales Promepar Asset Management et Prepar-Vie.

UNE PRÉSENCE EXPERTE AU PLUS PRÈS DE NOS CLIENTS

BRED Banque Privée est implantée au cœur de chacune des régions de la BRED, une organisation qui permet d'offrir un service sur mesure en fonction des typologies de nos clients :

- les clients disposant d'actifs financiers de 50 K€ à 150 K€ sont suivis par un Conseiller Privé en agence ;
- les clients disposant d'actifs financiers entre 150 K€ et 2 M€ sont suivis par un conseiller patrimonial spécialisé, au sein de l'un de nos 11 cercles patrimoniaux

(dédiés à la gestion privée) implantés dans les métropoles des territoires BRED : Paris, Neuilly, Vincennes, Caen, Rouen, Fort-de-France, Pointe-à-Pitre, Saint-Denis de La Réunion ;

- enfin, pour les clients souhaitant une relation 100 % digitale, BRED Banque Privée a créé une structure patrimoniale au sein de notre banque en ligne, BRED Espace ;
- les clients disposant d'actifs financiers de plus de 2 M€ bénéficient d'un suivi au sein du Cercle Premier (dédié à la gestion de fortune), implanté place de l'Opéra à Paris.



UN DISPOSITIF PARTICULIER PLÉBISCITÉ PAR NOS CLIENTS : LA DOUBLE RELATION COMMERCIALE

Chaque client suivi en Banque Privée au sein d'un Cercle Patrimonial, se voit proposer une double relation commerciale avec :

- un conseiller en agence, pour la gestion de son compte, de ses opérations courantes et de ses moyens de paiement ;
- un conseiller patrimonial en Cercle, pour l'optimisation de sa gestion d'actifs, la maîtrise de sa fiscalité, ses financements.

Par ailleurs, tous nos clients sont invités à participer à des manifestations événementielles : rencontres thématiques, événements prestigieux...

UN CERCLE PREMIER, DÉDIÉ À LA GESTION DE FORTUNE

Destiné à accueillir les clients disposant de plus de 2 millions d'euros d'actifs dans nos livres, le Cercle Premier offre des services et des moyens spécifiques :

- la mise en place systématique d'un bilan patrimonial assorti de recommandations personnalisées
- une « assistance technique » pour l'élaboration des déclarations fiscales et le suivi global des problématiques fiscales de ses clients
- des réponses adaptées aux différentes problématiques de ses clients grâce à des partenariats avec les meilleurs spécialistes de la place dans divers domaines (défiscalisation, transactions immobilières, reconstitution de carrières, assurances de biens atypiques, prévoyance...).

PROMEPAR

ASSET MANAGEMENT



DES EXPERTISES COMPLÉMENTAIRES ET POINTUES AU SEIN DE LA BRED

BRED Banque Privée met à disposition de tous ses clients et notamment pour les problématiques les plus spécifiques ou les plus pointues, des équipes d'experts, mobilisables à tout moment :

- **Ingénierie patrimoniale** : fiscalité, organisation et transmission de patrimoine
- **Ingénierie financière** : opérations de haut de bilan, valorisations et cessions d'entreprises
- **Ingénierie immobilière** : équipe spécialiste des montages complexes et des opérations de financement en immobilier.

Ces pôles spécialisés, complémentaires, apportent une réponse aux besoins spécifiques des clients, qu'ils soient chefs d'entreprises, dirigeants, cadres actifs, retraités ou rentiers.

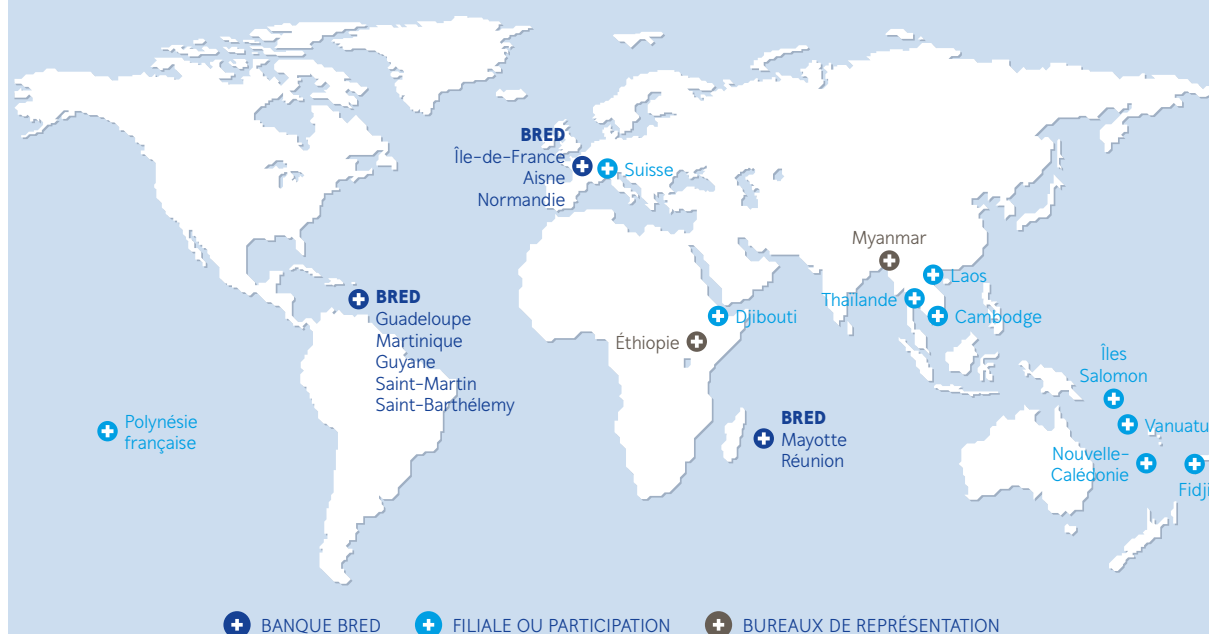
NOS COMPÉTENCES INTERNES ET UNE SÉLECTION DE PARTENAIRES EXTÉRIEURS RECONNUS

- **Gestion d'actifs** : Promepar AM, salle des marchés, OPC en architecture ouverte, Natixis Bank Luxembourg
- **Assurance-Vie** : Prepar-Vie, Natixis Life (Groupe BPCE), et autres assureurs sélectionnés
- **Investissements Immobiliers** : Crédit Foncier Immobilier (Groupe BPCE) et autres partenaires reconnus
- **Conseils en défiscalisation IR** : Fipromer (Groupe BRED – conseils en investissements Girardin), sélection de FIP, de FCPI, de SCPI fiscales, Sofica
- **Défiscalisation ISF** : investissements PME, holdings ISF
- **Autres solutions** d'investissements spécifiques, avec des partenaires de premier ordre : private equity et capital-risque, investissements en dette privée, bois et forêts.

INTERNATIONAL

Le Groupe à l'international et dans les TOM, le développement au cœur de la stratégie de la BRED

• NOS IMPLANTATIONS DANS LE MONDE



• NOS COLLABORATEURS DANS LE MONDE

5 500
COLLABORATEURS
DANS LE MONDE

dont **25%**
à l'international
et dans les COM



D'INFOS
BRED.FR

LE CŒUR DE MÉTIER DE LA BRED EST LA BANQUE COMMERCIALE EN MÉTROPOLE ET DANS LES DOM MAIS AUSSI DANS LES COM ET À L'INTERNATIONAL, OÙ ELLE POURSUIT UNE CROISSANCE CIBLÉE DANS LA CORNE DE L'AFRIQUE (DJIBOUTI, ÉTHIOPIE), EN OCÉANIE (NOUVELLE-CALÉDONIE, VANUATU, ÎLES SALOMON, ÎLES FIDJI) ET EN ASIE DU SUD-EST (LAOS, CAMBODGE, MYANMAR).

En cohérence avec la stratégie de développement de nos hubs régionaux, la BRED ouvre de nouvelles banques : l'une au Cambodge tout début 2017, l'autre aux Îles Salomon, en fin de premier semestre 2017. La BRED se développe dans des pays aux taux de croissance élevés, où le taux de bancarisation est faible et où elle peut apporter de la valeur ajoutée dans le paysage bancaire local.

La BRED a défini trois axes de développement :

- le développement d'une banque commerciale faite pour les particuliers, les artisans et commerçants et les entreprises, dont les PME, fort vecteur de croissance pour les pays où nous sommes présents,
- la qualité de service : faire en sorte, dans chaque pays, d'atteindre un standard de qualité de service pour les particuliers comme pour les entreprises,
- la création de produits, comme le crédit consommation débloqué en moins de 72h, ou encore le porte-monnaie électronique, utilisable avec quasiment n'importe quel téléphone portable. Ce compte offre des services bancaires simples mais innovants : le paiement de factures d'électricité ou le retrait d'argent au distributeur sans carte bancaire. Lancé à Djibouti, ce service sera aussi distribué dans d'autres pays : au Cambodge dès l'ouverture de la banque et aux Îles Fidji au premier trimestre 2017, puis au Laos.

LA BRED FINANCE AUSSI DES ENTREPRISES DE NÉGOCE INTERNATIONAL

Présente à Genève depuis plus de 25 ans sous forme de succursale, la BRED a filialisé en 2015 son activité de financement de commerce international à Genève (BIC-BRED (Suisse) SA). En 2016, notre filiale a connu une belle croissance. La BIC-BRED (Suisse) SA a pour vocation d'accompagner le développement d'entreprises de négoce, actives dans les matières premières énergétiques, agricoles et les métaux depuis l'une des premières places mondiales de ses marchés. Banque intervenant dans des financements transactionnels et/ou revolving, la BIC-BRED (Suisse) SA apporte également une palette élargie de produits et services destinés à offrir à sa clientèle une prestation de premier ordre.



2 NOUVELLES BANQUES

au Cambodge et aux Îles Salomon en 2017



PLUS DE 7%

de croissance annuelle au Cambodge

Coopérative et ouverte, pour nos 165 000 sociétaires

ANCRAGE TERRITORIAL, RÉPONSES CONCRÈTES AUX BESOINS DE L'ÉCONOMIE RÉELLE ET DES CLIENTÈLES LOCALES, SOUTIEN AUX ACTEURS DE LA VIE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE, LA BRED PERPÉTUE DES VALEURS COOPÉRATIVES ET MUTUALISTES QU'ELLE FAIT VIVRE EN PRIVILÉGIANT LE LIEN SOCIAL ET L'HUMAIN.

Depuis sa création, la BRED propose une approche de son métier de banquier qui se veut au plus près des clients et de leurs besoins, dans une démarche qui favorise l'économie réelle et le développement des territoires.

Coopérative bancaire, la BRED s'attache à mettre en œuvre une capacité « d'entreprendre autrement », fondée sur une activité économique qui développe avant tout une approche de long terme, au delà d'un rendement financier de court terme.

Cette démarche est soutenue par nos 165 000 sociétaires, qui possèdent le capital de la BRED et en sont donc les propriétaires. Leur confiance dans notre modèle se concrétise par le succès de chaque augmentation de capital. En 2016, plus de 24 700 clients ont choisi de devenir nouveaux sociétaires et de devenir ainsi des acteurs et des garants du développement de la BRED.

Chaque client peut devenir sociétaire et faciliter ainsi l'expression des valeurs coopératives. Pour renforcer ce lien de confiance avec les sociétaires, des réunions sont organisées dans nos agences, pour les informer et les écouter. Ces réunions en agence sont de véritables événements qui font vivre le sociétariat dans toutes ses dimensions. Ce dialogue est conforté par notre site bred-societaires.fr, qui offre un espace d'information et d'échange sur les sujets liés au modèle coopératif, le fonctionnement et l'engagement sociétal.

ENGAGÉE ET SOLIDAIRE

La BRED est engagée dans la réussite économique et humaine de ses territoires en exerçant d'abord son métier de banquier au plus proche des clients et de leurs besoins, en concordance avec l'intérêt économique de ces régions, mais aussi au travers de l'engagement dans des actions d'utilité collective accompagnant les initiatives des sociétaires et de la société civile.





BIEN EXERCER NOTRE MÉTIER DE BANQUIER

C'est la meilleure façon de répondre aux attentes des clients et de la société. Une banque est un élément essentiel au développement d'un territoire. Elle contribue, par les financements des projets des individus comme ceux des entreprises, au dynamisme économique de la région. La BRED s'est efforcée comme les années précédentes, de poursuivre une politique de financement soutenue : fin 2016, le montant des encours moyens des crédits (particuliers, professionnels, entreprises et institutionnels) s'est accru de 6,9 % par rapport à 2015.

VALORISER LES HOMMES ET LES FEMMES DE LA BRED

Dans un secteur en profonde mutation, la BRED a adopté une stratégie créatrice de valeur pour la communauté des hommes et des femmes qui travaillent à la BRED. Former, valoriser nos collaborateurs, faire en sorte qu'ils puissent être en constante évolution professionnelle et avoir plaisir à travailler. La politique sociale repose sur un investissement important en formation, un dialogue social permanent de qualité et une orga-

nisation qui développe l'employabilité, favorise l'autonomie en même temps que la reconnaissance collective, via l'intéressement et la participation de la BRED.

SOUTENIR LES INITIATIVES FAVORISANT L'INSERTION

De plus en plus de personnes fragilisées se retrouvent dans des situations difficiles qu'elles ont beaucoup de mal à surmonter et qui ne facilitent pas leur retour comme acteurs économiques à part entière. La BRED apporte son aide à un certain nombre d'organismes dont la mission est de promouvoir des solutions d'accompagnement qui favorisent la réinsertion ou qui proposent des activités créatrices d'emplois et utiles à la collectivité.

Adie, Fondation de la 2^e Chance, Habitat et Humanisme, Union Sportive Créteil Voile, Les Écoles de la 2^e Chance, etc.

FAVORISER L'ÉGALITÉ DES CHANCES

Se mobiliser pour l'égalité des chances est un sujet majeur à la BRED. Si l'égalité des chances est évidemment nécessaire en termes d'efficacité économique, c'est aussi une urgence morale, tout autant qu'un impératif pour la paix civile. C'est pourquoi la BRED travaille beaucoup sur l'égalité des chances à travers de nombreuses structures qui par exemple soutiennent les jeunes méritants de tout milieu et de toute origine, facilitent leur parcours scolaire ou professionnel, et les ouvrent aux valeurs de la citoyenneté.

Fondation de la Légion d'Honneur « Un avenir ensemble », Internat de la Réussite Martinique, le Café de l'Avenir, Harmonie Mékong, etc.

FACILITER LA TRANSMISSION DES SAVOIRS

Très attachée à l'apprentissage et au développement personnel, la BRED soutient différentes initiatives relatives à la formation et à la transmission des savoirs qui s'inscrivent dans les diverses déclinaisons de la proximité.

Fonds de dotation Françoise Giroud, Rencontres Économiques d'Aix-en-Provence, Fondation HEC, Les Nocturnes de l'économie en Île-de-France, etc.



DÉVELOPPER L'ART ET LA CULTURE

La diversité culturelle est une force motrice du développement et une démarche vitale pour notre vie en société parce qu'elle favorise le mieux-vivre, le lien social et l'attractivité du territoire. Placer la culture au cœur du développement est donc un investissement capital, raison pour laquelle la BRED soutient des initiatives culturelles et artistiques sur nos territoires.

Fondation Flaubert de l'Université de Rouen, Fondation d'Entreprise Banque Populaire, Classique au vert, le Ratraît, les Musicales de Bagatelle, etc.



SYNTHÈSE DES RÉSULTATS 2016



COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ COMPTABLE

(EN MILLIONS D'EUROS)

	2016
PRODUIT NET BANCAIRE	1 095,0
Frais de personnel hors intéressement et participation	-336,7
Intéressement et participation	-47,0
Services extérieurs	-203,2
Impôts et taxes	-40,8
Dotations aux amortissements des immobilisations	-39,5
TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION	-667,2
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	427,8
Coefficient d'exploitation	60,9%
Coût du risque	-73,5
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	354,3
Quote-part de résultat net des entreprises mises en équivalence	26,2
Gains ou pertes sur autres actifs	21,8
Pertes de valeur des écarts d'acquisition	-0,9
RÉSULTAT AVANT IMPÔT	401,4
Impôts sur les bénéfices	-133,6
RÉSULTAT NET	267,8
Intérêts minoritaires	-1,4
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE	266,4

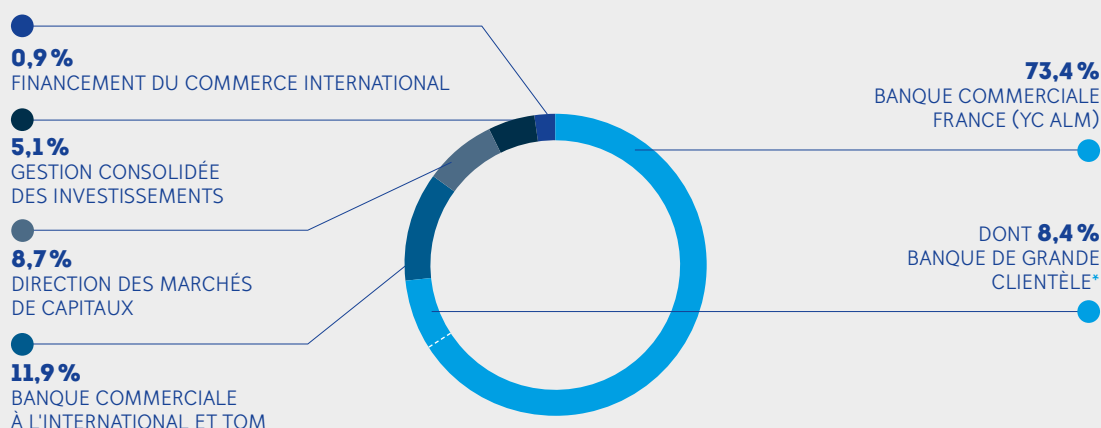
Les chiffres présentés sont les éléments financiers consolidés de la BRED établis selon le référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne.

COMPTE DE RÉSULTAT HORS ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS

(EN MILLIONS D'EUROS)

	2015	2016	2016/2015	
PRODUIT NET BANCAIRE	1 016,3	1 086,3	70,1	+ 6,9%
Charges d'exploitation	639,1	660,8	21,6	+ 3,4%
Résultat brut d'exploitation	377,1	425,6	48,4	+ 12,8%
Coefficient d'exploitation	62,9%	60,8%	- 2,1 points	
Résultat d'exploitation	298,9	352,0	53,1	+ 17,7%
Résultat courant avant impôts	326,0	382,9	56,9	+ 17,4%
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE	235,7	264,5	28,7	+ 12,2%

RÉPARTITION DU PNB (hors éléments exceptionnels) PAR PÔLE D'ACTIVITÉ



Le PNB des filiales et des participations bancaires à l'international est traité en fonction du pourcentage d'intérêt indépendamment du mode de traitement comptable.

* ETI, Institutionnels, professions de l'immobilier...

L'augmentation des charges d'exploitation de 3,4 % (hors éléments exceptionnels) traduit la volonté de la BRED de poursuivre son développement en apportant toujours plus de valeur ajoutée à ses clients et à ses collaborateurs.

Les charges de personnel hors intéressement et participation progressent de 2,6 %. L'intéressement et la participation augmentent de 8,4 %.

Les impôts et taxes sont en croissance de 7 M€, sous l'effet de contraintes réglementaires telles que l'augmentation de 4,2 M€ de la contribution au Fonds de Résolution Unique et la cotisation de 1,7 M€ appelée par le Fonds de Garantie des Dépôts et de Résolution. La charge liée à ces deux Fonds s'établit pour la BRED à plus de 10 M€ en 2016, contre moins de 5 M€ en 2015.

Les autres charges d'exploitation (y compris amortissements) sont en hausse de 4,3 %. La BRED a choisi d'investir fortement dans le digital et a augmenté de plus de 40 % le nombre d'heures de formation depuis 2011. Elle a en outre, lancé un programme d'amélioration et d'évolution de l'organisation de son réseau d'agences pour répondre aux nouvelles attentes des clients.

Elle a aussi décidé de rénover son siège quai de la Rapée à Paris. Par ailleurs, des projets liés aux évolutions de la réglementation ont pesé sur le niveau de ses charges.

Le résultat brut d'exploitation, en hausse de 12,8 % (hors éléments exceptionnels), bénéficie du fort accroissement du PNB et d'une moindre augmentation des charges.

La BRED affiche un coefficient d'exploitation de 60,8 % hors éléments exceptionnels (60,9 % en comptable), un niveau très compétitif dans le paysage bancaire français.

Le coût du risque est en recul de 12,1 %.

La BRED bénéficie de 26,2 M€ de quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence.

Elle a en outre réalisé une plus-value immobilière de près de 22 M€ (traitée comme un élément exceptionnel).

Le résultat net part du groupe s'établit au niveau historique de 266,4 M€ en comptable, en progression de 11,9 %. Retraité des éléments exceptionnels, il atteint 264,5 M€ (+ 12,2 %).

www.bred.fr

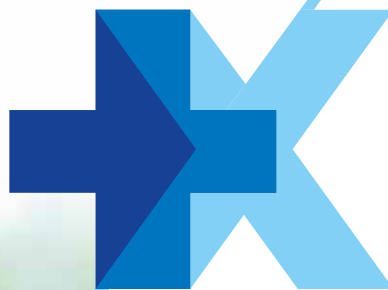
Siège social : 18, quai de la Rapée – 75012 Paris

Tél. : 01 48 98 60 00

-
- Document réalisé par la Direction de la communication institutionnelle
 - Conception et réalisation : BQ Studio
 - Impression : PP&C
 - Crédits photo : DR, Nicola Gleichauf, Rémy Deluze et IStock



BRED Banque Populaire – Société anonyme coopérative de banque populaire régie par les articles L.512-2 et suivants du Code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit, au capital de 839 838 568,09 euros – Siège social : 18, quai de la Rapée – 75604 PARIS Cedex 12 – 552 091 795 R.C.S – Paris – IDENT.TVA FR 09 552 091 795 – Intermédiaire en assurances immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 003 608.



**UNE BANQUE
SANS DISTANCE
SAIT FAIRE SIMPLE
QUAND TOUT
PARÂÎT COMPLIQUÉ**

**CHANGEZ POUR LA BRED,
ON S'OCCUPE DE TOUT.**

BRED

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



BANQUE & ASSURANCE

BRED Banque Populaire - Société anonyme coopérative de Banque Populaire régie par les articles L.512-2 et suivants du Code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit, au capital de 839838568,09 euros. Siège social : 18, quai de la Rapée - 75604 Paris cedex 12 552 091 795 RCS Paris Ident. TVA FR 09 552 091 795 - Intermédiaire en assurances immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 003 608. Crédit photo : Getty Images. BABEL



Trajectoire des résultats et des ratios de gestion depuis 2012

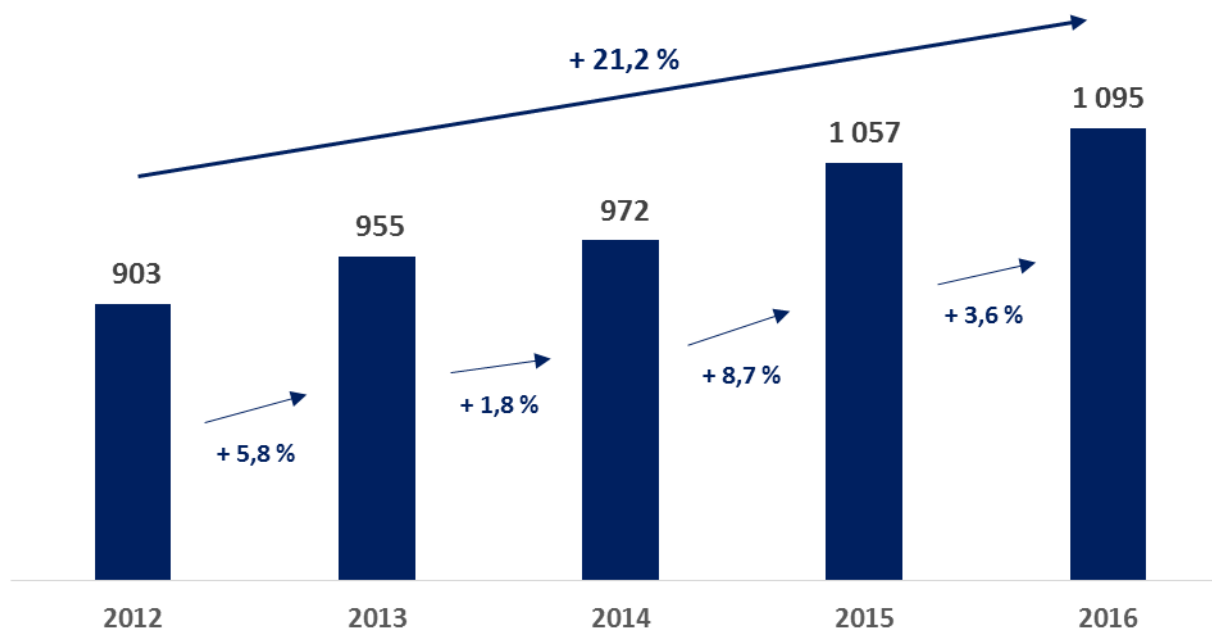


TRAJECTOIRE DES RÉSULTATS ET DES RATIOS DE GESTION DEPUIS 2012

Progression du PNB consolidé

Comptable

en M€

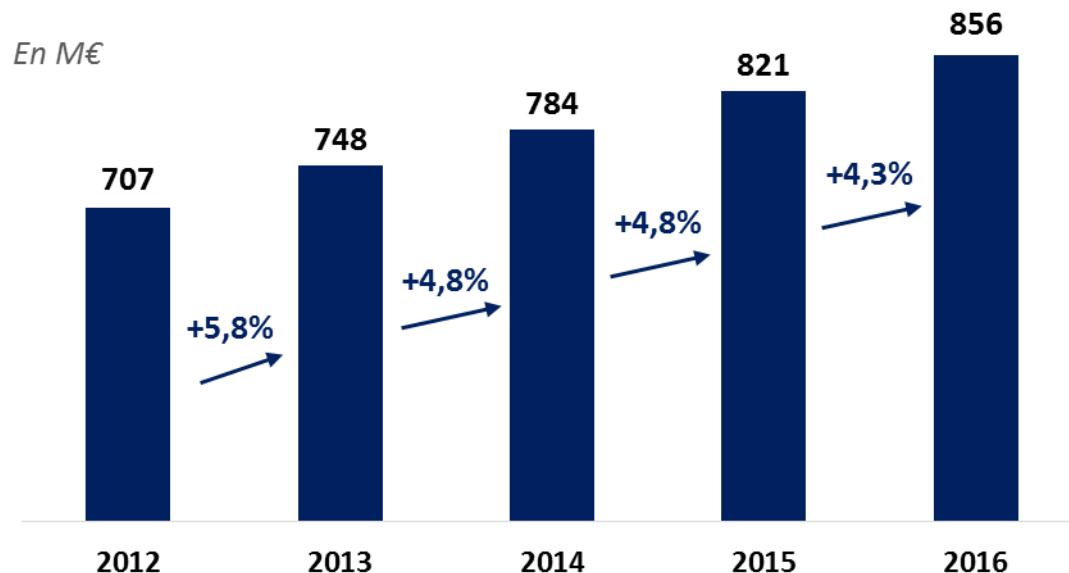




TRAJECTOIRE DES RÉSULTATS ET DES RATIOS DE GESTION DEPUIS 2012

Progression du PNB de la Banque commerciale France

Hors éléments exceptionnels, yc filiales rattachées et ALM

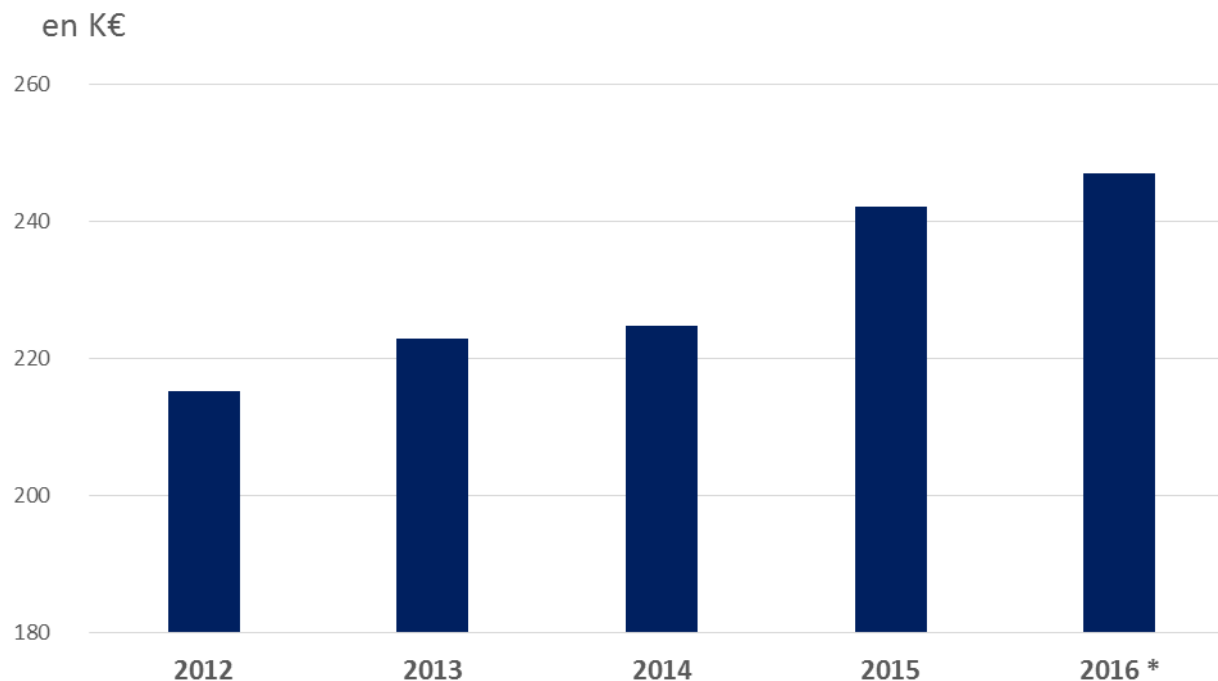




TRAJECTOIRE DES RÉSULTATS ET DES RATIOS DE GESTION DEPUIS 2012

Progression du PNB par ETP consolidé

Comptable



Effectifs hors Banque Calédonienne d'Investissement

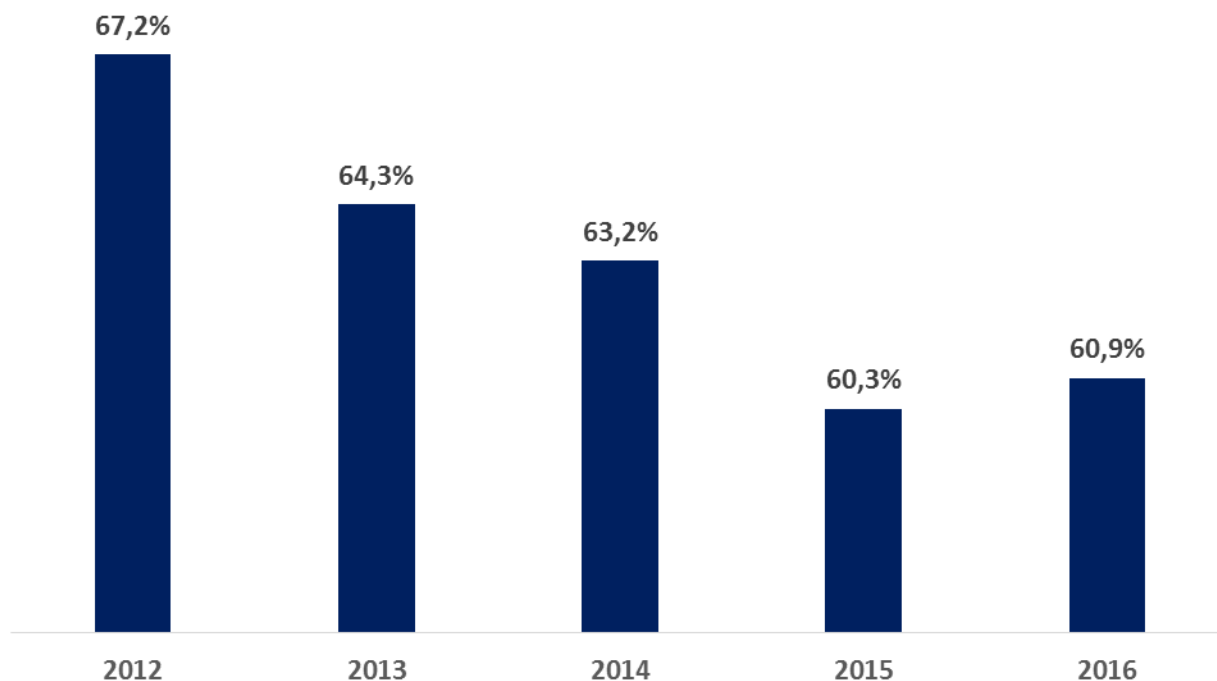
* Effectifs 2016 yc Bred Bank Cambodia



TRAJECTOIRE DES RÉSULTATS ET DES RATIOS DE GESTION DEPUIS 2012

Évolution du coefficient d'exploitation consolidé

Comptable

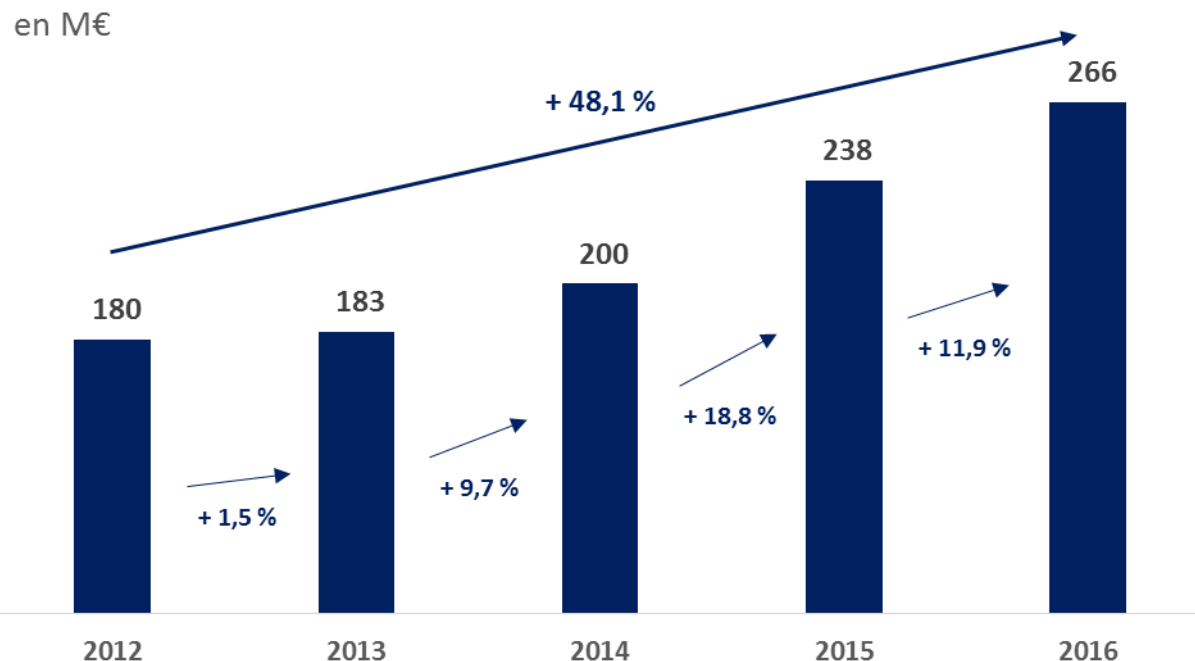




TRAJECTOIRE DES RÉSULTATS ET DES RATIOS DE GESTION DEPUIS 2012

Progression du Résultat Net consolidé

Comptable

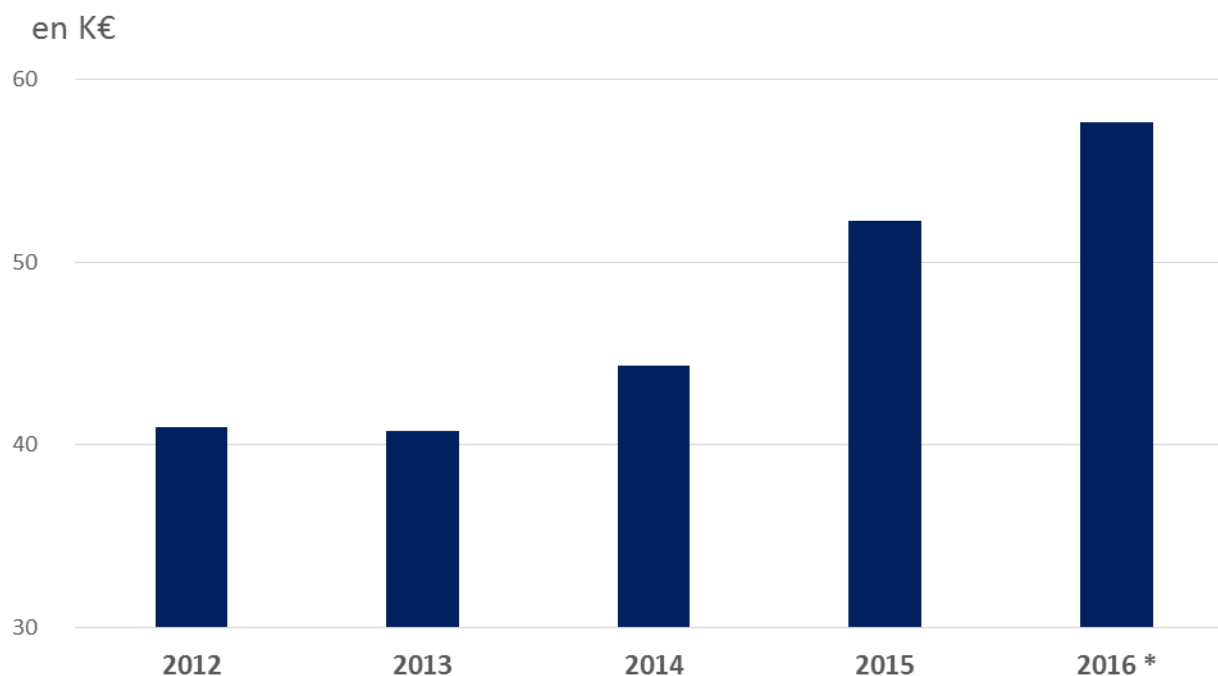




TRAJECTOIRE DES RÉSULTATS ET DES RATIOS DE GESTION DEPUIS 2012

Progression du Résultat Net par ETP consolidé

Comptable



Effectifs yc la moitié de ceux de la Banque Calédonienne d'Investissement

* Effectifs 2016 yc Bred Bank Cambodia



TRAJECTOIRE DES RÉSULTATS ET DES RATIOS DE GESTION DEPUIS 2012

Progression du ratio consolidé [RN/PNB]

Comptable

