



Rapport d'activité

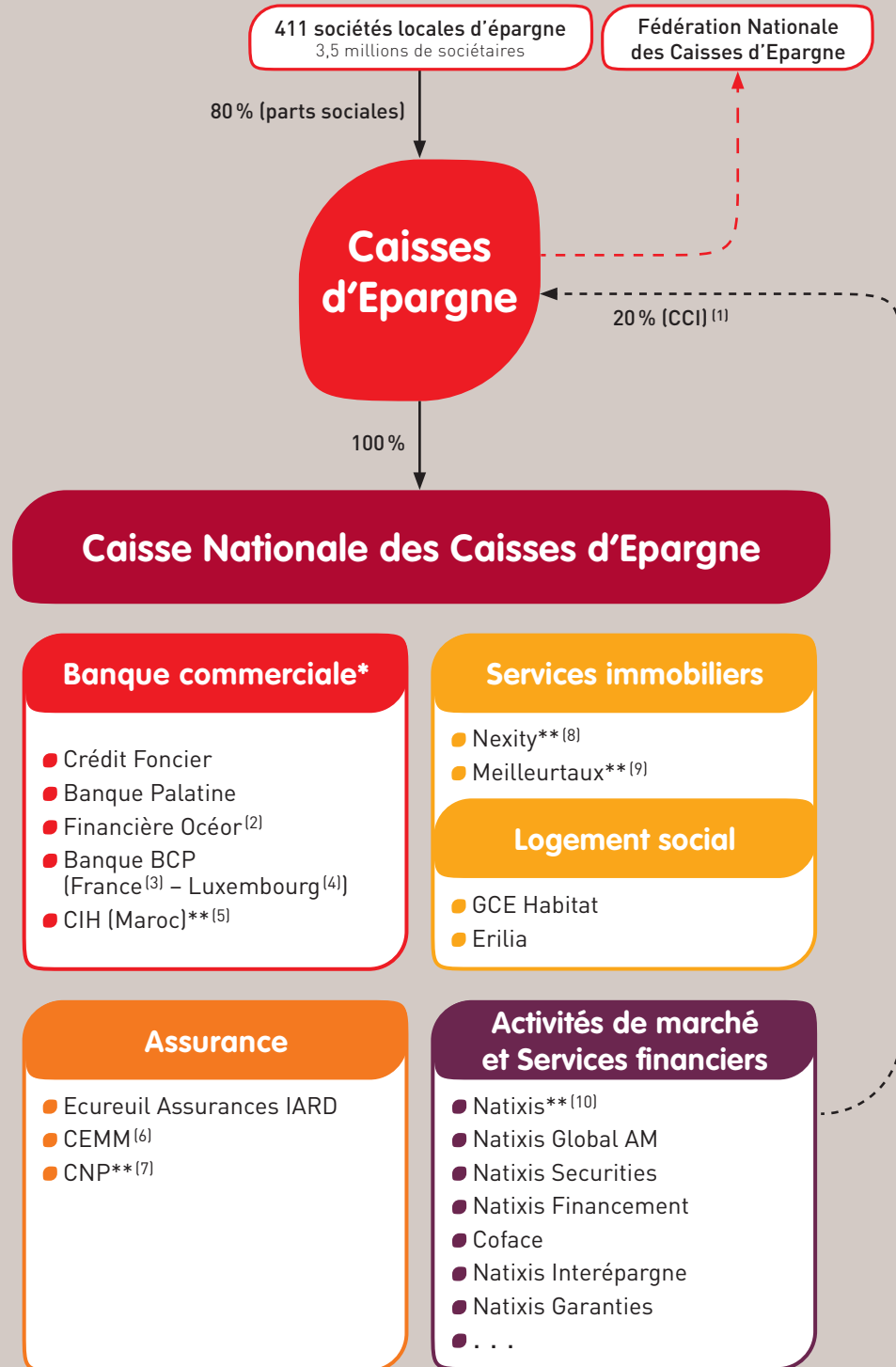
2007



**GROUPE
CAISSE D'ÉPARGNE**

Organigramme simplifié du Groupe Caisse d'Épargne

au 31 décembre 2007



* Réseaux autres que Caisses d'Épargne. ** Société cotée.

(1) Certificats coopératifs d'investissement (CCI) détenus par Natixis, représentant 20% du capital des Caisses d'Épargne : ils donnent droit au dividende mais pas au droit de vote.

(2) La Financière Océor détient les participations du Groupe dans les banques d'outre-mer et à l'international.

(3) Détenue à 50,1% par la Caisse d'Épargne Ile-de-France Paris et à 30% par la CNCE.

(4) Détenue à 50,1% par la Financière Océor et à 30% par la CNCE.

(5) Participation indirecte portée par GCE Maroc (Océor) d'environ 23%.

(6) CEMM, holding commun (GCE, Macif, MAIF, MGEN).

(7) 17,74% portés via Sopassure, détenue à 49,98% par la CNCE.

(8) Détenue par la CNCE à près de 40%.

(9) Participation via Oterom Holding, avec Christophe Crémer, MAIF, Macif et Nexity.

(10) Détenue à parité avec la Banque Fédérale des Banques Populaires à hauteur de 34,45% chacune. Le taux d'intérêt de la CNCE dans Natixis, après retraitement des titres d'autocontrôle, est de 34,66%.

Les métiers du Groupe

Banque commerciale

Banque de détail

Particuliers
Professionnels

Banque du développement régional

Entreprises
Collectivités et institutionnels locaux
Economie sociale et logement social
Partenariats public-privé

Outre-mer et international

Particuliers
Professionnels
Collectivités locales
Entreprises

Assurance

Assurance vie
Assurance dommages
Santé/prévoyance
Services à la personne

Services immobiliers

Transactions/ventes
Administration de biens
Aménagement et promotion
Expertise conseil/gestion d'actifs
Foncière

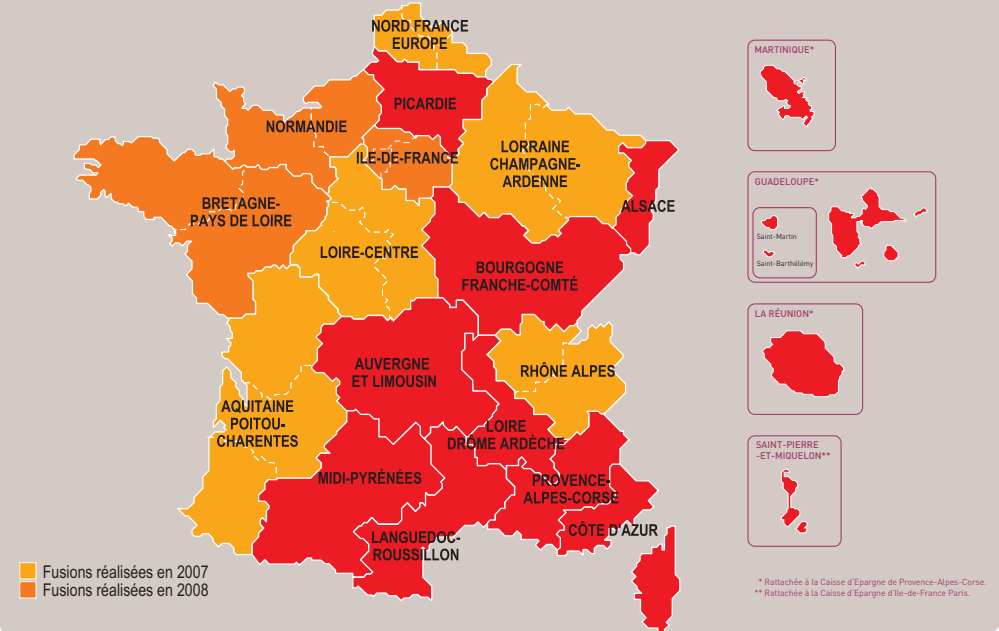
Activités de marché et Services financiers

Banque de financement et d'investissement
Gestion d'actifs
Capital-investissement et gestion privée
Services⁽¹⁾
Poste clients⁽²⁾

1- Conservation, monétique, assurance, garantie, ingénierie sociale, crédit à la consommation.
2- Assurance crédit, affacturage, information d'entreprises, gestion de créances.

21 Caisses d'Épargne

au 31 décembre 2007



Sommaire 2007

1 L'ESSENTIEL

- 1 Profil
- 2 Chiffres clés 2007
- 4 Message des présidents
- 5 Projet stratégique
- 6 Structures et gouvernement d'entreprise
- 10 *Bénéfices Futur*

12 NOS MÉTIERS

14 Banque commerciale

- 17 Les particuliers
- 21 Les professionnels
- 22 Les entreprises
- 23 Les collectivités et les institutionnels locaux
- 25 L'économie sociale
- 26 Le logement social
- 27 Les autres réseaux bancaires

30 Assurance et Services à la personne

- 33 L'assurance vie
- 34 L'assurance non-vie
- 35 Le partenariat Macif-MAIF

36 Services immobiliers et Logement social

- 39 Les services immobiliers
- 42 Le logement social

44 Activités de marché et Services financiers


- 47 Banque de financement et d'investissement
- 50 Gestion d'actifs
- 51 Capital-investissement et gestion privée
- 52 Services
- 53 Poste clients

54 ORGANISATION ET RESSOURCES

- 56 Ressources humaines
- 58 Systèmes et moyens
- 60 Maîtrise des risques, conformité et sécurité

62 BANQUE ENGAGÉE

- 64 Les projets d'économie locale et sociale
- 66 La Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité
- 68 Le développement durable
- 69 Le parrainage et le mécénat
- 70 Bilan et compte de résultat consolidés du Groupe Caisse d'Épargne



Se situant parmi les plus importantes banques de détail en France, avec les Caisses d'Épargne, le Crédit Foncier, la Banque Palatine, Océor et ses filiales spécialisées, **le Groupe Caisse d'Épargne (GCE)** se positionne dans le peloton de tête des banques universelles.

Comptant 51 200 collaborateurs, le GCE est présent sur tous les métiers, auprès de toutes les clientèles, et sur les principales places financières internationales.

Pour le développement de ses activités de gestion d'actifs, de services financiers, d'investissement et de financement, le GCE a créé Natixis, sa société commune avec le Groupe Banque Populaire.

Avec Nexity, le Groupe Caisse d'Épargne a constitué un grand pôle de services immobiliers, qui vient compléter son organisation, aux côtés de la Banque commerciale et du pôle Assurance.

Il a parallèlement engagé une politique de développement international de la Banque commerciale.

Banquier universel, assureur, spécialiste de l'immobilier, le Groupe Caisse d'Épargne développe ses activités dans une logique de performance au service de ses clients.

Le Groupe Caisse d'Épargne réaffirme son positionnement responsable : grâce aux missions d'intérêt général que remplissent les Caisses d'Épargne, grâce aussi à sa Fondation pour la solidarité qui œuvre contre la dépendance et l'illettrisme, grâce enfin à son engagement pour le développement durable avec le programme *Bénéfices Futur*.

Le Groupe Caisse d'Épargne présente un profil financier solide, traduisant une forte dynamique de croissance et une politique de risques particulièrement rigoureuse.



Chiffres clés 2007

Données conformes aux normes comptables internationales (IFRS)
sauf exceptions notifiées

Résultat

en milliards d'euros	2005	2006 ⁽¹⁾	2007 ⁽²⁾
Produit net bancaire	10,0	10,0	9,8
Résultat brut d'exploitation	2,3	2,4	1,5
Résultat net (part du groupe)	1,8	1,4	1,4
Rentabilité des capitaux propres ⁽³⁾ (en %)	10,4 %	8,4 %	7,3 %

(1) Données pro forma élaborées dans l'hypothèse où les opérations de constitution de Natixis et de renégociation avec la Caisse des Dépôts seraient intervenues dès le 1^{er} janvier 2006.

(2) Données publiables : incluent six mois de résultat Nexity (entrée de périmètre au second semestre 2007).

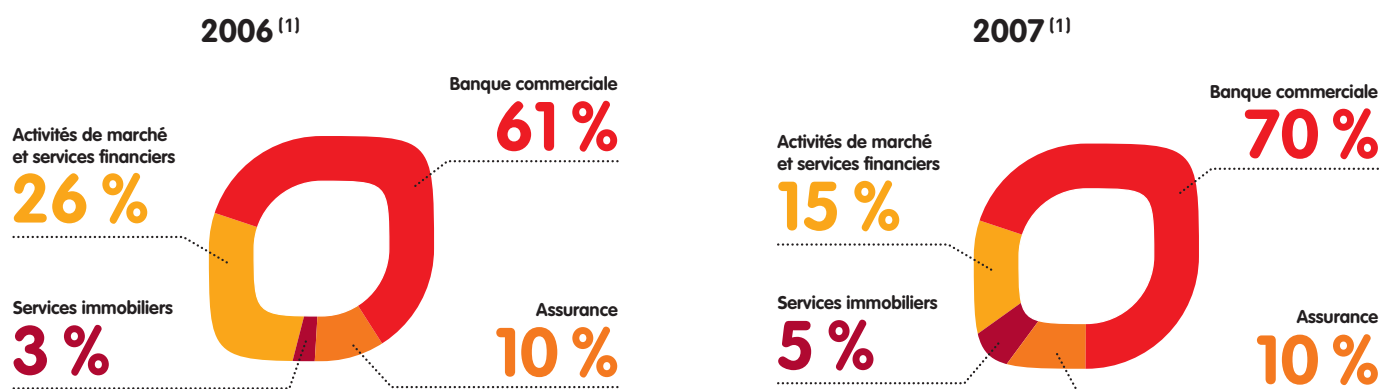
(3) La rentabilité des capitaux propres est calculée en rapportant le résultat net part du groupe à la moyenne des capitaux propres part du groupe hors gains et pertes latents ou différés au début et à la fin de la période considérée (après distribution).

Structure financière au 31 décembre

en milliards d'euros	2005	2006	2007
Fonds propres Tier One ⁽¹⁾	19,0	18,3	20,4
Capitaux propres (part du groupe)	20,0	20,0	20,6
Ratio Tier One ⁽¹⁾ (en %)	9,6 %	8,7 %	8,7 %
CAD ⁽¹⁾ (en %)	153 %	131 %	130 %

(1) Selon les normes comptables françaises en 2005 et internationales (IFRS) en 2006 et 2007.

Contribution des métiers au résultat net du Groupe



- Solidité du modèle diversifié du Groupe avec quatre pôles métiers : la Banque commerciale (Caisse d'Épargne, Crédit Foncier et autres réseaux, dont Océor et Banque Palatine), l'Assurance, les Services immobiliers et la contribution des métiers de Natixis.
- Effet de la crise financière en 2007 circonscrit à CIFG et à certaines lignes d'activité de la banque de financement et d'investissement au sein de Natixis.

(1) En données pro forma, contribution calculée hors pôle Holding.

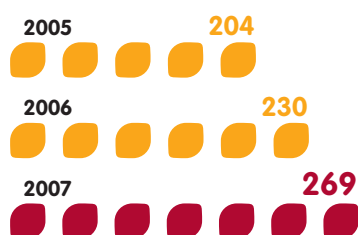
Activité au 31 décembre

en milliards d'euros

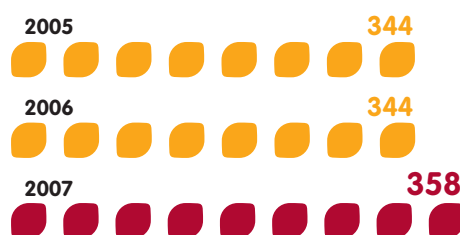
Total du bilan



Encours de crédit



Encours d'épargne et de dépôts à vue



Données 2007

4 770
agences bancaires

3,5 millions
de sociétaires des Caisses d'Épargne

2 150
agences immobilières (Nexity)

21
Caisses d'Épargne au 31/12/2007

51 200
collaborateurs Groupe Caisse d'Épargne⁽¹⁾
auxquels s'ajoutent 22 000 collaborateurs pour Natixis et 6 700 pour Nexity

Notations des agences de rating

Aa2
Moody's (04/12/2007)

AA
Standard & Poor's (16/01/2008)

AA-
Fitch Ratings (30/11/2007)

(1) Effectif temps plein moyen mensuel.



Message des présidents

En 2007, malgré un contexte de marché difficile, le Groupe Caisse d'Épargne a poursuivi à la fois sa consolidation interne, son développement et la dynamique de diversification engagée au cours de ces dernières années.

Les Caisses d'Épargne ont, en effet, progressé dans la mise en œuvre des grands chantiers lancés en 2006. Le mouvement de fusions s'est poursuivi en 2007, avec la réalisation de cinq opérations. Il a permis de créer des banques régionales de premier plan, dotées d'une puissance financière renforcée au service du développement de leurs activités, et notamment celles de banque du développement régional. Ces progrès, avec ceux qui ont été accomplis dans le domaine de l'unification de nos trois systèmes d'information, témoignent de l'énergie qu'investit notre réseau pour être toujours plus performant, efficace, proche de ses territoires et de ses clients.



A l'échelle du Groupe, 2007 a été une année de diversification sur des métiers porteurs de synergies avec notre cœur de métier. Notre opération avec Nexity a conduit à l'émergence du premier acteur intégré des métiers de l'immobilier en France. Cette opération, réalisée par échanges d'actifs et de titres, répond à une logique industrielle. Elle repose sur des fondamentaux solides que ne démentent pas les résultats de 2007.

L'exercice fut également celui des premiers pas de Natixis, avec, dans un contexte de crise financière mondiale, la structuration de son organisation et la mise en place des premières synergies avec notre réseau.

Aujourd'hui, la force de notre Groupe réside dans la combinaison de deux éléments : des banques régionales puissantes et le développement, au sein du Groupe, de métiers nouveaux, constituant

de formidables relais de croissance et permettant de renforcer notre cœur de métier. L'Assurance, Natixis et les Services immobiliers forment ainsi, autour de la Banque commerciale, nos trois grands pôles. Ces pôles sont organisés autour de sociétés cotées ou en association avec des leaders dans leur secteur, qui apportent au Groupe leurs expérience et savoir-faire.

A cela s'ajoute la nouvelle dimension internationale de notre Groupe.

En 2007, nous avons vu les premières réalisations concrètes de notre partenariat au sein du Crédit Immobilier et Hôtelier, au Maroc. L'acquisition par le Groupe de 60% de la Banque Tuniso-Koweïtienne, en Tunisie, s'est quant à elle dénouée tout début janvier 2008. Nous avons ainsi posé les premières pierres du développement de nos activités de banque commerciale à l'international et, plus particulièrement, dans des pays émergents, à fort potentiel de croissance économique et à faible niveau de bancarisation. Cette ouverture à l'international, prudente et ciblée, est portée par notre filiale Océor et en partenariat avec des acteurs locaux.

L'année 2007 marque aussi la fin du projet stratégique 2004-2007. Nous avons atteint tous les objectifs que nous nous étions donnés, tant en termes d'intégration de nouveaux métiers qu'en termes de restructuration et d'acquisition de positions de leader sur des marchés clés. Un résultat net 2007 à près de 1,4 milliard d'euros, une croissance de 32% de notre collecte nette, de même que l'augmentation de 16% de nos encours de crédit, illustrent bien notre succès. Avec un renforcement de nos fonds propres à 20,4 milliards d'euros et un ratio Tier One de 8,7%, parmi les plus élevés des banques françaises, notre solidité financière est confirmée malgré un contexte immédiat pourtant peu favorable. Parallèlement, le Groupe Caisse d'Épargne devra intégrer la banalisation de la distribution du *Livret A*, produit dont les Caisses d'Épargne n'ont cessé de faire la promotion en tant que produit d'épargne populaire et source du financement du logement social.

C'est donc résolument tournés vers l'avenir et animés par la même ambition de réussir que nous allons bâtir notre plan stratégique pour la période 2008-2012. Il s'agira, une nouvelle fois, d'allier l'imagination et l'audace à la rigueur opérationnelle.

Charles Milhaud

Président du directoire
de la Caisse Nationale
des Caisses d'Épargne

Yves Hubert

Président du conseil de surveillance de la
Caisse Nationale
des Caisses d'Épargne



Projet stratégique

Finalisation du projet stratégique 2004-2007

Croissance organique, urbanisation du Groupe, optimisation des partenariats : ces chantiers constituent les dernières briques du projet stratégique initié en 2004 et qui s'achèvera courant 2008.

1. Développement et performance

- Dans la banque de détail, en renforçant l'efficacité commerciale, la satisfaction et la fidélisation des clients, en continuant d'innover dans les cartes et les crédits, en développant la vente à distance.
- Dans la banque du développement régional, en confortant nos positions avec des offres adaptées sur le marché du logement social et de l'économie sociale, auprès des collectivités, des institutionnels locaux et des PME.
- Dans tous les domaines et tous les métiers, en développant notre démarche « qualité ».

2. Performance du système d'information

- En dotant le GCE d'ici à 2010 d'un système d'information unique, plus compétitif et plus performant.

3. Fusions des Caisses d'Épargne

- Pour ériger de grandes banques régionales puissantes, plus efficaces et ainsi mieux à même de satisfaire leurs clients.

4. Externalisation des activités opérationnelles de la CNCE

- En filialisant les activités bancaires, la monétique et le centre de traitement bancaire pour recentrer la CNCE sur ses missions d'organe central, de holding et de banque du Groupe.

5. Constitution du pôle Services immobiliers

- Avec la volonté de proposer aux clients particuliers, entreprises, investisseurs, collectivités locales, une offre complète conjuguant services immobiliers et offres de financement.

6. Renforcement du partenariat Macif-MAIF

- Dans l'assurance dommages, les assurances complémentaires santé, les services à la personne, la protection juridique, la location longue durée et les services bancaires pour leurs sociétaires.

7. Développement des synergies avec Natixis

- En particulier dans l'assurance emprunteur et les cautions, les crédits *revolving* et la gestion privée pour la banque de détail, le crédit-bail immobilier, l'affacturage et l'épargne salariale pour la banque du développement régional.

Le plan stratégique 2008-2012 : un processus participatif et innovant

Après *Doubler!* – le plan 1999-2003, centré sur l'amélioration des fondamentaux économiques – et *Construire une banque universelle* – le plan 2004-2007 axé sur le développement des métiers –, l'élaboration d'*Objectif Client*, le plan stratégique pour la période 2008-2012, est engagée.

Il s'organise autour de quatre axes clés :

- la valorisation du modèle GCE par le développement des relais de croissance et la mobilisation des synergies entre métiers ;
- la satisfaction des clients, placée au cœur des préoccupations ;
- les ressources humaines, acteurs majeurs des changements ;
- la recherche d'un nouvel équilibre financier entre performance, risques et résultats.

Pour la première fois dans l'élaboration d'un plan stratégique, les collaborateurs, les sociétaires et les clients sont invités à proposer leurs idées, à nourrir la réflexion des dirigeants et des experts à travers de nombreux groupes de travail, un forum intranet, ainsi que les sites Internet www.societaire.com et www.beneficesfutur.fr.

Dès le premier trimestre, les grandes orientations stratégiques seront définies et des chantiers prioritaires engagés. Au terme de la déclinaison dans les entreprises du Groupe, les plans d'actions du Groupe jusqu'en 2012 seront présentés lors d'une convention dédiée le 16 décembre 2008.

Le but d'*Objectif Client* : relever ensemble les défis d'un environnement en rapide et profonde mutation.



Structures et gouvernement d'entreprise

Des structures mutualistes

Les Caisses d'Épargne sont des banques régionales coopératives, dont 80 % du capital et 100 % des droits de vote sont détenus par des sociétés locales d'épargne (SLE) qui rassemblent les sociétaires. Natixis, filiale des Groupes Caisse d'Épargne et Banque Populaire, détient les 20 % restants sous forme de certificats coopératifs d'investissement (CCI).

Tout client d'une Caisse d'Épargne peut acquérir des parts sociales d'une SLE et en devenir sociétaire. Chaque SLE réunit en assemblée générale annuelle ses sociétaires. Ces derniers élisent un conseil d'administration qui désigne un président, chargé notamment de représenter la SLE à l'assemblée générale de la Caisse d'Épargne. Le montant de la rémunération des parts sociales est fixé chaque année au cours de cette assemblée générale.

Au 31 décembre 2007, les Caisses d'Épargne comptaient 3,5 millions de sociétaires au sein de 411 SLE.

Chaque Caisse d'Épargne est dirigée par un directoire de deux à cinq membres, supervisé par un conseil d'orientation et de surveillance (COS) de 20 membres.

Les Caisses d'Épargne détiennent 100 % de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (CNCE).

La Caisse Nationale des Caisses d'Épargne

La Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (CNCE) est l'organe central du Groupe Caisse d'Épargne. Elle détermine la stratégie et la politique de développement du Groupe. Elle détient et gère la plupart des filiales et des participations nationales.

La CNCE est dirigée par un directoire de cinq membres. Son conseil de surveillance comporte 20 membres : 18 représentent les Caisses d'Épargne, actionnaires ; deux sont élus par les salariés du réseau. Cinq censeurs à voix consultative siègent au conseil de surveillance de la CNCE : un dirigeant issu du réseau des Caisses d'Épargne, Natixis, la Fédération Nationale des Caisses d'Épargne et deux dirigeants de grandes entreprises. Trois comités spécialisés préparent les délibérations et décisions du conseil de surveillance : le comité d'audit, le comité de rémunération et de sélection, le comité stratégie et développement.

Le directoire de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne

au 31 décembre 2007

Charles Milhaud, président

Nicolas Mérindol, directeur général

Julien Carmona, directeur exécutif Groupe, en charge des finances et des risques

Guy Cotret, directeur exécutif Groupe, en charge des ressources humaines et de l'exploitation bancaire

Alain Lacroix, directeur exécutif Groupe, en charge du développement



De gauche à droite : Alain Lacroix, Nicolas Mérindol, Charles Milhaud, Guy Cotret, Julien Carmona.

Le conseil de surveillance de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne

au 31 décembre 2007

Élu par l'assemblée générale pour un mandat de six ans

Yves Hubert ^{(1) (2)}, président

Président du conseil d'orientation et de surveillance (COS) de la Caisse d'Épargne de Picardie
Successeur de Jacques Mouton, depuis le 20 décembre 2007

Bernard Comolet ⁽³⁾, vice-président

Président du directoire de la Caisse d'Épargne Ile-de-France Paris et de la Caisse d'Épargne Ile-de-France Ouest

Représentants des Caisses d'Épargne ⁽⁴⁾

Catherine Amin-Garde ⁽²⁾

Présidente du COS de la Caisse d'Épargne Loire Drôme Ardèche

François Audibert

Président du directoire de la Caisse d'Épargne Aquitaine Poitou-Charentes

Jean-Marc Carcelès ⁽²⁾

Président du directoire de la Caisse d'Épargne Languedoc-Roussillon

Dominique Courtin ⁽³⁾

Président du COS de la Caisse d'Épargne de Bretagne

Jean-Pierre Deramecourt

Président du directoire de la Caisse d'Épargne Alsace

Bruno Dugelay ⁽¹⁾

Président du COS de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur

Eric Grimonprez ⁽³⁾

Président du COS de la Caisse d'Épargne Nord France Europe

Alain Lemaire ⁽³⁾

Président du directoire de la Caisse d'Épargne Provence-Alpes-Corse

Jean Levallois ⁽¹⁾

Président du COS de la Caisse d'Épargne de Basse-Normandie

Alain Maire ⁽²⁾

Président du directoire de la Caisse d'Épargne de Bourgogne Franche-Comté

Benoît Mercier

Président du directoire de la Caisse d'Épargne Lorraine Champagne-Ardenne

Bernard Monier

Président du directoire de la Caisse d'Épargne d'Auvergne et du Limousin
Démission le 20 décembre 2007 (effet au 31 décembre 2007)

Jean-François Paillissé ⁽³⁾

Président du directoire de la Caisse d'Épargne Loire-Centre

Bernard Sirot ⁽¹⁾

Président du COS de la Caisse d'Épargne de Midi-Pyrénées

Yves Toublanc ⁽³⁾

Président du COS de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes

Représentants des salariés du réseau

Serge Huber

Jacques Moreau

Censeurs

Joël Bourdin

Sénateur, président du COS de la Caisse d'Épargne de Haute-Normandie

Jean-Marc Espalioux

Président de Financière Agache Private Equity

Fédération Nationale des Caisses d'Épargne

représentée par Nicole Moreau
 (présidente du conseil d'administration de la FNCE)

Natixis représenté par

Anthony Orsatelli (membre du directoire de Natixis) ⁽⁵⁾

Henri Proglia ⁽¹⁾

Président-directeur général de Veolia Environnement

Président d'honneur

Jacques Mouton ^{(1) (2)}

Commissaire du gouvernement

Antoine Mérieux

Représentants du comité d'entreprise de la CNCE

Abdel Babaci

Jean-Luc Débarre

Philippe Malizia

Patrick Mellul

(1) Membre du comité de rémunération et de sélection, présidé par Bruno Dugelay depuis le 1^{er} janvier 2008, Jacques Mouton ayant présidé ce comité jusqu'à cette date.

(2) Membre du comité stratégie et développement, présidé par Yves Hubert.

(3) Membre du comité d'audit, présidé par Alain Lemaire.

(4) Michel Sorbier, président du COS de la Caisse d'Épargne d'Auvergne et du Limousin, est membre du conseil de surveillance depuis le 26 mars 2008.

(5) Remplacé en mars 2008 par Pierre Servant, membre du comité exécutif de Natixis.

La Fédération Nationale des Caisses d'Épargne

La Fédération Nationale des Caisses d'Épargne (FNCE), constituée sous forme d'association, est l'instance de réflexion, d'expression et de représentation des Caisses d'Épargne et des sociétaires.

- La Fédération contribue à animer et à construire les relations des Caisses d'Épargne avec leurs sociétaires.
- Elle participe à la définition des orientations stratégiques du réseau.
- Elle définit les orientations nationales de financement des projets d'économie locale et sociale (PELS) et des missions d'intérêt général des Caisses d'Épargne.
- Elle organise, en liaison avec la CNCE, la formation des dirigeants et des représentants des sociétaires.
- Elle représente les intérêts des Caisses d'Épargne et des sociétaires, notamment auprès des pouvoirs publics et des organismes professionnels en France et à l'étranger.
- Elle veille au respect des règles déontologiques au sein du réseau des Caisses d'Épargne.
- Elle contribue à l'implication du réseau des Caisses d'Épargne françaises au sein des établissements européens de même nature.

La Fédération est consultée par la CNCE pour tout projet de réforme concernant les Caisses d'Épargne.

Les instances statutaires de la FNCE

Chaque Caisse d'Épargne est représentée à l'assemblée générale de la FNCE par deux membres de son COS, dont le président, et par le président de son directoire.

Les sociétaires ont un « coup de cœur »

A l'occasion des assemblées générales qui se sont tenues en juin dans chaque Caisse d'Épargne, les sociétaires étaient invités à élire leur projet d'économie locale et sociale « Coup de cœur ». Cinq des projets retenus se sont également vu remettre un prix national lors de la cérémonie « Coups de cœur de la solidarité », qui a réuni à Paris plus de 300 personnes issues du monde politique et associatif, ainsi que du Groupe Caisse d'Épargne.



- Le conseil d'administration de la FNCE comptait 18 membres, élus par l'assemblée générale à parité parmi les présidents de COS et de directoire des Caisses d'Épargne, jusqu'en mars 2008. A partir de cette date, il passe à 34 membres et intégrera, à l'issue des fusions, les présidents de COS et de directoire de toutes les Caisses d'Épargne. Il s'appuie sur trois commissions et sur des groupes de réflexion.
- Le bureau, composé de trois présidents de COS et de trois présidents de directoire issus du conseil d'administration, favorise le déploiement des activités de la Fédération.
- Le conseil fédéral rassemble tous les présidents de COS et de directoire. Il est saisi par le conseil d'administration pour animer la réflexion stratégique, émettre un avis sur les orientations structurantes au sein du Groupe, participer à la désignation des représentants des Caisses d'Épargne dans les instances nationales. Il se réunit au moins une fois par trimestre sur décision du conseil d'administration.

En 2007, dans un contexte marqué par les fusions des Caisses d'Épargne, la Fédération a renforcé ses missions d'information, de formation et de communication vis-à-vis des administrateurs de sociétés locales d'épargne (SLE). Appelée à faire des propositions sur les implications des fusions en matière de vie coopérative et d'organisation des SLE, la Fédération a animé la réflexion sur ce « nouveau modèle structurel des Caisses d'Épargne ».

La convention *Initiatives & Convergences*, temps fort de l'année 2007, a rassemblé 400 dirigeants des Caisses d'Épargne sur le thème « Un modèle mutualiste conquérant ».

Le conseil d'administration de la Fédération Nationale des Caisses d'Épargne

au 31 décembre 2007

Bureau

Nicole Moreau, présidente

Présidente du COS de la Caisse d'Épargne
Ile-de-France Paris

Jean-Paul Ducept, vice-président, trésorier

Président du directoire de la Caisse d'Épargne
de Picardie

Démission le 4 janvier 2008

Jean-Luc Grandjean

Président du directoire de la Caisse d'Épargne
de Bretagne

Démission le 31 janvier 2008

Robert Romilly

Président du COS de la Caisse d'Épargne Loire-Centre

Michel Sorbier

Président du COS de la Caisse d'Épargne
d'Auvergne et du Limousin

Bernard Toublanc

Président du directoire de la Caisse d'Épargne
Ile-de-France Nord

Autres administrateurs

Pierre Carli

Président du directoire de la Caisse d'Épargne
de Midi-Pyrénées

Joël Chassard

Président du directoire de la Caisse d'Épargne
de Basse-Normandie et de la Caisse d'Épargne
de Haute-Normandie

Victor Hamon

Président du COS de la Caisse d'Épargne Pays de la Loire

Francis Henry

Président du COS de la Caisse d'Épargne
Lorraine Champagne-Ardenne

Olivier Klein

Président du directoire de la Caisse d'Épargne
Rhône Alpes

Marie-Louise Lota

Présidente du COS de la Caisse d'Épargne
Provence-Alpes-Corse

Jean-Claude Passier

Vice-président du COS de la Caisse d'Épargne
de Bourgogne Franche-Comté

Pierre Valentin

Président du COS de la Caisse d'Épargne
Languedoc-Roussillon

Ont été nommés depuis le 1^{er} janvier 2008 :

Maurice Bourrigaud, membre du conseil d'administration depuis le 2 janvier 2008, président du directoire de la Caisse d'Épargne d'Auvergne et du Limousin

Jean-Claude Créquit, membre du bureau depuis le 18 février 2008, président du directoire de la Caisse d'Épargne Côte d'Azur

Philippe Moneta, membre du bureau depuis le 18 février 2008, président du directoire de la Caisse d'Épargne Loire Drôme Ardèche



Bénéfices Futur

Nos engagements pour le développement durable

Interview de Nicolas Mérindol, directeur général

Bénéfices Futur fixe les engagements du Groupe Caisse d'Épargne dans le domaine du développement durable. Pourquoi cette initiative ?



Les Caisses d'Épargne ont joué dès l'origine un rôle majeur en matière de prévoyance, de pédagogie de l'argent et de solidarité. Ce rôle est d'ailleurs devenu statutaire avec la loi de 1999, qui engage les Caisses d'Épargne à consacrer au financement de projets d'intérêt général une partie des sommes versées en rémunération des parts sociales. Nous l'avons encore amplifié à travers la Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité. Dans un monde en profonde mutation économique, écologique et sociale, le Groupe Caisse d'Épargne, acteur financier de premier plan, veut aussi mieux répondre aux nouveaux besoins de la société et de ses différentes parties prenantes.

En quoi votre démarche est-elle innovante ?

Notre programme *Bénéfices Futur* est innovant car il met en œuvre une démarche de développement durable en prise directe avec les métiers de la banque et de la finance. Il mobilise notre Groupe dans toutes ses activités et à tous les niveaux. Il est innovant par notre volonté d'associer nos clients particuliers en leur donnant les moyens de faire des choix plus responsables grâce à l'étiquetage « développement durable » que nous allons mettre en place pour une part importante de nos produits et services dès 2008.

De la conception des offres à la communication et à la commercialisation, chacun devra prendre ses responsabilités. Cela va certainement nous conduire à revisiter la façon d'exercer notre métier.

Enfin, *Bénéfices Futur* est innovant car il associe à sa démarche plusieurs associations, qui sont des parties prenantes, et car sa méthodologie sera ouverte à d'autres banques qui souhaiteraient l'utiliser.

Concrètement, où en êtes-vous ?

Nous avons retenu quatre grands domaines d'actions. Des groupes de travail se sont mobilisés, plusieurs mois pour fixer des objectifs datés et chiffrés, organiser un suivi précis des actions et une publication des résultats, comme nous le faisons pour les projets d'économie locale et sociale (PELS). Un responsable *Bénéfices Futur* a été nommé dans chaque Caisse d'Épargne. Un panel, composé de représentants de l'ADEME, des Amis de la Terre, de Testé Pour Vous et du WWF France, participe aux choix méthodologiques sur l'étiquetage de nos produits.

Nous allons nous doter, en 2008, d'une charte marketing responsable établie en collaboration avec l'association Consommation, logement et cadre de vie (CLCV), qui couvrira tous les domaines de la relation client. Cette charte va nous permettre de renforcer durablement la qualité de nos services et de développer une relation équilibrée avec nos clients. Au-delà de sa contribution à la conception de la charte, la CLCV apportera aussi son regard critique et indépendant sur la rédaction.

« Un programme innovant, structuré, concret, porté par la qualité »

une publication des résultats, comme nous le faisons pour les projets d'économie locale et sociale (PELS). Un responsable *Bénéfices Futur* a été nommé dans chaque Caisse d'Épargne. Un panel, composé de représentants de l'ADEME,



Des initiatives fortes dans quatre domaines d'actions

Promouvoir un marketing socialement responsable

Dès 2008, un étiquetage « développement durable » des produits et services bancaires des Caisses d'Épargne à destination des particuliers informera sur les risques financiers encourus, l'intensité carbone du produit ou des activités financées, l'intégration de critères sociaux et environnementaux dans la conception du produit. Une charte marketing responsable couvrant tous les domaines de la relation client sera rédigée en collaboration avec la CLCV⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Association Consommation, logement et cadre de vie.

Lutter contre le changement climatique

Le Groupe s'engage à réduire de 3% par an ses émissions directes de carbone et à réaliser un Bilan Carbone™ étendu à l'ensemble de ses produits et services financiers. Cet engagement porte sur ses activités et sur celles que financent les Caisses d'Épargne. En 2007, parallèlement, la Caisse d'Épargne a lancé le *Livret A Kipouss* : pour tout *Livret A* ouvert à la naissance, elle verse un euro au WWF afin de parrainer un arbre de la forêt méditerranéenne.

Promouvoir l'investissement socialement responsable

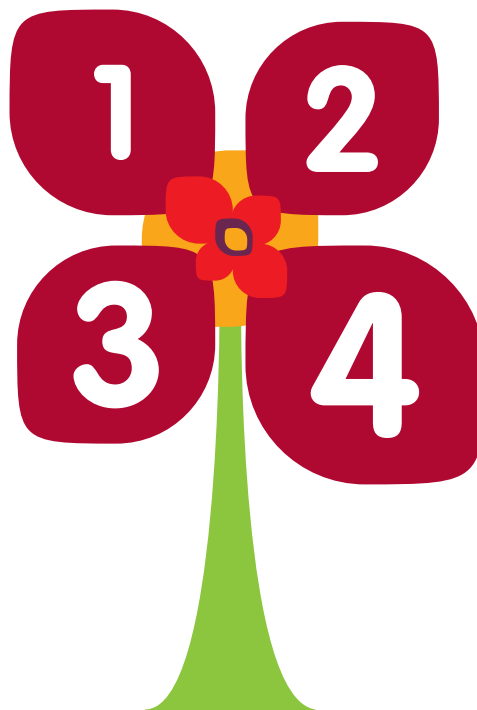
Pionnière de l'ISR⁽¹⁾ avec le lancement du FCP *Insertion Emplois* dès 1994, suivi en 1999 par le FCP *Ecureuil 1, 2, 3...* *Futur*, la Caisse d'Épargne passe à la vitesse supérieure. Dès 2008, les produits ISR vont figurer en priorité dans les offres *Bourse « Esprit Ecureuil »*, *Nuances 3D* et *Les Sélectionnés*.

Courant 2008, une approche ISR sera employée sur les investissements appliqués à la gestion financière du Groupe.

⁽¹⁾ Investissement socialement responsable.

Développer nos initiatives de banquier solidaire

Financement des projets d'économie locale et sociale (PELS), microcrédits avec *Parcours Confiance* pour lutter contre l'exclusion bancaire : les Caisses d'Épargne pratiquent quotidiennement leur mission de banquier solidaire. Le Groupe veut aller plus loin. Il s'engage à consacrer 1% du produit net bancaire des Caisses d'Épargne à la solidarité dès 2008, à distribuer 10 000 microcrédits et à financer 1 000 PELS en faveur de l'environnement à l'horizon fin 2009. Un appel à projets a été lancé en ce sens en avril 2008.



4 axes d'engagement pour concilier durablement performance financière et responsabilité sociale



Nos
métiers



Banque commerciale

Caisse d'Épargne,
Crédit Foncier
Banque Palatine
Océor
Banque BCP
Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH)
BTK



Assurance et Services à la personne

CNP Assurances
Ecureuil Vie Développement
Ecureuil Assurances IARD
Partenariat Macif-MAIF
Séréna



Services immobiliers et Logement social

Nexity
Eurosic
Meilleurtaux
GCE Habitat
Erilia
GCE SEM



Activités de marché et Services financiers



Natixis

Banque commerciale

4770 agences
27 millions de clients

70%
du PNB consolidé

3^e réseau bancaire en France

(Source : Banque de France)

70%
du résultat net
du Groupe



Faits marquants

Banque de détail

- 750 M€ investis en trois ans pour améliorer le service aux clients
- Très bonne performance de la collecte et du crédit
- Plus de 5 millions de forfaits
- Plus de 3 millions d'adhérents *S'Miles*
- Offre de services à la personne déployée dans toutes les Caisses d'Epargne
- Lancement réussi de la première carte prépayée rechargeable pour les adolescents
- Fort dynamisme du marché des professionnels

Banque du développement régional

- Enrichissement de l'offre aux entreprises
- Elargissement des financements structurés et des services aux collectivités
- Croissance des financements au secteur hospitalier
- Développement dans le logement social et les résidences médicalisées

6,2 millions
de clients de
moins de 26 ans

2^e distributeur
de produits d'épargne
(Source : Banque de France, septembre 2007)

2^e banquier
de l'immobilier des particuliers
(Source : Banque de France, septembre 2007)

3^e distributeur
de prêts personnels ⁽¹⁾
(Source : Banque de France, septembre 2007)
(1) Hors établissements spécialisés.

Orientations stratégiques

- Etre dans le peloton de tête de la satisfaction client
- Renforcer l'efficacité commerciale et la vente à distance
- Innover pour accroître l'équipement des clients
- Creuser l'écart auprès des collectivités et des institutionnels locaux
- Devenir leader auprès des acteurs de l'économie sociale

Chiffres clés

- **Encours d'épargne**
(y compris dépôts à vue)
334 Md€
- **Encours de crédit**
228 Md€
- **Produit net bancaire**
7,4 Md€
- **Résultat net**
1,3 Md€

Des organisations transversales au service des clients

Outre le réseau des Caisses d'Épargne, particulièrement actif en banque de détail, le Groupe a fait le choix d'être multimarque afin de conquérir, de bancariser et de fidéliser ses clients avec des offres complètes et structurées proposées par différentes enseignes complémentaires.

Socle du Groupe, les Caisses d'Épargne constituent le troisième réseau bancaire en France, avec 4 352 agences (4 770 pour le Groupe), 7 070 automates (7 212 pour le Groupe) et toutes les facilités de banque à distance.

Près d'un Français sur deux est client de la Caisse d'Épargne, un sur cinq en a fait sa banque au quotidien. Placements, assurances, prévoyance, gestion de patrimoine, crédits, moyens de paiement, services : la Caisse d'Épargne innove constamment pour simplifier la vie de ses clients particuliers et professionnels et pouvoir les accompagner dans leurs projets.

Fort de son ancrage territorial, la Caisse d'Épargne est aussi le partenaire de tous les acteurs du développement économique et social des territoires. Proximité, innovation, services : elle développe une offre complète pour financer leurs projets, simplifier leur gestion, optimiser leurs placements.

Plusieurs enseignes sont complémentaires de la Caisse d'Épargne : le Crédit Foncier, spécialiste des financements immobiliers, la Banque Palatine pour les entreprises moyennes, Océor pour l'outre-mer français et le développement de la Banque commerciale à l'international.

Dans les métiers spécialisés, les réseaux du Groupe s'appuient sur des filiales dédiées et sur des partenariats structurants : avec la MAIF et la Macif dans l'assurance et les services à la personne, avec Nexity dans le financement et les services immobiliers, et avec Natixis dans les activités de marché et les services financiers.

Pour mieux prendre en compte les spécificités de chacune de ses clientèles, dont les besoins nécessitent des offres adaptées, la Banque commerciale est structurée autour de deux organisations transversales : la banque de détail au service des particuliers et des professionnels ; la banque du développement régional au service des acteurs publics et privés des territoires.

Les fusions de Caisses d'Épargne

Plusieurs fusions de Caisses d'Épargne sont réalisées ou engagées pour constituer des banques régionales puissantes.

Ainsi, le nombre de Caisses d'Épargne devrait passer de 29, début 2007, à 17 mi-2008. Leur efficacité, renforcée par le partage des meilleures pratiques et la mutualisation des outils, des compétences et des talents, leur permettra de servir mieux encore leurs clients.



Les particuliers

Réseau et relation client

Plus de 750 millions d'euros en trois ans : c'est l'investissement des Caisses d'Épargne pour mieux satisfaire les besoins de chacun de leurs clients en optimisant leurs méthodes commerciales et leur réseau. 1 238 agences ont été rénovées depuis 2004, et 40 ont été ouvertes en 2007. Le programme *Fréquence Client*, qui permet de personnaliser les offres, est accessible à tous les commerciaux. Le référentiel d'accueil *Ecureuil Attitude* a été déployé en 2007 dans toutes les agences. Une démarche d'amélioration de la productivité commerciale des agences, *OPERA*, a été testée et est opérationnelle dans plus de la moitié des Caisses d'Épargne. Plus de 3 000 opérations de marketing ont été réalisées grâce à l'outil national de gestion *Crescendo*.

La banque à distance par téléphone et par Internet est renforcée. 18 centres de relations clientèle ont traité plus de 12 millions de contacts «entrants» en 2007. Le site Internet de la Caisse d'Épargne, *caisse-epargne.fr*, permet aux particuliers de s'informer et de réaliser des opérations toujours plus nombreuses.

Innovation et communication

Les services de banque mobile *Direct Ecureuil Mobile* en WAP, *i-mode* et *AlertEcureuil* par SMS sont proposés dans toutes les Caisses d'Épargne. Le Groupe s'est associé à l'opération *Payez mobile* pour tester un nouveau service de paiement sans contact d'achats de proximité.



La Caisse d'Épargne a poursuivi une politique de communication dynamique et innovante. Trois grandes campagnes publicitaires ont valorisé les offres dédiées à l'épargne en début d'année, aux jeunes au printemps et à l'assurance en automne. Elles ont été déclinées dans tous les médias et dans les dispositifs hors média, y compris sur *Second Life*, avec notamment les premiers supports d'affichage virtuels mis en place par une banque. Ces campagnes réalisent des performances de reconnaissance, d'agrément, d'attribution et d'incitation à se renseigner très supérieures aux moyennes du secteur bancaire.

Epargne et assurance vie

Métier historique de la Caisse d'Épargne, la collecte d'épargne auprès des particuliers et des professionnels a connu une année exceptionnelle, elle s'est élevée à 5,2 milliards d'euros⁽¹⁾. L'augmentation des taux courts a stimulé l'épargne liquide, qui représente 82% de la collecte nette contre 58% en 2006. Les encours moyens 2007 atteignent 275 milliards d'euros, en hausse de 3,6%.

Le *Livret A* a poursuivi sa croissance, favorisé par la revalorisation de sa rémunération, qui a franchi le 1^{er} août la barre symbolique des 3%, et les 3,5% le 1^{er} février 2008. Les Caisses d'Épargne ont été auditionnées par la Mission Camdessus, en charge d'étudier les conditions d'une éventuelle banalisation de la distribution du *Livret A*. Au-delà, elles ont fait valoir leurs positions en participant activement aux travaux de Place qui se sont déroulés pendant les premiers mois de 2008 sur le sujet.

La décollecte des plans d'épargne logement s'est poursuivie, en lien avec l'évolution de la réglementation.

La collecte brute de l'assurance vie progresse de 4% par rapport à l'année 2005 pour atteindre 9,9 milliards d'euros, avec 4,6 milliards d'euros d'excédents. Après une année 2006 exceptionnelle, elle a pâti de l'annonce des nouvelles dispositions fiscales sur les successions et des rendements plus limités des fonds en euros. La collecte brute des emprunts obligataires *Ecureuil* s'est élevée à 1,9 milliard d'euros.

Les parts sociales, qui représentent une fraction du capital d'une Caisse d'Épargne, sont un placement sûr mais aussi intéressant, grâce à un taux de rémunération pouvant aller jusqu'à 3,75%. Les parts sociales de la Caisse d'Épargne peuvent être souscrites à tout moment et permettent aux sociétaires de s'investir dans l'administration de leur Caisse d'Épargne.

[1] Donnée Caisses d'Épargne.

La souscription de parts sociales a connu une bonne performance en 2007, pour un montant de plus de 370 millions d'euros, et avec près de 160 000 nouveaux sociétaires. Plus de 115 millions d'euros d'intérêts ont été versés aux sociétaires en 2007 au titre de la rémunération des parts sociales.

OPCVM

Avec une gamme d'une centaine de fonds élaborée par Ecureuil Gestion, devenue filiale de Natixis Global Asset Management en 2007, la Caisse d'Épargne est l'un des premiers distributeurs d'OPCVM à capital garanti en France.

Malgré la crise financière de l'été, la collecte sur les valeurs mobilières a réalisé une très belle performance (+ 187%), d'autant plus à souligner qu'arrivaient à échéance des FCP à capital garanti pour un montant global de 2,3 milliards d'euros. La mobilisation des équipes et le succès de l'offre *Collection Finance Ecureuil* se sont traduits par 972 millions d'euros de collecte nette, portant l'encours à 38,2 milliards d'euros, en hausse de 5%.

Parmi les produits innovants, *Fuzéor* est le premier fonds de courte durée à performance garantie : il assure 6% sur une durée de placement de deux ans et huit jours seulement, et jusqu'à 9% selon l'évolution de l'Euribor 3 mois. Le Groupe a également développé, avec l'appui de sa filiale Ciloger, une offre d'OPCI. Ce nouvel instrument de « pierre-papier », plus accessible et plus liquide que les SCPI, sera lancé en 2008.

Autre innovation, le FCP *Best Seller* permet de profiter de la hausse de trois indices actions tout en présentant un mécanisme de rémunération en cas de baisse d'au moins 20% de ces trois indices : 5% seront versés par année écoulée (depuis le lancement du fonds et jusqu'à la constatation de cette chute) et le rachat des parts sans frais sera proposé.

Médiation : 1 600 recours traités

Au-delà des obligations réglementaires limitées aux comptes de dépôt, le GCE a élargi la médiation à la quasi-totalité des produits et services proposés aux particuliers. Le médiateur a traité 1 600 dossiers en 2007 et rendu 1 300 avis « au fond ». Dans 40% des cas, ils ont donné partiellement ou totalement raison au client.

Gestion patrimoniale privée

Avec près de 90 000 clients et une collecte de 3,1 milliards d'euros, principalement sur les contrats d'assurance vie *Nuances Plus* et *Nuances Privilège*, *Label d'Excellence 2007 des Dossiers de l'Épargne*, la gestion patrimoniale privée a poursuivi une croissance soutenue. La gestion privée s'appuie sur près de 500 chargés d'affaires et sur les équipes d'ingénierie patrimoniale et de gestion du Groupe, dont les spécialistes en gestion de fortune de La Compagnie 1818 – Banquiers Privés –, ceux d'Iselection pour l'immobilier locatif, et ceux d'Océor pour des solutions de défiscalisation en industriel Girardin dans les DOM-TOM. En 2007, trois produits d'épargne financière de La Compagnie 1818 ont été lancés pour répondre à différentes attentes d'optimisation fiscale : *Loyaltie 1818*, une assurance vie multi-support à garantie de fidélité, *Multiance-Cap 1818*, un contrat de capitalisation multisupport, et *Dédiance 1818*, une assurance vie donnant accès à une gestion sous mandat personnalisée.



S'Miles : plus de 120 000 cadeaux ont été commandés, soit 300 par jour

Services bancaires

Près de 5 millions de clients particuliers bénéficient d'un compte rémunéré grâce à leur forfait Caisse d'Épargne, seule grande banque française à rémunérer les dépôts à vue. Le nombre de forfaits vendus en 2007 s'est élevé à 354 000. La Caisse d'Épargne a conforté sa place de premier émetteur de cartes *Visa*⁽¹⁾ et de second émetteur toutes marques confondues, avec un stock de 6,6 millions de cartes bancaires⁽²⁾. L'encours moyen des dépôts à vue des particuliers s'élevait à 17,2 milliards d'euros à fin 2007, en hausse de 4,5%.

(1) Source : GIE Carte Bleue.

(2) Source interne.



Bénéfices Futur

Des S'Miles pour le WWF

En matière de développement durable, S'Miles a aussi apporté sa contribution. Les adhérents clients de la Caisse d'Épargne peuvent utiliser leurs points pour faire des dons au WWF. Un chèque de 45 000 euros a été versé à l'association en février 2008.

3,2 millions de clients particuliers bénéficient aussi du programme de fidélité multienseigne S'Miles, qui a conquis 1,5 million de nouveaux adhérents durant l'année. S'Miles contribue à la satisfaction des clients particuliers avec des bénéfices rapidement accessibles (cadeaux notamment), tout en générant des effets positifs pour la Caisse d'Épargne (préférence pour les distributeurs automatiques Caisse d'Épargne, développement du paiement par carte...).

La banque des jeunes

La Caisse d'Épargne innove et s'investit pour aider les parents à préparer l'avenir de leurs enfants, leur apprendre à gérer leur budget et les accompagner dans la réalisation de leurs projets.

Elle a créé en 2007 le *Livret A Kipouss* en partenariat avec le WWF. À compter du 1^{er} décembre 2007, pour chaque souscription d'un *Livret A* à la naissance d'un enfant, la Caisse d'Épargne s'engage à faire parrainer un arbre en versant un euro au WWF en faveur de la protection des forêts méditerranéennes.



30 000 arbres seront ainsi parrainés. Au *Livret A* traditionnel, qui conjugue déjà protection de l'épargne et financement du logement social, s'ajoute ainsi une dimension écologique.

Pour les adolescents dès 12 ans, elle a lancé la première carte bancaire prépayée rechargeable. Elle leur permet de retirer de l'argent dans les automates et de régler leurs dépenses chez les commerçants dans les limites fixées par leurs parents. Le rechargement de la carte s'opère en temps réel sur Internet. Les adolescents et leurs parents peuvent suivre en permanence l'état des dépenses en ligne ou par téléphone. En se familiarisant avec le paiement virtuel, ces adolescents seront mieux préparés lors de leur bancarisation pour la gestion de leur compte bancaire. Enfin, pour aider les jeunes actifs à s'installer dans la vie, la Caisse d'Épargne a doublé sa distribution de crédit 1 000 euros à *taux zéro* utilisables librement, avec 60 000 souscriptions en 2007.

L'Écureuil donne carte blanche aux jeunes...

Le concours *Carte Blanche*, ouvert sur le site www.Ecureuil.fr en février 2007, proposait aux jeunes de créer des visuels de carte de paiement, puis de voter pour sélectionner leur design préféré. Plus de 15 000 créations ont été proposées et près de 400 000 votes enregistrés.

Le visuel gagnant «*enjoy*» habille depuis fin novembre 2007 la carte Visa destinée aux clients Caisse d'Épargne de moins de 26 ans.



Soutenir les étudiants entrepreneurs

Le GCE est partenaire de la société Petit Poucet, qui soutient les étudiants entrepreneurs. Les lauréats 2008 des concours *Petit Poucet Grandes Ecoles et Universités* et *Petit Poucet Tendances et Culture* bénéficieront de la part du Groupe Caisse d'Epargne d'un suivi particulier et d'une offre bancaire avantageuse pour créer leur entreprise.

D'autres services ont été lancés en 2007, parmi lesquels le rechargement des téléphones mobiles opérés par Orange, SFR et Virgin sur les automates de la Caisse d'Epargne, et une offre innovante de coffre-fort électronique : *WebCOFFRE* propose un espace de sauvegarde en ligne sécurisé accessible partout dans le monde 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Crédits

En croissance de 4 %, la production du Groupe en matière de crédits aux particuliers s'est élevée à 31 milliards d'euros. Elle dépasse 25 milliards d'euros dans l'immobilier. En crédit immobilier, près du quart de la production globale des Caisses d'Epargne est dorénavant apporté par des prescripteurs. La gamme des Caisses d'Epargne s'est enrichie de nouveaux prêts, comme le crédit immobilier *Grandioz*; le Crédit Foncier a également élargi sa gamme de prêts révisibles et sécurisés.



Bénéfices Futur

Le prêt *Ecureuil Crédit Développement Durable*

Lancé nationalement par les Caisses d'Epargne en 2007, ce prêt conçu en partenariat avec l'ADEME (l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) est dédié à l'achat de véhicules propres ou peu polluants et au financement de travaux qui permettront d'économiser l'énergie.

Grâce au déploiement de l'outil *Izicofi*, qui permet aux 25 000 commerciaux des Caisses d'Epargne de proposer des crédits à la consommation, la production a pour la première fois dépassé la barre des 5 milliards d'euros (5,2), dont 4,5 milliards sur le prêt personnel. La carte de crédit permanent *Teoz* a connu le meilleur cru de son histoire, avec plus de 198 000 ouvertures de comptes.

Assurance dommages et prévoyance

Troisième bancassureur français⁽¹⁾, le GCE a vendu à travers ses réseaux bancaires 500 000 contrats d'assurance dommages gérés par la filiale *Ecureuil Assurances IARD*. 96 % des clients se déclarent satisfaits et 71 % très satisfaits de leurs contrats et du service apporté⁽²⁾.

La gamme couvre l'assurance automobile, l'assurance habitation, la protection juridique et la garantie des accidents de la vie. N° 2 sur le marché français, ce dernier contrat bénéficie du *Label d'Excellence 2007 des Dossiers de l'Epargne*. 2007 a été marquée par le déploiement réussi de l'assurance complémentaire santé dans le réseau des Caisses d'Epargne. 10 000 commerciaux ont été formés à cette nouvelle offre, qui s'adresse en priorité aux jeunes, étudiants, jeunes actifs et jeunes familles. 21 000 contrats ont été vendus et le Groupe vise plus de 100 000 ventes annuelles en régime de croisière.

(1) Source : Chiffres des bancassureurs émis par le G9.

(2) Source : enquête CNCE, octobre 2007.

Une nouvelle offre dépendance

Active dès les premiers signes de dépendance, *Ecureuil Assistance Vie* garantit une prise en charge dès une simple fracture : une rente non imposable, des services adaptés au niveau de dépendance et une assistance téléphonique 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Cette offre innovante est gérée par *CNP Assurances*. Elle est en test dans la Caisse d'Epargne Loire Drôme Ardèche. *Label d'Excellence 2007 des Dossiers de l'Epargne*.



Les professionnels

Un solide dynamisme

Plus de 220 000 professionnels sont clients du Groupe, dont 75% le sont également à titre privé. 1 500 directeurs d'agence ont été spécialement formés pour servir cette clientèle, et près de 1 000 gestionnaires de clientèle spécialisés leur sont dédiés. Chaque mois, 1 000 nouveaux professionnels deviennent clients des Caisses

6 clients professionnels sur 10 sont des « inconditionnels » de la Caisse d'Épargne⁽¹⁾

d'Épargne. Avec un produit net bancaire proche de 350 millions d'euros, en hausse de 32% sur trois ans, les professionnels sont un relais de croissance majeur de la Banque commerciale. Ce dynamisme s'est confirmé

en 2007, avec une croissance supérieure à 10% des encours moyens journaliers, des excédents de collecte et de la production de crédit.

De nouveaux moyens sont déployés pour améliorer la gestion de la relation client. *La Vie des Professionnels*, un observatoire de leur vie professionnelle et privée, et un baromètre qualité ont été créés pour mieux appréhender le marché et ses attentes, tandis qu'une large campagne de communication sur le thème « *Un pro mérite un pro* » était lancée avec succès.

(1) Source : Baromètre de satisfaction des clients professionnels, Caisse d'Épargne 2007.

Des pros passionnés

La deuxième édition du baromètre *La Vie des Professionnels*, réalisée pour le GCE fin 2007 par l'institut CSA, montre que les professionnels sont plus nombreux que l'an dernier à estimer que leur activité se porte bien aujourd'hui ; ils se déclarent aussi davantage optimistes pour 2008. Surinvestis dans le travail, ils sont portés par la passion, le plaisir et l'enthousiasme. En revanche, recruter reste un problème majeur.

Une offre complète

La rémunération des comptes courants, le lancement d'un nouveau terminal de paiement monétique GPRS et la commercialisation de cartes *Visa Business* (33 500 unités en 2007 pour un stock total de 62 000) ont soutenu le développement de la bancarisation.

De la création d'entreprise à la transmission en passant par le crédit d'équipement et le crédit-bail, les professionnels disposent d'une gamme complète pour financer de façon simple et personnalisée leurs différents besoins. Le crédit *Rythm'N'Pro* permet en outre de moduler ou de reporter les échéances pour s'adapter aux variations d'activité.

L'offre du Groupe s'est étoffée pour répondre aux attentes fortes des professionnels en matière de retraite et de prévoyance, avec le lancement de *Pro-T-G*, qui associe prévoyance santé et retraite Madelin, et de *BOX OFFICE*, une nouvelle offre d'épargne salariale pour le dirigeant et ses salariés. Mise en œuvre avec Natixis Interépargne, elle associe plan d'épargne entreprise et plan d'épargne retraite collectif (PERCO).





Les entreprises

Une offre enrichie

L'année 2007 marque l'achèvement du plan stratégique adopté par le Groupe Caisse d'Épargne en 2004, qui avait posé les jalons d'un développement ambitieux sur le marché des entreprises, à la fois à travers les Caisses d'Épargne – pivot de la relation avec les entreprises de proximité – et la Banque Palatine⁽¹⁾, filiale du Groupe positionnée plus spécifiquement sur les *Mid-Caps*.

Avec un taux de pénétration passé de 4% à 11% entre 2003 et 2007⁽²⁾, les Caisses d'Épargne concrétisent leur objectif : devenir

Plus de 1 entreprise sur 10 est cliente de la Caisse d'Épargne

des banques de référence auprès des entreprises de proximité. Avec l'appui des filiales spécialisées du GCE, elles proposent une gamme de produits et

de services performante, récemment enrichie grâce à Natixis. Les Caisses d'Épargne ont mobilisé le savoir-faire de Natixis Factor, l'un des principaux acteurs français de la gestion du poste clients, pour lancer en 2007 *GCE Solutions Clients*, une offre complète comprenant l'information commerciale, l'assurance crédit et l'affacturage.

Dans le domaine de l'épargne salariale, où Natixis Interépargne occupe en France le premier rang⁽³⁾, les Caisses d'Épargne ont mis à la disposition de leurs clients une offre répondant aux besoins de toutes les entreprises, quelle que soit leur taille. Elles se posent ainsi en interlocuteurs de premier plan pour l'ensemble des problématiques liées à l'ingénierie sociale, à l'épargne salariale, au chèque emploi service universel ou encore aux indemnités de fin de carrière.

Les PME, les entrepreneurs et leurs territoires

Selon l'Observatoire Caisse d'Épargne 2007, les PME françaises sont solides et rentables, mais 49% de leurs dirigeants ont plus de 50 ans. Anticipant des difficultés de transmission, ils ont tendance à réduire la dette et à privilégier les fonds propres au détriment de la croissance future.

(1) Voir focus Banque Palatine (page 28).

(2) Source : TNS-Sofres 2007.

(3) Source : AFG, 30 juin 2007.

Les Caisses d'Épargne se sont enfin appuyées sur Natixis pour élargir davantage encore leur gamme d'OPCVM, qui couvre désormais toutes les maturités de placement et les véhicules d'investissement domestiques et étrangers les plus performants.

Une solide dynamique de croissance

Les performances commerciales des Caisses d'Épargne traduisent les avancées effectuées depuis 2004, et spécialement en 2007. Le portefeuille de clients des Caisses d'Épargne s'établit désormais à 26000 entreprises. En 2007, les encours moyens de crédit se sont élevés à 4,2 milliards d'euros, en hausse de 10% ; les encours de collecte ressortent à 2,4 milliards d'euros, en croissance de 10%, et les flux traités approchent les 36 milliards d'euros.



Le Groupe a conforté aussi ses positions sur le marché du crédit-bail immobilier, où il occupe désormais la deuxième place⁽⁴⁾, avec une production de 700 millions d'euros en 2007, dont 530 millions d'euros ont été réalisés par Cicobail, filiale du Crédit Foncier.

La Banque Palatine occupe une place de référence comme arrangeur de LBO pour les PME. Enfin, le GCE est un des principaux acteurs privés du capital-investissement régional (PME/PMI de proximité), avec plus de 500 millions d'euros sous gestion et 240 millions d'euros investis dans environ 60 fonds régionaux.

(4) Source : analyse interne.



Les collectivités et les institutionnels locaux

Financements

Acteur incontournable du secteur public territorial, le Groupe Caisse d'Épargne intervient auprès de l'ensemble des collectivités et institutionnels locaux, quelle que soit la taille des projets et des maîtres d'ouvrage : communes, structures intercommunales, départements, régions, établissements publics de santé, sociétés d'économie mixte.

1 commune sur 2 est cliente de la Caisse d'Épargne

Dans un contexte d'investissement public soutenu, tiré par le secteur communal et intercommunal et par le plan Hôpital 2007, le GCE a conforté ses positions, avec plus de 9 milliards d'euros de financements nouveaux moyen et long termes, dont 1,2 milliard pour le secteur public hospitalier.

Ce développement s'est appuyé sur les synergies réussies entre les différents établissements du Groupe (Caisses d'Épargne, CNCE, Crédit Foncier, Natixis) et sur une innovation produit accrue.

Financement complexe par les Caisses d'Épargne

La Caisse d'Épargne Rhône Alpes, la CNCE, Natixis et le Crédit Foncier ont remporté le financement en crédit-bail fiscal du train express régional (TER) de la région Rhône-Alpes, une solution qui assure d'importantes économies au conseil général. Le contrat, d'une durée de quarante ans, porte sur l'acquisition de 40 rames de TER pour un montant de 325 M€.

Synergies

Grâce à une organisation commerciale optimisée, les grands comptes publics peuvent bénéficier des conditions de refinancement avantageuses de la Compagnie de Financement Foncier. Quatre Caisses d'Épargne ont ainsi refinancé leurs créances sur le secteur public territorial auprès de la Compagnie de Financement Foncier, pour un total de 431 millions d'euros en 2007.



La quasi-totalité des Caisses d'Épargne a également utilisé la possibilité de proposer des prêts à taux fixe de 25 à 50 ans à partir du bilan du Crédit Foncier : cette production a dépassé 127 millions d'euros.

La gamme de prêts structurés *Bonifix* développée avec Natixis s'est enrichie de sept nouvelles stratégies de taux. Le GCE a ainsi mis en place 2,6 milliards d'euros de crédits structurés.

L'activité de gestion dynamique de la dette *G2D* a poursuivi son développement, avec 1,8 milliard d'euros réaménagés. La *Ligne de Trésorerie Interactive* (LTI), qui permet de mobiliser *via* Internet des fonds à tout moment et très rapidement, a confirmé son intérêt, avec plus de 5,6 milliards d'euros engagés.

Moneo rassasie les étudiants

Avec le Crous de Lyon-Saint-Etienne, le GCE équipe 150 000 étudiants de cartes *Moneo* pour régler leur resto U et toutes les prestations universitaires. Une solution économique et efficace pour l'encaissement des micropaiements.



Services

Le Groupe accompagne aussi ses clients dans l'optimisation de leur gestion, avec des services avancés : *ServicePublicPLUS* permet aux usagers de régler en ligne des prestations municipales ; *Carte Achat Public* facilite les commandes auprès de fournisseurs référencés ainsi que leur règlement ; le chèque emploi service universel (Cesu), en collaboration avec Accor Services, aide les salariés à financer des services d'aide à la personne ou facilite le versement de prestations sociales. Le Groupe a accentué son rôle de banquier conseil, avec la réalisation de nouvelles études et l'organisation de plusieurs colloques dédiés aux finances locales et hospitalières.

Ticket CESU pour l'APA⁽¹⁾ et la PCH⁽²⁾

Le conseil général des Bouches-du-Rhône a choisi le *Ticket CESU* émis par le GCE et Accor Services pour effectuer le paiement de l'APA et de la PCH à 2200 bénéficiaires ayant recours à des prestations à domicile. Ce dispositif offre notamment deux avantages : une meilleure maîtrise des dépenses sociales (11 M€ en 2008) et une aide au calcul des charges dues à l'URSSAF dans le cadre de l'emploi direct.

(1) Allocation personnalisée d'autonomie.

(2) Prestation de compensation du handicap.

International

Le Groupe exporte son savoir-faire. Au Maroc, il collabore étroitement avec CDG Développement et la Direction générale des collectivités locales marocaines afin d'accompagner la modernisation de la gestion financière des collectivités et institutionnels locaux.

Plus largement, il développe son activité de financement du secteur public hors de France en s'appuyant sur l'équipe spécialisée du Crédit Foncier et sur le bilan de la Compagnie de Financement Foncier. 5,3 milliards d'euros ont été engagés dans 13 pays en 2007.

Par ailleurs, pour mieux couvrir le marché helvétique, très porteur, le Crédit Foncier, la Caisse d'Epargne Rhône Alpes et la Banque Cantonale de Genève ont créé une société de droit suisse implantée à Genève : Swiss Public Finance Solutions (SPFS).



Bénéfices Futur

350 M€ pour l'efficacité énergétique

C'est le montant de l'enveloppe *Haute Qualité Energie Environnement* obtenue sur une enveloppe de la Banque européenne d'investissement (BEI) pour financer la construction ou la rénovation de bâtiments publics et de logements sociaux selon des normes de haute qualité environnementale et d'efficacité énergétique supérieures aux standards en vigueur.



L'économie sociale

Banquier solidaire

Premier prêteur pour les opérations d'investissement des associations, avec 19,5% de parts de marché⁽¹⁾, la Caisse d'Épargne est un partenaire engagé qui soutient de nombreuses initiatives locales solidaires et créatrices d'emplois, contribuant à l'insertion bancaire des personnes fragiles. Près de 300 collaborateurs sont dédiés à l'économie sociale, dont 150 chargés d'affaires à plein temps. Opérations de financement de haut de bilan des mutuelles, création ou restructuration d'établissements sanitaires et sociaux, rénovation d'établissements d'enseignement privé : à tous ces besoins, le Groupe apporte des solutions.

Les Caisses d'Épargne ont poursuivi une croissance soutenue de leur activité en 2007. Les encours moyens de dépôts ont progressé de 8%. La collecte nette s'est élevée à 580 millions d'euros, portant l'encours d'épargne à 4,3 milliards d'euros.

Plus de 1 association sur 4 est cliente de la Caisse d'Épargne⁽²⁾

été conclus avec des fédérations nationales d'associations comme l'Uniopss dans le secteur sanitaire et social, la Fegapei dans le domaine médico-social ou la FNOTSI dans celui des offices de tourisme. Plusieurs produits et services ont été lancés, parmi lesquels une offre de location longue durée de véhicules légers et utilitaires, ainsi que des solutions d'épargne salariale et de retraite comme *BOX OFFICE* pour les organismes de moins de 50 salariés, *Primissime* et *PERCO & Co* pour les structures de taille supérieure.

Deux guides conseils ont été publiés, venant élargir la gamme des publications déjà existantes : *Les Associations et la banque* et *Créer son association*. Ils sont disponibles sur le portail Internet www.associatis.com, qui propose aussi des publications régulières : *Alinéa*, *A comme Association* et *Je Tutelle* à l'intention des gérants familiaux.

Dans le cadre du partenariat avec le WWF, les Caisses d'Épargne ont à nouveau soutenu le concours *L'Appel des enfants*, réalisé dans l'ensemble des établissements d'enseignement primaire et consacré cette année à l'énergie.

La treizième édition du concours *Ecureuil Association* a également récompensé deux structures contribuant au développement durable et à la protection de l'environnement.

(1) Source : Banque de France, septembre 2007.

(2) Sources : Le paysage associatif français, mesures et évolutions, Viviane Tchernogou, édition *Juris associations/Dalloz 2007*; calculs GCE.

Première banque des personnes protégées⁽³⁾

À l'écoute des personnes vulnérables, la Caisse d'Épargne est la première banque des personnes sous protection juridique, avec 270 000 clients mineurs et majeurs. En 2007, une personne protégée sur trois était cliente de la Caisse d'Épargne, avec un compte géré dans 60% des cas par un gérant professionnel et dans 40% des cas par un tuteur familial. Cette position privilégiée traduit un engagement historique auprès des personnes fragiles, et repose sur la qualité de ses équipes spécialisées et de leurs relations avec les gérants familiaux et les associations tutélaires.



Le montant des encours d'épargne gérés s'élève à 4,5 milliards d'euros, et la Caisse d'Épargne apporte des réponses adaptées aux besoins particuliers de ces clients avec le forfait *Satellis Autonomie*, la carte de retrait sécurisée paramétrée pour chaque client, ou encore la carte interbancaire *Equilibra*.

Avec *Direct Ecureuil* sur Internet, les tuteurs vont aussi bénéficier d'un service de banque à distance facilitant leurs missions, notamment la gestion de portefeuille de personnes protégées, en conformité avec les contraintes juridiques imposées.

France Santé Solidarité

Une enveloppe de 175 M€ de la BEI permet au GCE de financer à taux bonifiés des investissements dans des établissements accueillant des personnes dépendantes. Avec cette facilité et celle de 125 M€ mise en place en faveur du logement social, c'est la première fois que la BEI intervient pour refinancer des prêts à l'économie sociale et au logement social en France.

(3) Sources : ministère de la Justice et GCE.



Le logement social

Banquier engagé

Partenaire historique du mouvement HLM, le Groupe Caisse d'Épargne est banquier, actionnaire et opérateur du logement social. Première banque privée de ce secteur⁽¹⁾, il gère plus du tiers de la trésorerie et de la dette privée des entreprises sociales pour l'habitat (ESH) et des offices HLM, dont les constructions sont largement financées par les dépôts du *Livret A*.



Le GCE développe une offre complète de crédits, avec des prêts réglementés pour la construction de logements sociaux (prêt locatif social ou PLS), des prêts locatifs intermédiaires (PLI), une très large gamme de prêts à taux fixe ou révisable et de crédits structurés allant jusqu'à 50 ans. Ces prêts sont de plus en plus recherchés, compte tenu du poids croissant de la charge foncière. En 2007, l'adjudication d'une enveloppe de 810 millions d'euros de PLS au Crédit Foncier et les concours importants obtenus de la Banque européenne d'investissement ont soutenu la production de crédits. Elle s'est élevée à 1,7 milliard d'euros, portant l'encours à 9,6 milliards d'euros.

⁽¹⁾ Source interne.

Dans le cadre du Plan de cohésion sociale, les organismes accélèrent leur production de logements, ce qui mobilise largement leur trésorerie. Les encours du GCE s'établissent à 4,9 milliards d'euros. De nouveaux produits de placements ont été conçus avec le concours de la filiale Gérer.

Gestion automatisée de trésorerie, télétransmission, encaissement électronique des loyers par TIP ou par Internet avec la gamme *SP PLUS*, carte d'achat dédiée, ingénierie sociale : les Caisses d'Épargne accompagnent au quotidien les organismes de logement social avec des prestations spécialisées.

Elles participent aussi activement à la gouvernance des organismes publics et privés de logement social : actionnaires et administrateurs d'une ESH sur trois, elles exercent des mandats dans 40% des Offices publics de l'habitat.

Le GCE est enfin un opérateur de tout premier plan, avec plus de 142 000 logements sociaux gérés à fin 2007 (cf. page 42).

France Logement Social

La BEI a choisi aussi le GCE pour déployer son premier programme en France en faveur des zones de renouvellement urbain et du Plan de cohésion sociale. Une enveloppe de 125 M€ accordée au GCE permet aux organismes de bénéficier de financements à taux bonifiés. Ces prêts complètent la gamme de produits du Groupe, qui couvre les besoins financiers sur l'ensemble des cycles de construction et d'exploitation des immeubles.

Les autres réseaux bancaires

Le groupe Crédit Foncier

Crédits aux particuliers

Leader des établissements français spécialisés dans le financement de l'immobilier⁽¹⁾, le Crédit Foncier intervient auprès des particuliers, des entreprises et des investisseurs publics et privés en étroite synergie avec les Caisses d'Épargne. Il exerce une importante activité de financement sécurisé avec la Compagnie de Financement Foncier et compte parmi les tout premiers prestataires d'expertises immobilières.

Le groupe Crédit Foncier en chiffres

- 3760 salariés – 200 points de vente
- 23,5 Md€ d'obligations foncières émises en 2007
- 107 Md€ de prêts et créances
- 939 M€ de produit net bancaire
- 211 M€ de résultat net

La production de crédits aux particuliers s'est élevée au total à 9,4 milliards d'euros, portant l'encours de prêts gérés à 40,3 milliards d'euros à fin 2007, en hausse de 8%. Le Crédit Foncier a lancé de nouveaux prêts révisibles sécurisés, élargi sa gamme destinée aux jeunes primo-accédants et lancé le premier prêt viager hypothécaire en France : *Foncier Réversimmo*.

Le Crédit Foncier est le premier distributeur de prêts à l'accession sociale⁽²⁾ (31% de part de marché), le troisième pour les nouveaux prêts à taux zéro⁽²⁾ (14% de part de marché) et un partenaire actif des collectivités locales qui proposent à leurs administrés des aides ou des prêts bonifiés.

Crédits aux opérateurs *corporate* (privés, publics et internationaux)

Les nouveaux prêts aux opérateurs *corporate* se sont élevés à 30,6 milliards d'euros tous concours confondus, en hausse de 86,6%. 4,5 milliards d'euros ont été accordés aux opérateurs privés. En ce qui concerne les opérateurs publics, 903 millions d'euros ont bénéficié au secteur immobilier social sous forme de prêts réglementés (PLS, PLI, PSLA) et de financements de très longue durée, et 11,9 milliards d'euros ont été mobilisés pour les collectivités locales. Le Crédit Foncier a conforté sa position sur ce marché en intégrant les équipes spécialisées et le portefeuille de prêts de Natixis (initialement d'IXIS CIB).



Bénéfices Futur

Foncier Evolution Energie

Destiné à financer des équipements pour économiser l'énergie, ce prêt permet aux emprunteurs de valoriser leurs biens dans une optique de long terme en intégrant dans le plan de financement les économies réalisées.

Dans le domaine des opérateurs internationaux, les nouveaux concours au secteur public international ont représenté 5,3 milliards d'euros dans 13 pays.

Les acquisitions de créances hypothécaires européennes, hautement sécurisées – essentiellement des titres senior notés AAA – se sont élevées à 8 milliards d'euros.

Financement sécurisé

Au service de la liquidité du GCE, la Compagnie de Financement Foncier a émis 23,5 milliards d'euros d'obligations foncières, un montant en hausse de 36% par rapport à 2006, dont près de 10 milliards après juillet, sans dégrader ses conditions d'accès au marché.

La Compagnie de Financement Foncier

- Notée AAA/Aaa/AAA stable
- 1^{er} émetteur de *covered bonds*⁽¹⁾
- 5^e émetteur mondial non souverain⁽¹⁾

⁽¹⁾ Source interne.

Expertise

Sur le marché de l'expertise, les 121 experts et évaluateurs de Foncier Expertise et de Serexim ont réalisé un chiffre d'affaires global de 25 millions d'euros avec 36 000 missions, dont 23 400 missions externes pour 15 millions d'euros.

De nouveaux produits d'évaluation des prêts viagers hypothécaires et du patrimoine des OPCV ont été lancés et des partenariats conclus avec Socotec, leader du contrôle technique, pour élargir l'offre aux audits techniques et aux diagnostics réglementaires.

⁽¹⁾ Source interne. ⁽²⁾ Source : FGAS.

La Banque Palatine

Des résultats en forte hausse

Filiale de la CNCE, la Banque Palatine s'adresse aux entreprises moyennes dynamiques (*Mid-Cap Plus*), à des particuliers aisés et à une clientèle institutionnelle pour la gestion d'actifs. Son réseau de 60 agences sera entièrement rénové d'ici à 2010. Son produit net bancaire ressort à 224 millions d'euros et son résultat net à 74 millions d'euros, contre 50,1 millions en 2006.



La Banque Palatine a poursuivi son développement auprès des entreprises, en synergie avec les autres sociétés du GCE. Le crédit-bail immobilier et l'accompagnement des PME exportatrices, avec le programme *GCE Trade*, qui s'appuie sur un partenariat avec ABN AMRO, y ont notamment contribué. Elle a lancé une solution d'échanges sécurisés sur Internet avec *Palatine Certification*, une offre de location longue durée automobile avec GCE Car Lease et un nouveau prêt à taux fixe assis sur le Livret de développement durable.

La Banque Palatine a acquis le courtier Aries Assurances, qui vient renforcer son expertise en couverture des passifs sociaux d'entreprises, ainsi que 40% de la Banque Fiducial, spécialiste des très petites entreprises.

Une gestion active performante

Très active dans le conseil, la Banque Palatine a été, avec Natixis, cochef de file de l'augmentation de capital d'Eurosic et conseil d'Eurosic pour son refinancement de 850 millions d'euros. Elle a assisté une douzaine de PME dans des opérations de fusions et d'acquisitions et participé à une cinquantaine de financements de LBO.

Pour les particuliers, la Banque Palatine a renforcé sa filière d'analyses patrimoniales, complété sa gamme d'assurance vie avec le contrat *Palatine Multicapi* et développé la commercialisation d'OPCVM thématiques qui remportent un franc succès.

Palatine Asset Management a élargi son offre en intégrant Gérer Conseil, très active auprès des institutionnels du logement social, et en acquérant 33,5% de CERES Asset Management, qui opère sur les marchés asiatiques.

Elle a également lancé un premier fonds géré de façon défensive : *Palatine Actions Défensives Euro*. Sa gestion actions active a été récompensée par l'*Alpha League 2007* et par les *Grands Prix de la Gestion d'Actifs de L'Agefi 2007*.



Bénéfices Futur

Investir pour l'environnement

Energies Renouvelables et *Palatine Or Bleu* sont les premiers FCP de droit français spécialisés en valeurs cotées internationales, intervenant dans le domaine de l'eau pour le premier et dans celui des énergies nouvelles pour le second. Créés en 2006, ces fonds ont réalisé en 2007 une performance très supérieure à celle de leur indice de référence (respectivement + 11,50% et + 12,50% de mieux que le MSCI World).

Le groupe Océor

Performance et internationalisation

Pôle de banque commerciale du GCE à l'outre-mer et à l'international, le groupe Océor est constitué de 12 banques et de plusieurs filiales spécialisées, dont Océorane pour les financements défiscalisés « loi Girardin » de biens d'équipement outre-mer et INGEPAR pour les financements complexes d'avions, de bateaux, de projets hôteliers, de production d'énergie et de délégations de service public, en particulier dans les territoires d'outre-mer français.

En 2007, Océor a engagé un programme majeur de développement sur trois ans de la performance des banques d'outre-mer. Par l'harmonisation des processus bancaires et la mutualisation de plusieurs fonctions de back-office précédemment exercées au siège des banques concernées, des progrès sensibles sont attendus dans leur organisation, qui permettront le redéploiement de moyens vers le développement commercial.

Parmi les avancées de l'année, le Groupe a obtenu auprès de la BEI une enveloppe de 50 millions d'euros pour financer de petites entreprises des départements d'outre-mer français. En 2007, Océor, vecteur du développement de la banque commerciale à l'international du GCE, a poursuivi son internationalisation avec trois nouvelles opérations : la création de GCE Maroc Immobilier pour développer, commercialiser et gérer des ensembles immobiliers au Maroc ; l'acquisition, formalisée en janvier 2008, de 60% de la Banque Tuniso-Koweïtienne (BTK) dont les Etats tunisien et koweïtien sont désormais actionnaires minoritaires ; l'achat de 40% de Fransabank France, filiale française de l'une des plus anciennes banques libanaises qui réalise principalement des opérations de négoce international. Le produit net bancaire du groupe Océor s'est élevé à 277 millions d'euros en 2007 et son résultat net à 14 millions d'euros.

CIH : une coopération renforcée

Le GCE et le Crédit Immobilier et Hôtelier (Maroc) ont lancé conjointement deux offres bancaires transfrontalières. La première est destinée aux Marocains résidant en France et à tout client de la Caisse d'Épargne souhaitant réaliser un investissement immobilier au Maroc. Cette offre packagée comprend une proposition de programmes immobiliers de qualité, une solution de financement soit en euros, soit en dirhams, ainsi qu'une garantie hypothécaire ou un cautionnement.



La seconde est une offre de transfert de fonds, de compte à compte, entièrement gratuite de la France vers le Maroc. Proposées initialement par la Caisse d'Épargne Provence-Alpes-Corse, ces deux offres seront étendues à d'autres Caisses d'Épargne.

La Banque BCP

Détenue par la CNCE à hauteur de 30% et par la Caisse d'Épargne Ile-de-France Paris à 50,1%, la Banque BCP totalise 63 agences, dont 43 à Paris et en région parisienne. Elle est très active auprès des particuliers et des professionnels d'origines portugaise et polonaise installés en France.

En 2007, la Banque BCP a enrichi son offre à destination des 16-30 ans avec le lancement du *Pack BCP Jeunes*, intégrant un compte chèques, une carte *Visa* et l'accès à *BCPNet*. Elle a aussi, pour le public féminin, lancé une nouvelle carte *Visa Electron* au décor de roses, gratuite la première année.

Plusieurs nouveaux produits ont été proposés aux entreprises, dont un service de télédéclaration fiscale et sociale par Internet, une gamme d'OPCVM de gestion de trésorerie, deux cartes *business* et différentes solutions d'assurances pour l'entreprise et ses dirigeants non salariés.

La Banque BCP a réalisé un produit net bancaire de 71 millions d'euros en 2007 et un résultat net de 12 millions d'euros. Ses encours de dépôts s'élevaient à 1 milliard d'euros et ses encours de crédits à 572 millions d'euros en fin d'exercice.

Assurance et Services à la personne



Un des premiers bancassureurs français

Faits marquants

Assurance vie

- Bonne résistance de la collecte vie
- Progression de la prévoyance décès
- Déploiement progressif d'une offre d'assurance dépendance
- Cession d'Ecureuil Vie à CNP Assurances et création de la cofiliale Ecureuil Vie Développement

Assurance non-vie

- Rachat des 35% d'Ecureuil Assurances IARD détenus par les MMA pour une entrée à terme du groupe Macif et de la MAIF
- Concentration de toutes les activités d'assurance non-vie des personnes au sein d'Ecureuil Assurances IARD, par l'apport du portefeuille de la Muracef (assurances parabancaires et santé)

- Ouverture d'un second centre de gestion des sinistres et d'une plate-forme d'accueil et de relation client

Partenariat avec le groupe Macif et la MAIF

- Déploiement dans tout le réseau des Caisses d'Épargne de l'offre d'assurance santé et de l'offre de services à la personne
- Entrée du GCE et du groupe Macif au capital de DomusVi, première entreprise française privée de services aux aînés
- Préparation de l'entrée du GCE dans le capital de SOCRAM, qui accueillera le projet d'offre bancaire des deux mutuelles

Assurance vie

Source interne

3^e bancassureur
en France

Assurance dommages

Source : chiffres des bancassureurs émis par le G9

3^e bancassureur
en France

2^e bancassureur
Garantie des accidents de la vie
et protection juridique

3^e bancassureur
Auto et multirisque habitation

10 %

du résultat net
du Groupe

Services à la personne

Près de 15 000 clients

Orientations stratégiques

- Enrichir l'offre en assurance vie et non-vie
- Fidéliser les clients par la qualité du service
- Développer le partenariat avec le groupe Macif et la MAIF
- Les associer au capital d'Ecureuil Assurances IARD
- Promouvoir les services à la personne et l'utilisation du Cesu
- Etre présent sur toute la chaîne de la prévoyance : de la conception d'assurances à la prestation de services
- Construire une offre bancaire pour les sociétaires du groupe Macif et de la MAIF

Chiffres clés

Assurance vie

- 9,9 Md€ collectés
- 4,6 Md€ d'excédents

Assurance dommages

- 500 000 contrats vendus en 2007
- 1,8 million de contrats détenus par 1,2 million de clients

Complémentaire santé

- 21 000 contrats vendus en 2007

Cesu

- 43 M€ de chèques émis, 1 500 clients entreprises et collectivités
- 100 000 utilisateurs

Organisation d'un pôle Assurance et Services à la personne

L'assurance des biens et des personnes compte parmi les vecteurs de croissance les plus dynamiques du Groupe Caisse d'Épargne, qui a réorganisé, en 2007, son pôle Assurance et Services à la personne pour optimiser le développement de ses activités.

Avec la Caisse d'Épargne et ses réseaux de détail, le Groupe figure dans le trio de tête des bancassureurs, tant en assurance vie qu'en assurance dommages sur le marché français.

Le Groupe a conforté l'organisation de ses activités en 2007 autour de deux entités :

- CNP Assurances, dont le GCE est un actionnaire de référence et l'un des deux principaux distributeurs, pour l'assurance vie ;
- Ecureuil Assurances IARD, filiale du GCE, pour l'ensemble des assurances non-vie à la personne.

Depuis 2005, le GCE a également noué un partenariat stratégique avec deux grands assureurs mutualistes : le groupe Macif, premier assureur de la famille en France, et la MAIF, premier assureur des associations. L'objectif est d'apporter aux sociétaires et aux clients des trois groupes une réponse complète à leurs besoins dans les domaines de l'assurance, des services à la personne, de l'assistance et de la banque. Ce partenariat s'est illustré par de nouvelles avancées en 2007.

SOCRAM accueillera la banque commune au GCE, au groupe Macif et à la MAIF

Les trois partenaires ont choisi SOCRAM pour accueillir la future structure chargée de développer une offre bancaire pour les sociétaires du groupe Macif et de la MAIF.

Filiale commune de plusieurs mutuelles d'assurance, SOCRAM est un établissement de crédit dont la majorité du capital est détenue par le groupe Macif et la MAIF. Le GCE devrait y entrer de manière significative.



L'assurance vie

CNP Assurances et Ecureuil Vie Développement

Dans le domaine de l'assurance vie, les réseaux du Groupe Caisse d'Épargne s'appuient sur Ecureuil Vie Développement et sur CNP Assurances, dont la CNCE détient 35,48% avec La Poste à travers Sopassure. En 2007, le Groupe a conforté son partenariat avec CNP Assurances, qui a repris sa participation de 50% dans Ecureuil Vie. Le GCE a confirmé son pourcentage de détention de CNP Assurances en participant à l'augmentation de capital de cette dernière.



Les accords de distribution avec CNP Assurances ont été prolongés jusqu'en 2015 pour l'assurance vie et pour l'assurance emprunteur, avec une revalorisation des conditions de rémunération de la distribution.

Une structure commune, Ecureuil Vie Développement, est chargée d'animer la filière Assurance vie au sein des structures de distribution du GCE. Elle regroupe les fonctions marketing, animation commerciale et maîtrise d'ouvrage qui existaient dans Ecureuil Vie.

Bonne résistance de la collecte

2007 a été marquée par un ralentissement de la collecte d'assurance vie, après une année 2006 exceptionnelle. L'excédent ressort à 4,6 milliards d'euros après des sorties dues aux rachats et aux décès en augmentation de 18%.

Les actions commerciales en faveur des contrats en unités de compte *Nuances 3D*, *Nuances Plus* et *Nuances Privilège* ont continué de porter leurs fruits; leur part dans la collecte passe de 17% à 20%.

La prévoyance décès progresse de 10%, soutenue par le dynamisme de *Garantie Urgence*. Comme chaque année, l'assurance vie de la Caisse d'Épargne a été largement distinguée par la presse financière, qui lui a décerné de nombreux trophées.

CNP Assurances a réalisé un chiffre d'affaires de 31,5 milliards d'euros en 2007 et un résultat net de 1,2 milliard d'euros, en hausse de 6,7%.





L'assurance non-vie

Ecureuil Assurances IARD

Dans l'assurance dommages, les réseaux du Groupe s'appuient sur Ecureuil Assurances IARD, filiale à 100% du GCE après le rachat des 35% des MMA en avril 2007. Fin décembre, la Muracef, mutuelle d'assurance des Caisses d'Epargne, a apporté ses activités d'assurances parabancaires et complémentaire santé à Ecureuil Assurances IARD, qui devient l'assureur pour toutes les entreprises du Groupe, s'agissant de l'ensemble des risques des particuliers et des professionnels. Ce regroupement doit favoriser une meilleure animation de la gamme au sein des réseaux.

Dans le cadre de son partenariat, le GCE souhaite associer le groupe Macif et la MAIF au capital d'Ecureuil Assurances IARD. Une lettre d'intention a été signée à cet effet en février 2008.

Ayant apporté GCE Garanties à Natixis en 2006, le Groupe a décidé de placer sur le marché les risques de ses propres entités. Le Groupe réduit ainsi les besoins de fonds propres de ses activités d'assurance.



Bénéfices Futur

Aider les accidentés handicapés à reprendre le volant

Ecureuil Assurances IARD a renouvelé son engagement auprès de l'association Comète France, qui gère 28 centres de rééducation fonctionnelle. Avec la Caisse d'Epargne Nord France Europe, il contribue à financer un véhicule auto-école à mini-manche pour les personnes handicapées et 150 examens de permis de conduire adapté.

Des performances solides

Avec 500 000 contrats vendus et 1,8 million de contrats en portefeuille, le chiffre d'affaires d'Ecureuil Assurances IARD sur ses quatre marchés traditionnels s'est élevé à 317 millions d'euros en 2007, en croissance de 17% sur un an. Dans une dynamique de développement commercial, une plate-forme d'accueil et de relations avec les clients et un second centre de gestion des sinistres ont été ouverts. En protection juridique, la gestion des clients a été transférée au groupe Macif pour renforcer la qualité de service.



L'offre d'assurance complémentaire santé, développée avec le groupe Macif qui en assure la gestion, a été progressivement déployée dans la quasi-totalité du réseau des Caisses d'Epargne. 21 000 contrats ont été vendus en 2007 ; l'objectif est fixé à 100 000 ventes à partir de 2009. La gamme s'est enrichie d'une *Garantie Prévoyance Pro* éligible à la loi Madelin.

Le chiffre d'affaires en assurances santé, parabancaires et risques grandes entreprises, réalisé en 2007 par la Muracef, s'est élevé à 58 millions d'euros, en croissance de 16%.

Le résultat net d'Ecureuil Assurances IARD atteint 15,1 millions d'euros, grâce à la croissance du chiffre d'affaires, à la stabilité des charges et à une excellente maîtrise de la sinistralité.

Les contrats non-vie en portefeuille au 31/12/2007

Nombre de contrats	2007	Variation 2007/2006
Auto	270524	+ 13%
Multirisque Habitation	697954	+ 12%
Garantie des Accidents de la Vie	364657	+ 8%
Protection Juridique	433196	+ 25%
Complémentaire Santé	12330	ns
Total	1778661	15%



Le partenariat Macif-MAIF

CEMM

Détenue à hauteur de 50 % par le GCE, 25 % par le groupe Macif et 25 % par la MAIF, CEMM est chargée de la gouvernance de ce partenariat stratégique qui associe plus de 10 millions de sociétaires. CEMM travaille au développement des projets communs. Elle sera renforcée en 2008 par un GIE.

L'année 2007 a été marquée par deux événements :

- le déploiement de l'offre de services à la personne gérée par la plate-forme d'intermédiation Séréna, partagée entre les groupes Caisse d'Épargne, Macif, MAIF, MGEN ;
- les travaux préparatoires au lancement d'une offre de location de véhicule longue durée développée avec GCE Car Lease, qui sera diffusée auprès notamment des sociétaires du groupe Macif et de la MAIF.

CEMM coordonne aussi les projets de mise en commun de moyens dans l'assurance dommages et de développement d'une offre bancaire pour les sociétaires du groupe Macif et de la MAIF.

Par ailleurs, concrétisant leur volonté d'être présents sur toute la chaîne de la prévoyance, la CNCE et le groupe Macif sont entrés ensemble au capital de DomusVi, première entreprise française privée de services aux aînés.

Les services à la personne

L'offre *Ecureuil Sérénité Services*, développée en partenariat avec l'opérateur national de services à la personne Séréna, était déployée dans toutes les Caisses d'Épargne à fin juin 2007. Près de 15 000 clients en ont bénéficié.

Fonctionnant en mode prestataire, Séréna assure de A à Z l'organisation clés en main des services, élargis en 2007 aux travaux de petit jardinage et à l'assistance informatique, qui a rencontré un franc succès.

Le volume des interventions est passé de 4 000 à 15 000 heures par semaine entre le début et la fin de l'année. Pour accompagner cette croissance, Séréna a porté de un à trois le nombre de ses centres de relation téléphonique. En plus d'Angers, ont ainsi été ouverts les centres de Rouen et de Nîmes.

Parallèlement, dans le domaine du Cesu préfinancé, la structure commune à Accor et au GCE est opérationnelle depuis février 2007. Elle a émis 43 millions d'euros de Cesu pour le compte de 1 500 clients entreprises et collectivités, qui les ont distribués à 100 000 utilisateurs. Cela représente une part de marché supérieure à 25 %.

Les « 4 secondes » de Séréna

- **Simplicité**, avec un numéro d'appel unique
- **Sécurité**, avec un engagement de qualité
- **Souplesse**, avec la latitude de changer d'intervenant sur simple demande
- **Sérénité**, sans la responsabilité d'employeur : Séréna veut être acteur majeur de la création d'emplois professionnels et pérennes dans les services à la personne.

Les services aux aînés

La CNCE et le groupe Macif sont entrés à hauteur de 17 % chacun au capital de DomusVi. DomusVi gère 72 résidences médicalisées, cinq résidences de services et dix cliniques en France. Elle développe une activité complémentaire d'aide et de soins à domicile, ainsi que des services en résidences pour seniors. Avec cet investissement, le Groupe Caisse d'Épargne et le groupe Macif entendent contribuer au développement de l'offre de services aux personnes âgées, dans une perspective de long terme et en synergie avec les métiers de la banque et de l'assurance.

Le GCE et le groupe Macif ont accompagné DomusVi pour l'acquisition du groupe canadien Sedna, première entreprise mixte de soins de longue durée et d'aide et soins à domicile du Québec.

Concepteur et distributeur de produits d'assurance, le GCE se veut aussi opérateur de services et de prestations. C'est déjà le cas avec la Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité, un intervenant majeur du secteur sanitaire et social. Avec DomusVi, le Groupe prend pied dans le privé, persuadé que les deux secteurs seront appelés à cohabiter et à coopérer demain pour satisfaire une demande croissante et pour développer la professionnalisation des personnels et des structures.

Services immobiliers et Logement social



Acteur sur l'ensemble de la chaîne de valeur immobilière

Faits marquants

Immobilier

- OPA sur Vectrane et augmentation du capital de la société foncière cotée Eurosic
- Création du premier acteur intégré de l'immobilier autour de Nexity
- Entrée au capital de Meilleurtaux aux côtés de Nexity, la Macif et la MAIF
- Renforcement du partenariat avec Maisons France Confort, avec entrée au capital (réalisée le 31/03/2008)
- Structuration de la filière immobilière à la CNCE et dans le réseau
- Lancement du premier prêt viager hypothécaire
- Premiers OPCV
- Nouveaux services d'audit et de diagnostics techniques

Logement social

- Entrée au capital de la première SA d'HLM du Gard, Un Toit pour Tous
- Plan d'actions en faveur des économies d'énergie
- Vente de logements à leurs locataires
- Portage immobilier de résidences médicalisées pour la Fondation Caisses d'Epargne pour la solidarité
- Forte relance de la production locative

Sociétés d'économie mixte

- Création de GCE SEM

1^{re} banque privée du logement social

Source interne

1^{er} acteur intégré de l'immobilier

(Source : Benchmark Bain et GCE)

2^e administrateur de biens en France

(Source : Precepta, groupe Xerfi, juin 2007)

5 %

du résultat net
du Groupe

Orientations stratégiques

- Devenir le premier banquier et le premier intervenant de l'immobilier en France, actif sur toute la chaîne de valeur
- Développer des offres complètes de produits, services, financements et investissements immobiliers
- Être en mesure de satisfaire tous les besoins
- Apporter des solutions globales aux collectivités locales et dans les PPP
- Renforcer toutes les positions détenues dans le logement social
- Devenir le premier partenaire financier des SEM immobilières

Chiffres clés

- Plus de 1 million de logements gérés et 7,4 millions de m² gérés en immobilier d'entreprise
- 142 000 logements sociaux gérés
- 2 441 logements sociaux livrés
- 3 500 mises en chantier de logements sociaux

Une stratégie offensive pour devenir le premier groupe « immobancaire » français

Présent dans tous les métiers de l'immobilier avec des positions de leader pour plusieurs d'entre eux, le GCE développe une stratégie dynamique de croissance interne, d'acquisitions et de partenariats pour devenir le premier intervenant de l'immobilier en France.

L'objectif est de pouvoir proposer à ses différents clients une offre complète de produits, de services, de financements et d'investissements immobiliers en opérant sur toute la chaîne de valeur et en mobilisant les synergies entre les métiers.

En 2006, le Groupe avait créé GCE Habitat, dédié à l'habitat social, et GCE Immobilier, dédié à l'immobilier concurrentiel. GCE Immobilier a rejoint Nexity en 2007 lors de l'opération ayant conduit le GCE à prendre près de 40 % du capital du groupe coté pour constituer le premier acteur intégré de l'immobilier présent sur la totalité des métiers : ensemblier urbain, promotion (lotissements, logements et tertiaire), financement, foncière, investissements, administration de biens, gestion pour compte de tiers et transaction.

La création autour de Nexity d'un pôle immobilier coté actif dans tous les métiers va permettre d'enrichir l'offre aux particuliers, aux entreprises et aux investisseurs institutionnels, et d'apporter des solutions globales aux collectivités locales. Parallèlement, le GCE a développé Eurosic, sa société foncière cotée, et a rassemblé ses participations dans les sociétés d'économie mixte (SEM) immobilières au sein de GCE SEM. Les Caisses d'Épargne sont le premier actionnaire privé de ces sociétés, détenues majoritairement par les collectivités locales et propriétaires de 555 000 logements. Le Groupe Caisse d'Épargne souhaite devenir leur premier partenaire financier privé dans les domaines du logement social et de l'aménagement urbain. Les activités de GCE SEM viennent ainsi compléter celles de GCE Habitat dans le logement social et celles de Nexity.

Premier actionnaire de Nexity

La CNCE est devenue le premier actionnaire de Nexity, avec près de 40 % du capital, en lui apportant GCE Immobilier (dont notamment Keops, 67 % de Lamy et 22 % d'Arthur l'Optimist), 25 % du Crédit Foncier et sa participation dans Eurosic.

Les synergies entre les métiers du GCE et de Nexity portent principalement sur les opérations d'aménagement urbain, les réseaux de gestion et de transaction immobilières, les offres coordonnées aux entreprises et aux particuliers, l'investissement et le développement international.



Les services immobiliers

La CNCE a structuré sa direction de l'Immobilier pour couvrir tous les métiers de l'immobilier du Groupe : financement de la promotion, développement de la prescription, partenariat public-privé (PPP), investissement en « pierre-papier » et en « pierre-pierre », offre aux professionnels de l'immobilier (agents immobiliers et administrateurs de biens), optimisation du parc immobilier des entreprises du Groupe. Cette organisation est déclinée dans les Caisses d'Epargne, avec la création dans chacune d'entre elles de directions qui ont compétence sur tous les sujets immobiliers.

Projets immobiliers

Le GCE est le deuxième partenaire financier des professionnels de l'immobilier, avec une production de financements (y compris hors-bilan) de 6 milliards d'euros en 2007 sur les professionnels de la promotion (hors Banque Palatine).

Les réseaux du Groupe s'appuient sur Natixis Garanties pour proposer une offre complète de garanties et de cautions bancaires aux promoteurs et aux professionnels de la gestion et de la transaction immobilière.

Parmi les opérations majeures, le GCE participe à l'aménagement du nouveau quartier Lyon Confluence et à l'opération de régénération des docks marseillais Euroméditerranée.



Partenariats public-privé

Arrangeur-prêteur, conseil financier et investisseur, le GCE a pris une position de premier plan sur ce marché au potentiel affirmé, qui permet d'accroître et d'accélérer l'investissement public en démultipliant les moyens financiers publics tout en offrant une parfaite visibilité financière.

Des villes équilibrées

Associées très en amont aux projets d'aménagement urbain, les Caisses d'Epargne vont pouvoir allier leurs compétences à celles de Nexity-Villes & Projets, qui privilégie, comme elles, un développement harmonieux, associant commerces, logements privés et sociaux, ensembles tertiaires et équipements collectifs.

Dans ce cadre, les Caisses d'Epargne peuvent s'appuyer sur différentes entreprises du Groupe qui leur fournissent les composantes de l'offre dont elles ne disposent pas dans leur propre organisation. Par exemple, le *FIDEPPP*, véhicule dédié au financement en fonds propres d'infrastructures en PPP, est l'outil d'investissement dans les PPP du GCE. Par ailleurs, Cicobail, filiale du Crédit Foncier, est le spécialiste des PPP structurés en crédit-bail immobilier.

Dans un contexte porteur, marqué à la fois par un fort développement des projets hospitaliers et une diversification des sujets réalisés en PPP, le Groupe Caisse d'Epargne et Natixis ont engagé, ou arrangé, 1,5 milliard d'euros de contrats PPP ou assimilés en France en 2007, – un montant quatre fois supérieur à celui de 2006 – dont environ 200 millions pris en bilan par le GCE.

Le Groupe a notamment remporté la construction, la maintenance et le financement du centre hospitalier Pierre-Oudot à Bourgoin-Jallieu (Isère), pour environ 145 millions d'euros ; ce centre comportera près de 400 lits. Le GCE a aussi été choisi par le conseil régional de Guyane pour réaliser trois lycées en PPP. Ce projet de 92 millions d'euros est une première en France pour la construction d'établissements scolaires.

Nexity

Développements

Devenu en 2007 le premier acteur immobilier intégré en France, Nexity a renforcé plusieurs de ses métiers par les apports du GCE, notamment dans les domaines de l'investissement et des services immobiliers, aussi bien pour les particuliers que pour les entreprises ou les institutionnels.

Dans les métiers du logement, Nexity a ainsi enregistré une année record en termes de nombre de réservations et de chiffre d'affaires, avec un fort développement du volume d'affaires auprès des investisseurs institutionnels (organismes de logement social et foncières).

Dans le tertiaire, les prises de commande s'élèvent à 231 600 m², en hausse de plus de 37% sur un an.

L'année a aussi été marquée par la montée en puissance du *property management* chez Nexity-Saggel, par la création du pôle Investissements combinée à la naissance des OPCl chez Ciloger, l'une des premières structures agréées par l'AMF pour ces nouveaux produits. Ciloger a en effet été agréée en tant que société de gestion de portefeuille d'OPCl (et de SCPI) le 10 juillet 2007 et, à ce jour, assure la gestion de trois OPCl à règles de fonctionnement allégées et de 13 SCPI. Ciloger a par ailleurs conclu un accord de gestion portant sur les actifs immobiliers de Géant Casino et de Léon de Bruxelles.

Nexity en chiffres

- Chiffre d'affaires : 2,4 Md€ (+ 29% par rapport à 2006)
- Résultat opérationnel : 330 M€ (+ 24%)
- Résultat net part du groupe : 212 M€
- Carnet de commandes : 3,4 Md€ (+ 15%)
- Biens gérés : plus de 1 million de lots résidentiels et 7,4 millions de m² de bureaux

Synergies

Le projet *Diapason* est chargé d'identifier et de mettre en œuvre des synergies créatrices de valeur entre Nexity et le GCE. Il comporte 22 chantiers et mobilise 150 collaborateurs des deux groupes. Deux chantiers prioritaires ont été achevés dès 2007 : celui du financement des opérations de promotion immobilière de Nexity par le GCE et celui de l'offre bancaire dédiée aux réseaux franchisés de Nexity. Lancée fin novembre dans les agences Century 21, cette offre devrait couvrir 500 agences en 2008 et être déployée dans les réseaux Arthur l'Optimist et Guy Hoquet.



Une convention sur les modalités de détection de terrain par les Caisses d'Épargne et d'apport d'affaires a également été signée le 6 février 2008. Des accords sur la copromotion et la mise en œuvre de solutions communes en matière de primo-accession ont aussi été conclus. Autre avancée : la plateforme de services *Solutions Clés Nexity*, qui a vocation à faciliter le parcours des acquéreurs, est expérimentée dans trois Caisses d'Épargne depuis mars 2008. Cette offre comporte une palette complète de financement et d'assurances. Elle sera progressivement élargie aux services liés au logement et à la personne, comme les services d'emménagement, les travaux courants et l'aide à domicile.

Nexity et le développement durable ⁽¹⁾

- 150 000 m² de bureaux certifiés HQE en cours
- 15 000 m² de bureaux certifiés HQE livrés en 2007
- 79 logements labellisés «Habitat & Environnement», 150 labellisés «Indiquel», 121 certifiés «CQHPE 2000» et 98 certifiés «Qualitel»
- Nexity-Foncier Conseil certifiée ISO 14001

[1] source : Cerqual.

Eurosic, société foncière cotée

Contrôlée par Nexity et la Banque Palatine, Eurosic est axée sur la détention d'actifs immobiliers de bureaux, avec une diversification de loisirs et de logistique. Sa vocation : satisfaire les besoins spécifiques de ses locataires-utilisateurs et accompagner à long terme l'évolution de leurs besoins.

Eurosic a connu une montée en puissance rapide en 2007. Avec les immeubles apportés par le GCE et la prise de contrôle de Vectrane, une foncière cotée centrée sur l'immobilier de loisirs et de logistique, ses actifs sont passés de 30 millions à 1,4 milliard d'euros en un an.

Eurosic détient et exploite plus de 253 000 m² d'actifs tertiaires et logistiques et près de 8 200 lits dans le domaine des loisirs, constitué de villages Club Med et de Center Parcs. 35 000 m² de bureaux sont en cours de développement, incluant le nouveau siège de la Banque Palatine aux normes HQE.



Bénéfices Futur

Eurosic engagée

Eurosic, qui réhabilite la tour Anjou à La Défense, est la première société foncière à avoir signé la charte de développement durable de la ville de Puteaux. La charte précise comment les projets immobiliers doivent s'inscrire dans le tissu urbain et contribuer à améliorer la Qualité Environnementale du Bâtiment (QEB).

Meilleurtaux, courtage de crédits immobiliers

La CNCE, Nexity, la Macif et la MAIF se sont associés au sein de Oterom Holding, qui contrôle la majorité du capital de Meilleurtaux. Acteur majeur du courtage en crédit immobilier sur Internet, Meilleurtaux développe aujourd'hui un réseau de proximité, qui compte déjà près de 100 points de vente (agences et représentants franchisés). Meilleurtaux permet aux particuliers d'optimiser leurs financements immobiliers avec un panel de plus de 110 établissements financiers partenaires.

L'objectif du GCE et de ses partenaires est d'accélérer le développement de Meilleurtaux pour en faire le leader français du courtage en financement et de favoriser la diversification de son offre tout en préservant son modèle d'indépendance.

Coté sur l'Eurolist d'Euronext Paris (compartiment C), Meilleurtaux a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros et un résultat net de 2,3 millions d'euros.

Maisons France Confort, constructeur de maisons individuelles

Le GCE a signé avec le groupe familial Maisons France Confort, premier constructeur de maisons individuelles coté, un accord de partenariat industriel assorti d'une prise de participation de 24,5% via un holding commun à la CNCE et au Crédit Foncier.

La réalisation effective de l'opération est intervenue en mars 2008. Les deux groupes, qui travaillent ensemble depuis longtemps, partagent une même culture, avec une forte présence locale et un engagement résolu dans le développement durable concrétisé, chez Maisons France Confort, par la « charte de la maison citoyenne ».

Cet accord doit permettre d'accroître les flux d'affaires avec le GCE, de conforter les positions du Groupe sur le marché du crédit immobilier et de développer des activités complémentaires comme les produits destinés aux accédants et aux investisseurs, les cautions et garanties ou les assurances.

En février 2008, les Caisses d'Épargne et le Crédit Foncier, associés au groupe Maisons France Confort, ont été les partenaires fondateurs de la charte « Propriétaire de ma maison pour 15 euros par jour[®] » initiée par le ministère du Logement et de la Ville en faveur des jeunes ménages primo-accédants à revenus modestes.

Maisons France Confort en chiffres

- 5 000 maisons livrées
- 6 290 maisons vendues
- 232 agences commerciales
- 17 marques régionales
- 1 200 collaborateurs
- 489 M€ de chiffre d'affaires



Le logement social

GCE Habitat

Un grand pôle opérateur dédié au logement social

Banquier, partenaire, opérateur : le Groupe Caisse d'Épargne occupe en France une position unique et originale dans le secteur du logement social, qu'il entend renforcer. Le Groupe est le premier banquier privé des organismes de logement social⁽¹⁾. Les Caisses d'Épargne sont administrateurs dans plus de 40 % d'entre eux. Le Crédit Foncier est le premier distributeur de prêts à l'accession sociale⁽²⁾. Le GCE est un opérateur important du logement social avec 142 000 logements.

La crise du logement et des banlieues, le vieillissement du parc conduisent les pouvoirs publics à s'engager fortement dans la construction et la rénovation de logements sociaux. Le besoin global est estimé à plus de 1 million de logements, et les pouvoirs publics veulent favoriser l'accession sociale.

Le vieillissement de la population pose en outre de nouveaux défis. Face à ces enjeux, le secteur est en pleine mutation.

Le GCE entend contribuer à relever ces défis avec des réponses innovantes, en mettant en œuvre sur le terrain les exigences du développement durable.

Le GCE a décidé d'amplifier son engagement historique dans le logement social. Ainsi, il a confié à GCE Habitat le rôle d'animateur et de coordinateur des entreprises sociales pour l'habitat (ESH) du Groupe.



(1) Source interne.

(2) Source : FGAS.

Cette mission donnera lieu à la mise en place d'une organisation en réseau respectant l'autonomie et l'actionnariat des ESH. Elle permettra d'harmoniser les positions communes du GCE sur les enjeux du logement social et de faire travailler ensemble les équipes sur des sujets métiers. De même, GCE

Toutes les opérations de logements neufs de GCE Habitat sont certifiées « Habitat et environnement »

Habitat est sollicité pour contribuer au développement du rôle d'opérateur du GCE par croissance externe ou par de nouveaux partenariats, en mobilisant tous les acteurs du Groupe

(CNCE, Caisses d'Épargne et ESH). GCE Habitat est ainsi devenu actionnaire majoritaire, fin 2007, de la SA d'HLM Un Toit pour Tous à Nîmes, première ESH du Gard avec 6 700 logements, dont la Caisse d'Épargne Languedoc-Roussillon était déjà actionnaire.

Développements

En 2007, le groupe GCE Habitat a accru son niveau de production de logements sociaux : 1 700 mises en chantier et près de 1 000 livraisons.

Le parc de logements sociaux gérés par GCE Habitat est de 67 000 fin 2007. Les ESH de GCE Habitat ont de même intensifié leurs efforts en faveur du développement durable, avec une priorité sur le thème des économies d'énergie (constructions nouvelles et parc ancien).

En 2007, GCE Habitat a mobilisé ses filiales ESH pour engager la mise en vente d'environ 3 000 logements, dans le cadre de l'objectif de 7 000 ventes sur cinq ans fixé pour le GCE. Dans le domaine des résidences médicalisées, GCE Habitat est devenu propriétaire d'une partie des résidences médicalisées de la Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité et assure pour son compte le développement de constructions nouvelles. Deux filiales sont dédiées à ce partenariat : Axentia, pour le secteur social réglementé, et Sofari, pour le secteur libre. Elles détiennent au total un peu plus de 1 600 lits en résidences médicalisées, et les mises en chantier totalisent 200 lits.

GCE Habitat a aussi engagé, notamment à destination des jeunes actifs, le développement de logements à loyers maîtrisés en Espagne, un marché porteur où le secteur locatif est peu développé au sein des grandes agglomérations.

Cette nouvelle activité est assurée par Haussmann Habitat International, qui a créé une filiale de droit espagnol pour opérer à Barcelone, puis à Madrid.

Erilia

Avec 43 700 logements et des investissements de l'ordre de 300 millions d'euros par an, Erilia compte parmi les acteurs nationaux du logement social.

Elle est spécialisée dans la construction et la gestion de logements locatifs, que ce soient des résidences sociales, des résidences pour personnes âgées, étudiants, travailleurs saisonniers, ou des logements destinés à l'accession à la propriété. La qualité, notamment environnementale, et la prise en compte du développement durable caractérisent ses opérations.

Erilia a poursuivi en 2007 une forte croissance dans le grand Sud, en Rhône-Alpes, sur la façade atlantique et en Ile-de-France, où elle réalise ses premiers projets.

Elle a acquis plus de 400 logements et en a livré près de 2 900, à savoir 1 370 neufs et 1 500 réhabilités. 1 800 logements ont été mis en chantier et 2 800 réhabilitations de logements ont été commencées. Erilia a notamment livré près de 500 logements pour étudiants, et plus de 750 sont en cours de montage. Elle a engagé la construction de chalets pour travailleurs saisonniers avec des appartements tout équipés. L'accession à la propriété a également été relancée avec quatre programmes, et près de 2 000 logements HLM ont été recensés afin d'être cédés à leurs occupants.



Bénéfices Futur

Chauffe-eau solaires à La Ciotat

Installés dans un programme de 45 logements, ils feront économiser à chaque locataire 33 euros par an sur ses charges et éviteront le rejet de 13,6 tonnes de CO₂ par an.

GCE SEM

Une nouvelle entité du Groupe dédiée aux sociétés d'économie mixte

Premier actionnaire privé des sociétés d'économie mixte (SEM) en France, avec plus de 400 participations et 135 millions d'euros de capitalisation (dont 80 millions d'euros portés par GCE SEM), le GCE fait le choix de valoriser son rôle auprès de ces acteurs de premier plan de l'activité locale à travers une structure entièrement consacrée à leur accompagnement.

Les SEM en France représentent plus de 1 100 structures, 65 000 emplois directs et 13,8 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Elles portent, pour le compte des actionnaires publics majoritaires que sont les collectivités territoriales, des projets de rénovation urbaine, de promotion immobilière (habitat social-mixte) et des services à la population.

Ce secteur en mutation, notamment avec l'apparition des structures intercommunales et les effets de la décentralisation, doit faire face à des enjeux complexes.

C'est pourquoi le GCE entend poursuivre et accentuer son rôle d'expert, de conseil, de financeur et de producteur dans le secteur de l'économie mixte. Il souhaite également valoriser le rôle des partenaires financiers privés au sein de ces structures et promouvoir ce modèle économique au-delà des frontières nationales. Une nouvelle filiale, SINJAB, est également en cours de création pour accompagner le développement international de GCE SEM.

GCE SEM en bref

- Création en tant que SAS en juin 2007
- 1 100 logements en construction
- 2 000 parkings résidentiels
- 11 projets immobiliers (15 M€)
- 5 projets d'équipements spécialisés (maison de retraite, foyer logement...)

Activités de marché et Services financiers

26 %
du PNB consolidé

Natixis, première banque française en gestion d'actifs

(Source : classement Cerulli – juin 2007)

15 %
du résultat net
du Groupe

Faits marquants

Activités

- Forte croissance de la gestion d'actifs, du capital-investissement et de la gestion privée, des services
- Impact important de la crise immobilière américaine, notamment la crise des *subprimes*, sur la BFI, mais concentré sur certains segments du pôle : titrisation, activités pour compte propre, rehaussement de crédit et, dans une moindre mesure, marchés de capitaux
- Très bonne activité commerciale de la BFI et forte augmentation des revenus clientèle

Organisation

- Regroupement des équipes parisiennes des marchés de capitaux
- Fusion des *brokers* français
- Rapprochement des activités de gestion d'actifs autour de Natixis Global Asset Management
- Internationalisation ciblée des activités
- Sortie de l'activité de rehaussement de crédit finalisée en décembre 2007

Résultats Natixis

- RoE après impôt : 7,1 %
- Structure financière solide : ratio Tier One : 8,3 %

Gestion d'actifs

14^e gérant mondial

(Source : Classement Cerulli – juin 2007)

n° 1 de la gestion ISR en France

(Source : Indicateur Novethic)

Services

n° 1 en France en gestion administrative d'épargne salariale

(Source : AFG)

n° 10 mondial en conservation institutionnelle

(Source : globalcustody.net)

Banque de financement et d'investissement

2^e broker français

(Source : Thomson Extel Focus France)

n° 3 des émissions obligataires *corporate* en France

(Source : Dealogic Bondware)

n° 2 mondial des *jumbo covered bonds*

(Source : IFR/Thomson Financial)

n° 4 en arrangement de financements immobiliers en Europe

(Source : Dealogic, Loan Analytics)

n° 6 mondial en financements aéronautiques

(Source : Airfinance Journal)

Poste clients

(Source : Coface, d'après ICISA (TRP), FCI (TRF))

n° 3 en France en affacturage

n° 3 mondial en assurance-crédit

n° 5 mondial en information d'entreprise

Orientations stratégiques

- **Banque de financement et d'investissement** : exploiter pleinement le fonds de commerce en mobilisant les expertises de tous les métiers • Accélérer le développement international.
- **Gestion d'actifs** : accélérer la croissance et l'internationalisation grâce au modèle de multispecialiste servi par une plate-forme de distribution globale.
- **Capital-investissement** : conforter le leadership en France • Prendre position sur les marchés porteurs du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine.
- **Gestion privée** : mobiliser le potentiel du fonds de commerce des réseaux de détail et des réseaux partenaires.
- **Services** : développer des plates-formes industrielles ouvertes et performantes à vocation européenne • Aider les réseaux de détail à accroître leur part de marché.
- **Poste clients** : devenir n° 1 mondial en 2015.

Chiffres clés (1)

- Encours de crédit : 286 Md€ (encours non pondéré bilan et hors-bilan au 31 décembre 2007)
- Actifs gérés : 591 Md€ (+ 7 % en euros constants)
- Produit net bancaire : 6 043 M€ (- 17 %)
- Résultat net part du groupe : 1 101 M€

(1) Données Natixis à 100 %.

Un modèle économique solide

Les Groupes Caisse d'Épargne et Banque Populaire ont rapproché fin 2006 leurs activités de banque de financement et d'investissement, de gestion d'actifs et de services financiers pour constituer Natixis.

Coté en Bourse et adossé à deux grands groupes bancaires coopératifs de proximité chacun actionnaire à hauteur de 34,45 %, Natixis détient une participation de 20 % dans chacun de ces réseaux à travers des certificats coopératifs d'investissement (CCI).

Avec environ 22 000 collaborateurs dans 68 pays, 6 milliards d'euros de produit net bancaire, 16,9 milliards d'euros de capitaux propres part du groupe, Natixis compte parmi les acteurs majeurs de son secteur en Europe.

2007 a confirmé la capacité de résistance de Natixis dans un environnement défavorable. La robustesse de son modèle économique s'appuie sur des activités diversifiées et sur un fonds de commerce solide. La banque est en relation d'affaires avec 100 % des groupes du CAC 40, plus de 80 % des entreprises du SBF 250 et la majorité des grands institutionnels.

Les performances des métiers de gestion d'actifs, de capital-investissement, de services et du poste clients ont été très satisfaisantes. Les financements structurés, l'intermédiation actions et l'ingénierie financière sont en forte progression. L'impact de la crise des *subprimes* s'est concentré sur certains segments de la banque de financement et d'investissement, qui enregistrent de fortes dépréciations de portefeuilles, et sur le rehaussement de crédit. Les dépréciations ont eu un impact négatif de 1,2 milliard d'euros sur le PNB avec, en complément, une augmentation de 175 millions d'euros du coût du risque au titre des assureurs *monolines*. Le résultat net part du groupe après impôt de Natixis s'élève ainsi à 1,1 milliard d'euros.

Les moins-values hors exploitation sont principalement constituées de charges de restructuration pour 125 millions d'euros et, pour 369 millions d'euros, de la cession pour un montant symbolique de la filiale de rehaussement de crédit CIFG à la Banque Fédérale des Banques Populaires et à la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne. Ces dernières ont procédé à la recapitalisation de la société à hauteur de 1,5 milliard de dollars.

Parallèlement, Natixis enregistre une plus-value sur la vente de son siège pour 232 millions d'euros et des profits sur la restructuration de la gestion d'actifs pour 234 millions d'euros. Le résultat courant consolidé ressort ainsi à 1,1 milliard d'euros, un montant voisin du résultat net part du groupe. Natixis bénéficie d'une structure financière solide, avec un ratio Tier One de 8,3 % au 31 décembre 2007.



Banque de financement et d'investissement

Natixis est en relation avec la quasi-totalité des grands groupes *corporate* et institutionnels, et occupe une forte position auprès des moyennes et grandes entreprises françaises. Il propose à ses clients une large gamme de prestations incluant les crédits, les financements structurés, les produits de marchés de capitaux, les produits de flux et de crédit-bail, la titrisation, le conseil, l'ingénierie financière et la recherche. La banque de financement et d'investissement (BFI) s'appuie sur l'expertise de l'ensemble des métiers de Natixis et développe une relation au plus proche des besoins des clientèles locales, avec plus de 120 implantations dans le monde.

2007 a été marquée par la fusion juridique Natixis-IXIS CIB, rétroactive au 1^{er} janvier 2007, et par le rapprochement des structures et des équipes dans les différents métiers. Cette fusion a généré des synergies de revenus plus élevées que prévu, malgré le contexte difficile pour les marchés financiers.

Au sein de la BFI, les activités de financements structurés, d'intermédiation actions et d'ingénierie financière sont en forte progression. L'impact de la crise est concentré sur certains segments, qui enregistrent des dépréciations de portefeuilles affectant pour l'essentiel le produit net bancaire (PNB). Celui-ci s'élève à 3054 millions d'euros avant dépréciations sur *subprimes* et *monolines*. Après dépréciations à hauteur de 1,2 milliard d'euros, le PNB ressort à 1,8 milliard d'euros. Les charges d'exploitation, en recul de 5%, s'élèvent à 2 milliards d'euros et le coût du risque à -0,2 milliard d'euros. Ainsi, le résultat net part du groupe ressort à -0,2 milliard d'euros.

Une nouvelle organisation en 2008

Plus resserrée, plus simple et mieux adaptée à l'évolution des marchés, elle comporte⁽¹⁾ :

- trois directions métiers : Relations Entreprises et Institutionnels (*Coverage*), Marchés, Dettes et Financements ;
- deux plates-formes régionales : Etats-Unis et Asie ;
- deux directions support : Systèmes, Organisation, Opérations et Finances, Supervision & Gestion.

(1) Projet soumis pour avis aux instances représentatives du personnel.

Une force de recherche puissante

La recherche économique développe une expertise approfondie sur une quarantaine de pays clés. La recherche quantitative, consacrée aux modèles de valorisation et de gestion des risques des produits financiers complexes, intervient pour le compte des *traders* et des structureurs.

Les équipes de stratégie et d'analyse crédit couvrent une centaine d'émetteurs privés sur le marché obligataire de la zone euro. Natixis Securities suit 350 valeurs européennes dans 25 secteurs, et Natixis Bleichroeder, à New York, près de 140 valeurs, notamment dans les secteurs de l'énergie, de la santé et des médias. La banque assure également une recherche extra-financière dans les domaines de la gouvernance et de l'investissement socialement responsable (ISR).

Une relation de proximité avec sa clientèle

La direction des Relations Entreprises et Institutionnels (*Coverage*) coordonne l'action commerciale, en proposant l'ensemble des produits et services de la banque. Elle gère directement les activités de financement classique et de gestion de flux. Intervenant majeur en crédit-bail immobilier et mobilier, Natixis Lease a conforté sa position auprès de grands comptes, élargi son offre à l'informatique et au financement de partenariats public-privé. Très actif dans le financement des parcs éoliens, avec une production de plus de 100 millions d'euros en 2007, Natixis Lease prend aussi position sur le marché prometteur du photovoltaïque. En gestion des flux commerciaux et de trésorerie, Natixis a maintenu sa position dans un environnement très concurrentiel. La certification ISO 9001 de la gestion des flux, des crédits documentaires et garanties émises, du processus de conception des produits et des services de *cash management* a été renouvelée fin 2007.

Des activités largement internationalisées

La direction Internationale assure le suivi d'une clientèle d'entreprises et d'institutions financières étrangères, avec la responsabilité des métiers de financement classique, de banque correspondante et de financement du commerce international. Natixis a renforcé son réseau avec de nouvelles implantations à São Paulo, Panama, Dubai, Sydney. Ce mouvement se poursuivra en 2008 au Mexique, au Chili et en Asie.

Les activités de financement et sécurisation des paiements de contrats internationaux de *Global Trade Services* (GTS) sont en forte augmentation. Natixis a affirmé sa place de *bookrunner* auprès d'institutions financières dans des opérations de crédits syndiqués, notamment en Inde, en Russie et en Turquie. Natixis Pramex International, la filiale de conseil en développement international pour les entreprises, a initié de très belles opérations d'acquisition en Italie, aux Etats-Unis, au Brésil et en Chine.

Financements structurés : un champ d'action mondial

Natixis a confirmé son rôle majeur dans le financement d'infrastructures, parmi lesquelles l'aéroport Queen Alia en Jordanie, le tunnel Tyne en Grande-Bretagne, l'autoroute A65 en France, les énergies renouvelables en Espagne. Dans les financements aéronautiques, Natixis Transport Finance a développé son rayon d'actions en Chine et en Amérique latine. L'activité *shipping* a arrangé et syndiqué 40 transactions. Les financements de matières premières se sont fortement développés sur tous les segments. L'activité immobilière a obtenu 13 mandats pour d'importantes opérations de Place en France, en Allemagne et en Italie. L'activité de crédits syndiqués réalise une performance comparable à 2006, avec 148 mandats de *Mandated Lead Arranger* en zone EMEA, dont 49 de *bookrunner*. La banque a accru sa place d'arrangeur d'acquisitions et de LBO.

Marchés de taux et de change : une gamme complète

Natixis a conforté ses positions sur les produits classiques et poursuivi le développement de son offre de produits structurés. La banque se classe dans le Top 10 pour les dérivés de taux en Europe. Sur le marché primaire obligataire, Natixis s'est impliqué dans près de 300 mandats, dont presque 80% en qualité de chef de file. Premier *bookrunner* en montant et en nombre sur les émissions publiques des émetteurs français en 2007⁽¹⁾, Natixis a renforcé sa pénétration en Europe. ASF, Air Liquide, Auchan, Carrefour, Casino, Ciments Français, Géophysique, Imerys, Schneider, Sodexo ou encore Wendel l'ont mandaté pour réaliser leurs opérations avec succès dans un contexte souvent difficile.

Sur le segment des assureurs et des établissements financiers, plus de 40 clients ont confié à Natixis la direction de leurs émissions de dette senior, subordonnée, hybride ou de titrisation. La banque se classe parmi les dix premières en Europe sur ce marché. De grandes agences et émetteurs supranationaux comme la CADES ou la Banque européenne d'investissement ont choisi Natixis pour chef de file de leurs opérations pour des montants compris entre 3 et 5 milliards d'euros. Natixis s'est hissé au deuxième rang mondial des *jumbo covered bonds*⁽²⁾. En Europe, il a été chef de file sur près d'une opération sur deux. Hors d'Europe, des équipes d'origination ont été mises en place à New York et à Hong Kong.

Intermédiation actions : excellente année

L'intermédiation actions s'articule autour de Natixis Securities, issu de la fusion d'IXIS Securities et de Natixis Bleichroeder SA, de Natixis Bleichroeder Inc. à New York et d'une équipe à Londres pour les matières premières et l'énergie. Cette activité a réalisé une bonne performance malgré la forte volatilité des marchés au second semestre. Deuxième *broker* français, Natixis Securities occupe la première place pour la vente actions, le *trading* et l'exécution⁽³⁾. En 2007, il a été classé premier pour la qualité de ses prévisions et de ses recommandations boursières⁽⁴⁾ et deuxième meilleure recherche sur les valeurs françaises⁽³⁾.

Un nouveau fonds carbone

Natixis Environnement & Infrastructures, qui gère déjà le *European Carbon Fund*, a lancé en 2007 le *European Kyoto Fund*. Ce fonds investira dans tout type d'actifs carbone en ligne avec les objectifs de réduction d'émissions de l'Union européenne. Natixis investit 50 M€ dans ce nouveau fonds, qui vise 500 M€ de souscriptions.

(1) Source : Dealogic Bondware.

(2) Source : IFR/Thomson Financial.

(3) Source : Thomson Extel Focus France - décembre 2007.

(4) Source : StarMine.

Primaire actions et dérivés : une activité soutenue

Sur le marché primaire, Natixis offre un conseil personnalisé et des produits à forte valeur ajoutée, avec une capacité d'origination renforcée par son partenariat avec Lazard en France.

En 2007, Natixis et Lazard-Natixis ont ensemble doublé leur position en montant, pour atteindre 8,5 % du marché en France, se classant au troisième rang en nombre de transactions et au cinquième rang en volume⁽¹⁾.

Aux Etats-Unis, Natixis Bleichroeder a développé sa position dans le domaine du *Corporate Finance*, notamment dans le secteur de l'énergie, en collaboration avec Natixis Houston, et dans celui de la santé.

L'activité dérivés actions a consolidé ses positions. Ses équipes ont développé des produits d'options qui associent des sous-jacents hybrides, du *trading* de portefeuille d'actions et de l'*equity finance*. Par ailleurs, Natixis déploie un large éventail d'activités d'arbitrage sur actions, indices, obligations convertibles, options listées et obligations. Des investissements importants ont été engagés pour doter Natixis d'une capacité à gérer des flux en temps réel sur des volumes importants. Le déploiement des activités d'arbitrage et de dérivés s'est poursuivi à Hong Kong et à Tokyo. Les activités de prêts/emprunts d'actions enregistrent de bons résultats.

Sur les marchés des matières premières, Natixis a lancé à Londres une activité de dérivés sur matières premières en complément de la filiale Natixis Commodity Markets, spécialiste du *trading cash* de matières premières.

Ingénierie et conseil : des prestations à forte valeur ajoutée

A partir d'une analyse approfondie des problématiques de haut de bilan, de financement ou de gestion des risques, l'équipe Corporate Solutions propose à ses clients des opérations sur mesure pour optimiser leur bilan et leurs risques dans le cadre de projets de restructuration, d'acquisition ou de co-investissement. Dans un contexte économique favorable, cette activité s'est fortement développée. A fin 2007, elle comptait 140 personnes dans 12 pays, en Europe, en Amérique et en Asie.

Natixis Finance a profité du dynamisme du marché des fusions-acquisitions. Il a notamment conseillé Entrepouse Contracting pour l'acquisition d'Amec Spie Capag et sa cession ultérieure à Vinci, Solétanche Bachy pour sa cession à Vinci, Thales pour la cession de Faceo à Apax Partners, le groupe Dassault pour la cession du Football Club de Nantes, le groupe allemand Haniel pour la cession de deux filiales françaises. Il est également intervenu pour CFF Recycling dans le cadre de sa fusion-absorption par sa filiale Penauille Polyservices et pour le management de Ceva Santé Animale à l'occasion de son second LBO.

Dans le domaine du conseil aux grands opérateurs des infrastructures, des services et de l'immobilier, Natixis a notamment coprésenté l'OPE sur Eurotunnel, conseillé Altarea pour l'acquisition de Cogedim, et Casino pour la cession de 255 murs de supérettes et supermarchés.

Titrisation

Le métier de la titrisation a souffert, d'une part, des conditions fortement défavorables des marchés en 2007 (forte volatilité, écartement des *spreads* de crédit) et, d'autre part, de l'impact de la crise américaine. Ces impacts sont de trois ordres :

- impacts liés aux expositions directes sur l'immobilier résidentiel et les *subprimes* ;
- impacts liés aux expositions indirectes à travers les portefeuilles de titres adossés à des *subprimes* (portefeuilles de CDO d'ABS) ;
- impacts liés aux expositions aux rehausseurs de crédits dont la notation a été affectée dans le prolongement de la crise aux États-Unis.

Compte propre

Les portefeuilles des entités américaines de la BFI ont connu des dépréciations importantes liées à la crise des *subprimes*. Ils ont aussi subi les dépréciations de CDO d'ABS.

Mais en dépit de cet environnement de marché difficile, la BFI n'a pas rencontré de problème majeur pour couvrir ses besoins de liquidité, notamment grâce à la diversification de ses sources de refinancement et à un allongement de la durée de ses refinancements.

(1) Source : Bloomberg – décembre 2007.



Gestion d'actifs

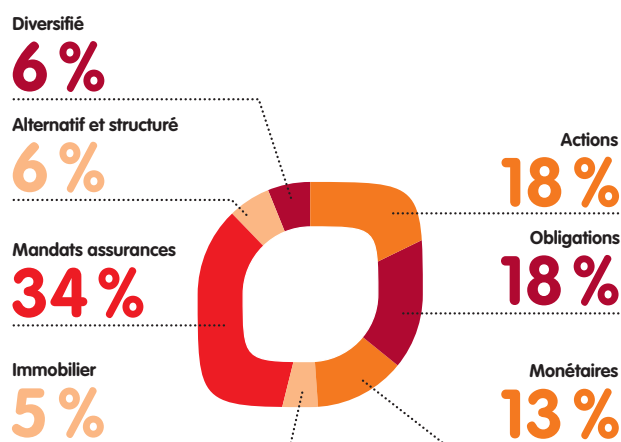
Un acteur mondial

Natixis Global Asset Management se situe parmi les 15 premiers groupes de gestion d'actifs mondiaux⁽¹⁾. Il propose une large gamme d'expertises et d'investissements à une clientèle d'investisseurs institutionnels, d'entreprises, de réseaux de distribution et de grands investisseurs privés.

Le pôle Gestion d'actifs comporte un holding qui assure la cohérence d'ensemble, Natixis Global Asset Management, une vingtaine de sociétés de gestion spécialisées, principalement en France, aux Etats-Unis et en Asie, et une structure de distribution mondiale, Natixis Global Associates. Il compte 2800 collaborateurs, dont près de 1700 aux Etats-Unis. Son modèle fédéral favorise l'attraction des talents et l'intégration d'entités de toutes tailles.

Dans un contexte marqué par la crise financière au second semestre et par la baisse du dollar, la collecte nette a dépassé 24 milliards d'euros. Les actifs sous gestion ont progressé de 8 milliards d'euros pour s'établir à 591 milliards d'euros à fin 2007. Ils se répartissent entre l'Europe, pour 392 milliards d'euros, les Etats-Unis, où l'activité est restée soutenue toute l'année, pour 291 milliards de dollars (soit 198 milliards d'euros), et l'Asie-Pacifique pour le solde. En hausse de 14%, le produit net bancaire s'élève à 1,7 milliard d'euros.

Les encours par support au 31/12/2007 : 591 Md€



(1) Source : le classement Cerulli (juin 2007) portant sur les encours à fin 2006 situe le nouveau pôle Asset Management de Natixis à la quatorzième position.

Une plate-forme de distribution internationale

Natixis Global Associates complète la distribution assurée par les sociétés de gestion auprès des clients institutionnels en France et aux Etats-Unis, et par les réseaux des Caisses d'Epargne et des Banques Populaires auprès de la clientèle de détail en France. Il intervient dans une trentaine de pays sur tous les continents. Aux Etats-Unis, Natixis Global Associates s'adresse surtout aux distributeurs de produits d'épargne pour la clientèle de détail. A l'international, il est orienté vers les clientèles institutionnelles, notamment à Singapour, au Japon et en Australie, où un partenariat exclusif a été conclu en 2007 avec la société Apostle Asset Management. Les produits commercialisés par Natixis Global Associates représentaient un encours de 83 milliards d'euros à fin 2007.

Un acteur de référence en Europe

En France, deux nouvelles structures ont été créées :

- Natixis Multimanager, né de la fusion d'IXIS Private Capital Management et de Natexis Asset Square, est spécialisé dans la multigestion. Il gère plus de 6 milliards d'euros en fin d'année ;
- Natixis Asset Management, issu du rapprochement d'IXIS Asset Management et de Natexis Asset Management, se classe parmi les premiers gestionnaires d'actifs européens, avec 367 milliards d'euros sous gestion à fin 2007. Une partie de la gestion des fonds distribués dans le réseau des Caisses d'Epargne par Ecureuil Gestion lui a été transférée. Une entité de distribution commune aux réseaux des Banques Populaires et des Caisses d'Epargne, Natixis Epargne Financière, devrait être créée en 2008.

La gestion d'actifs immobiliers a aussi été réorganisée. Natixis Asset Management Immobilier est devenu une filiale de AEW Europe, qui est présente dans 10 pays et qui gère à fin 2007 plus de 17 milliards d'euros d'actifs immobiliers. La Caisse des Dépôts est entrée à hauteur de 40% au capital de AEW Europe.

Une collecte record aux Etats-Unis

En hausse de 34%, la collecte nette s'est élevée à 32 milliards de dollars, dont les deux tiers *via* Natixis Global Associates. Elle s'est principalement portée sur les fonds de Loomis Sayles et de Harris Alternatives. Hansberger Global Investors, acquise fin 2006, est désormais consolidée par intégration globale en 2007, et deux nouvelles sociétés de gestion ont rejoint le pôle : Gateway Investment Advisers, spécialisée dans le *hedged equity*, et Alpha Simplex, dans la gestion quantitative et alternative.



Capital-investissement et gestion privée

Ce pôle rassemble des métiers présentant d'importantes synergies et complémentarités. Natixis Private Equity est un acteur important en France du capital-investissement dédié aux PME. Trois banques très actives auprès des entrepreneurs et des cadres dirigeants sont dédiées à la gestion privée : la Banque Privée Saint Dominique, La Compagnie 1818 – Banquiers Privés – et Natixis Private Banking International. Le pôle a réalisé en 2007 un produit net bancaire de 504 millions d'euros (+ 12 %) et un résultat net courant part du groupe de 247 millions d'euros, en progression de 7 %.

Premier partenaire en capital des entreprises moyennes

Avec 160 professionnels, plus de 600 participations et 3,6 milliards d'euros gérés en 2007, Natixis Private Equity (NPE) est la première source de capitaux propres en France pour les entreprises valorisées jusqu'à 500 millions d'euros. Actif en Allemagne, en Espagne, en Italie et en Pologne, NPE se développe en Amérique du Sud, en Inde et en Chine. Il a connu une activité soutenue, avec un niveau d'investissements de 615 millions d'euros, dont 327 millions pour compte propre. Les cessions réalisées s'élèvent à 680 millions d'euros et dégagent des plus-values de 186 millions d'euros.

NPE est présent sur tous les métiers du capital investissement : *venture*, expansion, transmission et fonds de fonds. Il s'engage en fonds propres dans tous les fonds qu'il gère, dès leur création, et en reste le principal souscripteur, ce qui montre clairement aux professionnels, aux entrepreneurs et aux investisseurs la pérennité de son engagement.

Parallèlement, la présence des plus grands investisseurs institutionnels dans ses fonds contribue à développer, au bénéfice des entrepreneurs, la visibilité et les réseaux de NPE en France et à l'international. Ce modèle économique original dédié aux PME assure à Natixis Private Equity un véritable avantage concurrentiel et d'importantes perspectives de développement.

Gestion privée : accompagner les dirigeants

La gestion privée recouvre la gestion de fortune pour une clientèle disposant de plus de 1 million d'euros d'épargne financière, la gestion privée pour les détenteurs d'avoirs compris entre 150 000 et 1 million d'euros et la gestion collective.

La Banque Privée Saint Dominique est spécialisée dans la gestion de fortune. Sa connaissance approfondie des problématiques liées à l'accompagnement des entreprises et de leurs dirigeants lui a permis de développer notamment une expertise reconnue pour optimiser les aspects privés des opérations de haut de bilan.

La Compagnie 1818 – Banquiers Privés –, dédiée aux grands clients privés, rassemble des spécialistes de la gestion de fortune et des experts de haut niveau en ingénierie juridique et fiscale. Elle exerce trois activités : la gestion de fortune auprès d'une clientèle propre avec une offre globale et ouverte ; la gestion patrimoniale privée en appui des Caisses d'Épargne, de la Banque Palatine, du Crédit Foncier et des banques de la Financière Océor ; la gestion patrimoniale d'une clientèle de conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) fédérés sous l'enseigne Centre Français du Patrimoine.

Natixis Private Banking International est une banque de gestion de fortune implantée à Luxembourg, à Londres et à Genève. Dédiée à une clientèle privée haut de gamme internationale, elle apporte des solutions personnalisées à des problématiques variées : transmission d'entreprises, donations et successions à l'international, création de fonds d'investissement innovants pour des investisseurs privés.

Globalement, l'activité de gestion privée a dégagé un PNB de 126 millions d'euros, soit une progression de + 33 %. Les encours gérés ont atteint 17,3 milliards d'euros (+ 12 %).



Services

Le pôle Services réunit six métiers complémentaires. Les métiers Assurances, Cautions et garanties financières, Crédits à la consommation et Ingénierie sociale conçoivent des produits commercialisés par les réseaux de distribution.

Les métiers Paiements et Titres assurent le traitement des flux de paiements et des opérations d'instruments financiers. Dans tous les cas, les systèmes et traitements sont industrialisés et mutualisés, pour assurer aux réseaux de distribution performance et compétitivité, et les solutions ouvertes sont privilégiées afin de répondre aux attentes du marché européen.

Bonne progression des six métiers

L'assurance vie et la prévoyance ont poursuivi une croissance soutenue. L'assurance dommages, soumise à une forte concurrence, a connu un développement plus modéré. Les encours de prêts personnels et de crédits renouvelables gérés ou portés par Natixis Financement (anciennement Caisse d'Épargne Financement) ont atteint 4,5 milliards d'euros, dont 3,5 milliards d'euros de prêts personnels distribués par la Caisse d'Épargne, un montant triplé en un an.

Parmi les premiers assureurs des cautions en France⁽¹⁾, Natixis Garanties développe l'une des offres les plus compétitives et innovantes du marché. N° 2 du cautionnement des crédits immobiliers des particuliers⁽¹⁾, Natixis Garanties est aussi n° 2 des garanties professionnelles des agents immobiliers et des administrateurs de biens⁽¹⁾ et coleader de la garantie d'achèvement des constructeurs de maisons individuelles avec 27 % du marché⁽¹⁾. Ses engagements ont progressé de 21 %, pour atteindre 46,6 milliards d'euros à la fin de l'année 2007.

L'ingénierie sociale contribue à la politique salariale et sociale des entreprises et des professionnels avec une large gamme de solutions d'épargne salariale, de retraite et de prévoyance complémentaires et collectives, de titres-restaurant, chèques emploi service universels préfinancés et chèques-cadeaux.

Leader de la tenue de comptes d'épargne salariale⁽²⁾, Natixis Interépargne gérait plus de 2,9 millions de comptes de salariés à fin 2007. Natixis est aussi n° 1 de la gestion financière de l'épargne salariale, avec 18,5 milliards d'euros de capitaux gérés⁽²⁾.

(1) Source interne.

(2) Source : AFG.

56 millions de chèques de table ont été émis, dont deux nouveaux titres conçus pour les associations : le chèque de table du bénévole et le chèque de table du volontaire. Le nombre de Cesu préfinancés a atteint 430 000 titres.

Natixis Paiements a traité plus de 3,6 milliards d'opérations par chèques, TIP et virements, et 1,5 milliard d'opérations par cartes. L'opérateur monétique gère 5,9 millions de cartes bancaires ; Partecis, une cofiliiale créée avec BNP Paribas, livre progressivement les premiers outils monétiques mutualisés.

Un acteur majeur de la conservation de titres

N° 2 en France pour la conservation de détail avec près de 25 % du marché, le Groupe se classe au dixième rang mondial de la conservation institutionnelle avec CACEIS, filiale commune avec Crédit Agricole SA⁽³⁾. Dans un contexte moins porteur, la conservation de détail a enregistré un léger retrait du nombre de comptes-titres gérés, proche de 5,2 millions, avec un encours en baisse de 1 % à 377 milliards d'euros. D'importants investissements sont réalisés pour adapter les plates-formes aux évolutions réglementaires et aux réformes de place européennes et pour construire, d'ici à 2012, une plate-forme unifiée à l'échelle de l'Europe. La conservation institutionnelle est principalement exercée par CACEIS. Elle offre aux sociétés de gestion, aux institutionnels et aux entreprises des services de banque dépositaire et de tenue de comptes de conservation en France, au Luxembourg, en Allemagne et en Irlande ; des prestations d'administration de fonds en Europe et en Amérique du Nord ; et des services aux émetteurs.

2007 a été marquée par une activité soutenue, le lancement de nouveaux services et deux acquisitions : la conservation institutionnelle de HypoVereinsbank en Allemagne et la société Olympia Capital International, dédiée aux sociétés de gestion de fonds alternatifs et renommée CACEIS Fastnet Alternative Administration. A fin 2007, CACEIS et Natixis assuraient la conservation de 2869 milliards d'euros d'actifs et se classaient à la première place des administrateurs de fonds européens⁽⁴⁾, avec plus de 1 100 milliards d'euros d'actifs administrés.

L'ensemble du pôle Services a enregistré une très bonne performance financière, dégageant un PNB de 1 299 millions d'euros, en progression de 13 %, et un résultat net courant de 310 millions d'euros, en hausse de 30 %.

(3) Source : globalcustody.net.

(4) Source : CSC Peat Marwick.



Poste clients

Le pôle rassemble au sein de Coface Holding, créée en 2007, les activités de Coface et de Natixis Factor. Il exerce quatre métiers présentant de fortes synergies : l'information d'entreprise, la gestion de créances, l'assurance-crédit et l'affacturage. En France, il gère également les garanties publiques à l'exportation, notamment l'assurance prospection, l'assurance-crédit pour les exportations financées à plus de deux ans, l'assurance change et la garantie des investissements à l'étranger.

Le pôle s'appuie en France sur les réseaux de Natixis, des Banques Populaires, du Groupe Caisse d'Épargne, de la Coface, et sur des courtiers spécialisés. A l'étranger, il utilise les mêmes canaux et des partenaires locaux regroupés dans le réseau CreditAlliance.

Avec 450 milliards d'euros de créances commerciales assurées et 40 milliards d'euros de créances commerciales financées, Coface Holding a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1 571 millions d'euros en 2007, en hausse de 7,8%. L'international représente près de 60% des ventes. Présent directement dans 64 pays, le pôle offre la première couverture géographique mondiale pour chacun de ses métiers⁽¹⁾.

Activité et résultat en progression

L'information d'entreprise, qui a acquis durant l'année Kompass France et Belgique, est en croissance de 16%. Confortant sa position de n° 5 mondial⁽¹⁾, elle a été déployée dans quatre nouveaux pays.

Coface a été agréée, par la Commission bancaire, en tant qu'ECAI (*External Credit Assessment Institution*) pour son activité de notateur en France grâce à *Score@rating*, un service vendu sur Internet par Coface Services à un prix très attractif.

La gestion de créances progresse de 21%, avec une couverture élargie à huit nouveaux pays. Natixis se classe au cinquième rang mondial sur ce marché⁽¹⁾.



Le chiffre d'affaires de l'assurance-crédit, activité pour laquelle le groupe est n° 3 mondial⁽¹⁾, est en augmentation de 3,9%. L'activité est présente dans deux nouveaux pays.

L'affacturage a consolidé sa position de troisième *factor* national⁽²⁾, avec un volume de créances affacturées en hausse de 18% et un chiffre d'affaires en croissance de 22%. Natixis Factor gère désormais trois marques commerciales : Banque Populaire Factorem, GCE Solutions Clients et Natixis Factor pour le réseau Natixis et les courtiers. Le réseau a doublé en un an, passant de huit pays à fin 2006 à 16 pays à fin 2007.

EasyNumber® : un même numéro partout dans le monde

Coface et Creditreform, le n° 1 européen des services de *credit management*, ont lancé *EasyNumber®*, un système mondial de recherche et d'identification des entreprises. L'attribution à chaque entreprise d'un numéro unique et universel permettra de constituer le premier système ouvert, avec 50 millions d'entreprises référencées dès 2008.

EasyNumber facilite et sécurise la gestion des données sur les entreprises, un service particulièrement utile pour les multinationales.

(1) Source : Coface, d'après ICISA (TRP), FCI (TRF).

(2) Source : ASF.

Ressources humaines

- Fort développement de la mobilité interne
- Renforcement de la formation, de la gestion des carrières et de la communication

Systemes et moyens

Informatique et production bancaire

- Lancement du grand projet de système informatique unique
- Industrialisation de la production bancaire et centralisation de certaines activités

Organisation et Ressources

Moyens généraux

- Plan d'optimisation de l'immobilier des Caisses d'Épargne

Achats

- Création du GIE GCE Achats à l'échelle du Groupe

Qualité

- Renforcement des outils de mesure de la qualité de service

Maîtrise des risques, conformité et sécurité

- Renforcement des procédures
- Déploiement de nouveaux outils
- Adaptation à la mise en place de Natixis

Orientations

- Travailler en synergie pour assurer aux métiers les effectifs, les compétences et les moyens nécessaires à la réussite du projet stratégique du Groupe
- Développer la mutualisation pour renforcer l'efficacité et la compétitivité des offres
- Contribuer à assurer une qualité de service irréprochable pour satisfaire les clients
- Maîtriser les risques



Ressources humaines

Les effectifs du Groupe s'élevaient à 51 200 personnes en 2007, auxquelles s'ajoutent 22 000 collaborateurs de Natixis et 6 700 de Nexity.

Une politique active de recrutement

Le Groupe a réalisé 3 300 recrutements en 2007, dont 70 % dans la filière Vente et services clients et parmi lesquels plus de 40 % de profils confirmés. Des outils nationaux visant à faciliter, au niveau de chaque entreprise du Groupe, le diagnostic et le repérage des profils commerciaux ont été conçus, élargissant ainsi la diversité des profils recrutés.

Le Groupe conduit également une politique active en matière de stages et de contrats d'alternance, avec près de 2 000 stages et contrats sur l'année.

Lancé en 2006, le portail Internet dédié au recrutement confirme son efficacité, avec 90 000 candidatures recensées en 2007.

Le Groupe est aussi très présent sur les sites Internet de recrutement, les sites de mise en réseau, ou encore sur *Second Life*, où sa première opération de recrutement a rencontré un vif succès avec plus de 1 200 demandes de rendez-vous pour des entretiens virtuels.

En 2007, le GCE a renforcé sa participation aux salons de recrutement et aux forums des principales écoles ciblées, avec lesquelles il a dynamisé ses relations. Une chaire Groupe Caisse d'Épargne *Finance d'entreprise* a ainsi été lancée avec HEC, et plusieurs manifestations ont été organisées sur le campus. Le Groupe a également conforté son partenariat avec Euromed-Marseille pour accompagner son développement dans les pays du Bassin méditerranéen.

Grandes écoles et diversité

Le Groupe accompagne les initiatives de grandes écoles en faveur de la diversité. Il a ainsi subventionné le programme *Une Grande École : Pourquoi pas moi ?* lancée par des étudiants de l'ESSEC, et soutenu le projet de HEC qui consiste à parrainer et à accompagner des étudiants issus de milieux sociaux défavorisés intégrant la classe préparatoire HEC du lycée Michelet à Vanves.

Une gestion dynamique des carrières

Le développement professionnel, à travers la mobilité, la gestion des carrières et la formation, est une priorité du Groupe afin d'optimiser les compétences de ses collaborateurs et leur motivation.

Charte mobilité, espace *Opportunités* sur l'intranet, comité de carrière, direction des Potentiels et des Cadres supérieurs : la mobilité est encouragée. Plus de 300 collaborateurs ont changé d'entreprise au sein du Groupe en 2007, et 172 dirigeants ont changé de poste.

Le Groupe développe ses dispositifs de fidélisation des collaborateurs à potentiel.

Le *Parcours ESSEC* regroupe chaque année, depuis douze ans, une promotion d'une trentaine de participants destinés à rejoindre des fonctions de direction au sein du Groupe.

Un nouveau parcours, *Hauts potentiels*, a été créé pour accompagner dans leur projet de carrière les collaborateurs identifiés comme de futurs cadres supérieurs. Une première promotion de 42 personnes a terminé ce cursus en 2007.

Des comités de mobilité sont tenus régulièrement avec Natixis pour élargir les opportunités d'évolution, à l'international notamment.

La gestion des dirigeants s'est aussi renforcée avec, d'une part, la mise en place de plans de succession pour anticiper les besoins des entreprises du Groupe, et d'autre part, la refonte du *Parcours dirigeant*, destiné à accélérer le développement de carrière de cadres et de dirigeants à haut potentiel et à favoriser l'émergence d'une nouvelle génération ; 25 dirigeants l'ont suivi en 2007.



Une offre de formation enrichie

Les efforts de formation ont été soutenus, avec trois axes privilégiés : la professionnalisation des métiers, le renforcement des qualifications et l'accompagnement des évolutions professionnelles. Au total, l'investissement annuel du Groupe Caisse d'Epargne en formation est de l'ordre de 100 millions d'euros, soit 5,4% de la masse salariale.

Le *Parcours directeur d'agence*, destiné à accompagner les managers du réseau dans leur prise de fonction, est progressivement déployé dans les Caisses d'Epargne.

Dans la banque de détail, *Ecureuil Attitude*, un référentiel de critères d'accueil très concrets, a été intégré au *Parcours nouvel entrant*. L'offre de *e-learning* à destination des commerciaux s'est enrichie de nouveaux modules. Les prises de fonction de gestionnaire de clientèle « professionnels », de chargé d'affaires prescription immobilière et de chargé d'affaires gestion privée bénéficient de parcours adaptés qui peuvent être diplômants.

Dans la banque du développement régional, un parcours d'intégration au métier de chargé d'affaires entreprises a été mis en place et une offre de *e-learning* créée pour le marché des tutelles et celui des associations de proximité.

Dans les fonctions supports, les efforts de formation ont principalement porté sur les risques et les IFRS, pour répondre notamment aux évolutions réglementaires.

Le projet d'évolution de l'organisation informatique *Performance SI*, qui concerne 2000 collaborateurs, et le programme de développement durable du Groupe Caisse d'Epargne, *Bénéfices Futur*, font l'objet de formations spécifiques.

Enfin, un dispositif de soutien professionnel est proposé aux collaborateurs en décalage avec les référentiels de leur métier.

- 4 823 parcours de *e-learning* de *Compétences Business Client*, parcours de formation aux produits de la banque de détail.
- 3 666 heures de formation sur le dispositif de formation accompagnant l'évolution de la production bancaire.

Egalité professionnelle et diversité

Un accord national sur l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes a été conclu en 2007 pour une durée de trois ans. Il prévoit d'augmenter d'ici à 2010 la part des



Handicap & Diversité

Première agence française accessible aux personnes sourdes et malentendantes

La Caisse d'Epargne Languedoc-Roussillon a ouvert, courant décembre à Montpellier, la première agence bancaire française accessible aux personnes sourdes et malentendantes. Une équipe de professionnels maîtrisant la langue des signes a été spécialement formée pour l'accueil et le conseil. L'agence est équipée d'un dispositif de haute technologie mis au point pour dialoguer dans les meilleures conditions.

femmes cadres de 29% à 36% et met en place un dispositif garantissant l'évolution de la rémunération des salariées en congé maternité ou d'adoption. Un accord portant sur la réduction des inégalités salariales entre les femmes et les hommes et sur la revalorisation des salaires minimaux a également été signé dans le cadre de la négociation annuelle obligatoire. Le Groupe a poursuivi son action en faveur de l'emploi des seniors. Le programme *Cap 25* de gestion individuelle de la carrière des collaborateurs de plus de 25 ans d'ancienneté dans le Groupe a été suivi par près de 500 personnes entre 2005 et 2007.

La branche Caisse d'Epargne a signé pour la période 2006-2008 un accord collectif en faveur de l'emploi et de l'insertion des personnes handicapées, avec trois objectifs majeurs : recruter 170 nouveaux salariés handicapés, les intégrer durablement et gérer l'évolution de carrière des collaborateurs en poste.

140 embauches étaient réalisées, à fin 2007 et, en deux ans, plus de 1300 actions ont été mises en œuvre par le département Handicap et Diversité et ses référents, nommés dans chaque entreprise du Groupe.

L'action en faveur des minorités visibles s'est également développée. Trois principes d'actions ont été adoptés en 2007 :

- les seules compétences doivent être un critère d'embauche ;
- la non-discrimination est un devoir moral ;
- la diversité des cultures et des parcours est enrichissante pour une entreprise.

Dans ce cadre, l'identité visuelle employeur du Groupe s'est ainsi enrichie d'une nouvelle accroche, « Tous nos métiers sont ouverts à toutes vos différences », et d'une signature.



Systèmes et moyens

Informatique : vers un système unique

Le lancement du projet *Performance SI* marque un tournant dans l'histoire de l'informatique du Groupe. Décidé fin 2006, il va faire converger toutes les Caisses d'Épargne vers un système d'information unique à l'échéance de 2010.

L'objectif est de maximiser la réactivité, l'efficacité et la qualité des services informatiques, et d'économiser 115 millions d'euros par an à l'horizon 2011. C'est l'un des plus grands projets informatiques actuellement conduits dans le monde bancaire européen.

Le premier semestre a été consacré aux études de cadrage, à l'élaboration du budget et du calendrier. Les chantiers ont été lancés au second semestre, avec la réussite des opérations de fusion pour les Caisses d'Épargne Rhône Alpes, Nord France Europe, Loire-Centre, et une première vague de regroupement des infrastructures informatiques. Les fondements de l'organisation cible ont été posés avec la création des GIE qui regrouperont à terme l'ensemble des ressources humaines et techniques : GCE Business Services pour la maîtrise d'ouvrage et GCE Technologies pour la maîtrise d'œuvre.

Performance SI en chiffres

- 526 000 jours-homme
- Un coût de 215 M€ sur quatre ans
- 2 points d'allègement du coefficient d'exploitation

2007 a aussi été marquée par l'organisation des relations avec Natixis. Des instances de pilotage et de coordination ont été mises en place. Des travaux sont lancés pour définir et mettre en œuvre les éléments nécessaires à l'intégration efficace des offres de produits et de services de Natixis.

Le déploiement du réseau informatique de nouvelle génération a commencé en 2007. Dès le mois d'avril, les 13 principaux sites étaient reliés entre eux par un réseau de très haut débit sur fibres optiques. Le déploiement du réseau des agences dites « RH2 » (réseau harmonisé de deuxième génération) a monté en charge au deuxième semestre, avec 2000 agences connectées fin 2007.

Industrialisation accrue de la production bancaire

La production bancaire du Groupe Caisse d'Épargne est engagée dans un processus de mutualisation et d'émergence de nouveaux métiers, en particulier dans le *middle office*. L'année 2007 a ainsi été marquée par le démarrage de la plate-forme *mobiliz* destinée à accompagner les clients qui déménagent, le déploiement de la plate-forme nationale de gestion des crédits à la consommation, la création d'une structure nationale de gestion des opérations d'assurance IARD, la mise en place d'un *middle office* de gestion des crédits immobiliers et celle d'un site pilote de traitement de la monétique des clients commerçants.

Pour accompagner les réorganisations et les fusions des Caisses d'Épargne, la formation et la mobilité sont privilégiées, notamment vers les métiers de la banque du développement régional, qui propose de nombreux postes.

La Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (CNCE) a activement participé aux travaux nécessaires au démarrage des moyens de paiement européens SEPA (Single Euro Payments Area), à la connexion au système européen STEP2 pour les virements SCT, et aux nouveaux systèmes de place TARGET2 et CORE. Toutes les banques du Groupe concernées par SEPA ont été acceptées par le European Payments Council (EPC). La direction des Echanges bancaires de la CNCE a été certifiée ISO 9001 pour l'ensemble de son activité.

Dans le domaine de la monétique, les distributeurs des Caisses d'Épargne sont passés au protocole IP et ont intégré deux nouveaux services : le rechargement des téléphones mobiles opérés par Orange, SFR et Virgin, que leurs propriétaires soient ou non clients des Caisses d'Épargne, ainsi que l'acquisition et la consultation des points *S'Miles* pour tous les adhérents à ce programme de fidélité, clients ou non du GCE. Afin de pouvoir développer de nouveaux services pour les clients sur les DAB (distributeurs automatiques de billets), un projet de refonte de ce canal a été lancé.

La CNCE a travaillé à l'externalisation de ses activités opérationnelles bancaires et monétiques, ce qui a conduit à la création de GCE Paiements, la nouvelle filiale de paiements du Groupe, le 1^{er} janvier 2008.

Achats, moyens généraux et immobilier

Plus de 300 millions d'euros ont été économisés par la filière Achats en quatre ans. L'objectif est de continuer dans cette voie pour gagner 1,5 point de coefficient d'exploitation au niveau du Groupe Caisse d'Épargne.

A cet effet, un GIE dédié aux achats du Groupe, GCE Achats, a été créé : il regroupe 41 membres et gère une puissance d'achats de 2,5 milliards d'euros. Son rôle est de contribuer, par le professionnalisme de ses missions (conseil, formation et animation de la filière), à accroître la performance des achats du Groupe, ainsi que de développer les relations avec les principaux fournisseurs. Des plans de progrès qui intègrent les principes et les objectifs de *Bénéfices Futur*, le programme de développement durable du GCE, ont été élaborés avec chacun d'entre eux.

Parallèlement, la CNCE a engagé un programme pour optimiser la gestion du parc immobilier des Caisses d'Épargne.

Le projet *Dynamic Immobilier*, dont l'enjeu porte sur les deux milliards d'euros du patrimoine immobilier des Caisses d'Épargne, sera déployé dans l'ensemble du réseau en 2008.

Qualité et efficacité

Les deux grands objectifs de qualité du plan stratégique 2004-2007 ont été tenus : les clients très satisfaits étaient 35 % à fin 2007, et un système de gestion de la qualité est en place dans toutes les entreprises du Groupe.

Unique et innovant, le *Modèle d'Excellence Caisse d'Épargne* introduit durablement un nouveau style de management centré sur la performance et l'amélioration continue de la qualité. Dans le cadre des fusions et réorganisations des Caisses d'Épargne, il permet d'évaluer la qualité avant, pendant et après les opérations.

De nouveaux outils de mesure sont opérationnels. Un comité Qualité des prestations réunit chaque mois, depuis 2007, les directeurs Qualité de toutes les entreprises du Groupe pour confronter les résultats des indicateurs qualité des prestations avec la perception des utilisateurs et des clients finaux.

Le *Baromètre de satisfaction métiers* a interrogé 5 000 collaborateurs des Caisses d'Épargne sur la qualité des services fournis par les filiales et les partenaires dans les domaines des OPCVM, des assurances, des crédits à la consommation



ou encore des services titres. Grâce à ce nouveau baromètre annuel, chaque filiale a pu orienter son plan d'actions qualité pour mieux répondre aux attentes de ses clients internes. Autre nouveauté 2007 : le *Baromètre de satisfaction des clients professionnels*, qui complète le dispositif comprenant déjà le *Baromètre national de satisfaction clientèle*, réalisé auprès de 35 000 clients particuliers chaque année depuis six ans, et le *Baromètre de satisfaction des utilisateurs de l'informatique*, qui sonde chaque année 4 000 collaborateurs utilisateurs des systèmes d'information.

Le référentiel d'accueil en agence *Ecureuil Attitude* est désormais évalué par trois instruments : un autodiagnostic réalisé par chaque agence, un diagnostic interne conduit sur des critères logistiques, et des « visites mystères » effectuées dans plus de 500 agences en 2007. En 2008, de telles visites sont prévues dans 2 500 agences.

Parallèlement, plusieurs projets d'efficacité commerciale ont été mis en œuvre. *OPERA*, la démarche d'amélioration de la productivité commerciale des agences, a été déployée dans plus de la moitié des Caisses d'Épargne, notamment dans le cadre des fusions, afin d'identifier et de faciliter la convergence des bonnes pratiques commerciales, grâce notamment à de nouveaux tableaux de suivi de la performance commerciale. Les parcours de formation des managers commerciaux, directeurs d'agence et de groupe, ont été entièrement revus.



Maîtrise des risques, conformité et sécurité

La maîtrise et le pilotage des risques sont des axes essentiels du projet stratégique du Groupe Caisse d'Épargne. La gestion des risques est organisée en filière afin d'assurer un suivi dans chacune de ses entreprises selon des règles communes. Le GCE dispose d'un système de consolidation de l'ensemble des expositions, piloté par la direction des Risques Groupe (DRG) au niveau de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (CNCE). En 2007, l'organisation et les méthodes de suivi et de contrôle des risques ont été adaptées à la nouvelle situation des activités de banque d'investissement au sein de Natixis et au coactionariat avec le Groupe Banque Populaire. 340 salariés ont été formés en deux ans.

Risques de crédit et de contrepartie

Des méthodes internes de notation sont opérationnelles pour l'ensemble des principales classes d'actifs, et les clients ou contreparties correspondants sont systématiquement renotés. Des limites globales sont fixées pour chaque grande contrepartie cliente de plusieurs entreprises, et des limites d'exposition maximales consolidées existent par pays et par secteur économique. Le segment des PME fait l'objet d'un dispositif spécifique de limites et de suivi consolidé. La direction des Risques Groupe de la CNCE contrôle l'existence des notations et leur utilisation dans le cadre de l'application des schémas délégués et des décisions de crédit. Les méthodes de notation sont contrôlées et validées par l'Inspection générale de la CNCE. En 2007, le Groupe s'est fortement mobilisé pour mettre en place avec Natixis et le coactionnaire de référence, la Banque Fédérale des Banques Populaires (BFBP), le plan de rapprochement des méthodes de notations internes et de quantification des risques de crédit. La direction des Risques Groupe de la CNCE s'est également impliquée dans le suivi des risques du pôle Services immobiliers regroupé autour de Nexity.

Les objectifs de Bâle II

- Corréler les fonds propres aux risques encourus
- Inciter à mieux connaître et maîtriser les risques, y compris opérationnels
- Assurer la transparence sur les dispositifs de gestion des risques

Risques de la gestion de bilan

La position globale de liquidité du Groupe et les situations par entreprise sont suivies par la CNCE via un comité ALM Groupe (gestion actif-passif) et un comité ALM spécifique aux risques portés par la Banque commerciale. Chaque établissement de crédit dispose d'un comité ALM propre. Les risques portés par Natixis sont suivis par le comité des Risques confédéral, qui réunit la CNCE, la BFBP et Natixis.

Les ratios réglementaires de liquidité sont suivis par entreprise. Le risque de liquidité des principales entreprises ainsi que le risque de liquidité consolidé sont suivis trimestriellement au niveau du Groupe. Il en est de même du risque de taux.

Garante de la liquidité globale du Groupe, la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (CNCE) pilote le refinancement sur les marchés financiers, refinancement qu'elle opère directement ou à travers la Compagnie de Financement Foncier pour les actifs éligibles. La CNCE est par ailleurs le seul émetteur du Groupe habilité à émettre des titres de dette subordonnée et des titres hybrides de capital réglementaire.

Risques de marché et fonds

Le suivi des risques s'inscrit en cohérence avec la segmentation des activités financières entre le métier de compte propre, d'une part, et celui de l'ALM et de la gestion moyen et long termes, de l'autre. Ces principes sont formalisés dans la charte financière Groupe, qui s'applique à l'ensemble des entités de la Banque commerciale, Natixis ayant ses propres principes de gestion. Le suivi quotidien des activités de compte propre repose notamment sur la surveillance de la *Value-at-Risk* (VaR) 99% 1 jour et du respect des limites réglementaires. Le système de calcul de VaR du Groupe lui permet de mesurer, de suivre et de contrôler ses risques de marché au niveau consolidé et au niveau de chaque entreprise, sur une base quotidienne et en tenant compte des corrélations entre les portefeuilles. En 2007, ce dispositif performant a été étendu au suivi de tous les risques de marché de Natixis.

La CNCE a également défini et mis en œuvre, en collaboration avec les différentes entreprises, des *stress scenarios* qui permettent d'évaluer la variation de la valeur de marché des portefeuilles selon différentes hypothèses.

Les investissements dans des fonds (OPCVM, fonds alternatifs...) représentant des encours importants, le Groupe s'est doté d'un processus de suivi spécifique rigoureux et de limites d'encours sous gestion validées par le comité Risques fonds du Groupe.

Risques opérationnels et plans de continuité

Le comité Risques opérationnels Groupe se tient chaque trimestre. Relayé par le réseau des responsables Risques opérationnels, il couvre toutes les entreprises. En 2007, une formation certifiante sur le risque opérationnel a été lancée : 27 responsables en ont bénéficié.

Le Groupe Caisse d'Épargne travaille également à l'homologation Bâle II du dispositif risques opérationnels en méthodes avancées (AMA). La visite d'homologation de la Commission bancaire est programmée au premier semestre 2008.

Des plans de continuité d'activité (PCA) sont en place dans chaque entreprise du GCE. Ils s'appuient sur une organisation dédiée, des progiciels de gestion spécialisés et une solution de messagerie de crise. Un responsable du PCA est désigné dans chaque entreprise ; une filière nationale les réunit sous la responsabilité de la direction de la Conformité et Sécurité Groupe à la CNCE. Un travail commun s'est concrétisé par la réalisation d'un PCA mutualisé, qui est ensuite adapté par chaque entreprise du Groupe en fonction de son organisation et de ses spécificités. La mise en œuvre de ces plans a fait l'objet de tests et d'exercices pratiques qui ont permis d'en valider l'efficacité. Des procédures ont été instaurées pour s'assurer de la constante actualisation des PCA. Le GCE vérifie régulièrement ses dispositifs en cas de sinistre ou de crise.

Parallèlement, la sécurité du système d'information et celle des opérations en ligne sont constamment renforcées par la mise en place de nouveaux dispositifs de lutte contre les escroqueries. La veille technologique est étendue et accentuée. En outre, les clients et les collaborateurs sont sensibilisés à la sécurité des applications.



Risque de non-conformité

Au cœur du dispositif de contrôle interne, la fonction Conformité est organisée en une filière métier. La direction de la Conformité et Sécurité Groupe à la CNCE est le secrétaire du comité de suivi du contrôle interne. Elle élabore et diffuse la charte et les normes Conformité du Groupe. Elle agréé les nouveaux produits commerciaux, propose les règles de déontologie personnelle, assure la cohérence des organisations et l'efficacité des systèmes de surveillance, met en place des outils de contrôle interne, centralise les reportings et pilote des actions de formation et de sensibilisation à la conformité. Des directions de la Conformité intégrant les services en charge de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme sont en place dans toutes les Caisses d'Épargne et les filiales. Dans chaque entreprise du Groupe, un déontologue s'assure du respect de l'application des règles de bonne conduite.

L'année 2007 a été marquée par la mise en œuvre de la directive sur les marchés d'instruments financiers (directive MIF), qui induit notamment la classification des clients, un devoir de conseil et d'information plus exigeant et mieux adapté aux besoins de chaque client.

Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

La prévention du blanchiment des capitaux, de la délinquance financière et du financement du terrorisme fait l'objet d'une extrême vigilance et s'appuie sur un dispositif complet de contrôles. Chaque entreprise du Groupe Caisse d'Épargne est dotée d'un département Sécurité financière. Tous les collaborateurs, cadres et dirigeants sont informés, formés et mobilisés sur ce thème.

Le GCE actualise régulièrement ses procédures de connaissance des clients, adapte en permanence ses critères de sensibilité, développe ses programmes de surveillance en matière de prévention du blanchiment des capitaux, de délinquance financière et de financement du terrorisme. Le filtrage des flux internationaux entrants et sortants permet d'être alerté sur toute opération initiée par une personne figurant sur les listes de terroristes. Cette vigilance s'étend aux nouveaux clients. Le déploiement fin 2007 de l'outil *Prolab*, qui permet de détecter les fonctionnements anormaux de comptes très en amont, constitue une nouvelle avancée.

- 2948 projets financés pour 55,7 M€
- Déploiement de *Parcours Confiance* (lutte contre l'exclusion bancaire) dans 20 Caisses d'Épargne

- Lancement du programme *Bénéfices Futur*
- Développement des partenariats avec le WWF, l'ADEME, Vigeo
- Réalisation de sept Bilans Carbone™

Accueil des personnes dépendantes

- 6 nouvelles restructurations et constructions, 15 sites en travaux et 23 dossiers d'autorisation de création d'établissements

Lutte contre l'illettrisme

- 17 sites *Savoirs pour réussir* créés depuis 2003

- Partenaire unique de l'équipe cycliste Caisse d'Épargne
- Partenaire de la Coupe de France de football, de la Fédération française d'athlétisme, de la course à pied en France
- Mécène du navire-école *Le Belem*
- Partenaire du Festival international de la bande dessinée d'Angoulême

Banque engagée

PELS

Fondation Caisses d'Épargne

Développement durable

Parrainage et mécénat

Orientations

Contribuer au développement d'une société plus solidaire, plus entreprenante et plus soucieuse de l'avenir de la planète :

- lutter contre la dépendance et l'isolement liés au grand âge, au handicap, à la maladie, à l'illettrisme ;
- promouvoir la création d'entreprises et l'emploi ;
- faciliter l'insertion bancaire, aider à la compréhension des mécanismes financiers ;
- prendre en compte toutes les dimensions du développement durable dans l'exercice des métiers exercés par le GCE.



Les projets d'économie locale et sociale

Fidèle à l'ambition de progrès social qui est à l'origine de la création des Caisses d'Épargne, le Groupe témoigne sur le terrain de son engagement. Banquier, il est aussi opérateur du logement social, acteur du développement local, promoteur du développement durable. Il prend également part aux projets favorisant l'accès à l'emploi et la lutte contre les exclusions liées au grand âge, au handicap, à l'illettrisme, au chômage. Banquier solidaire, le GCE concilie la rentabilité économique avec le souci de l'intérêt général.

2 948 projets soutenus en 2007

La loi confie aux Caisses d'Épargne le financement de projets d'économie locale et sociale : les PELS, généralement conduits ou accompagnés par des associations pour aider des personnes en situation de fragilité. Approuvée par l'assemblée générale de chaque Caisse d'Épargne, l'enveloppe annuelle dédiée aux PELS dépend des résultats de la Caisse d'Épargne et du montant des intérêts servis aux détenteurs de parts sociales. En 2007, elle s'est élevée au total à 55,7 millions d'euros.

Dans le cadre des orientations de la Fédération Nationale des Caisses d'Épargne, chaque Caisse d'Épargne détermine ses priorités en fonction des besoins de sa région et dispose d'un responsable Intérêt général spécialement formé. Les administrateurs des SLE sont incités à présenter des projets et à s'impliquer dans leur suivi.

L'évolution des PELS (2001-2007)

	Nombre	Montant en M€
2001	952	20,3
2002	1 316	23,0
2003	1 977	41,3
2004	2 350	50,6
2005	2 556	51,5
2006	2 671	53,8
2007	2 948	55,7
Total	14 770	296,2

Favoriser l'autonomie, faire davantage pour l'environnement

Les aides aux initiatives qui préservent l'autonomie des personnes âgées, malades ou handicapées sont d'une grande diversité. Les Caisses d'Épargne financent des équipements qui permettent aux bénéficiaires d'accroître leur mobilité, de continuer à vivre à leur domicile, d'éviter l'isolement social. Elles soutiennent les associations mobilisées en faveur des plus démunis et financent des moyens nécessaires à leur mission. Les Caisses d'Épargne soutiennent aussi des programmes permettant aux adultes de maîtriser les savoirs de base afin de favoriser leur accès au monde du travail.

Banques de proximité, les Caisses d'Épargne soutiennent des initiatives locales qui contribuent à la cohésion sociale. À côté du sport et de la culture, elles se sont fortement engagées dans la promotion des projets en faveur de l'environnement. Le programme *Bénéfices Futur* prévoit de financer 1 000 projets dans ce domaine à horizon fin 2009.

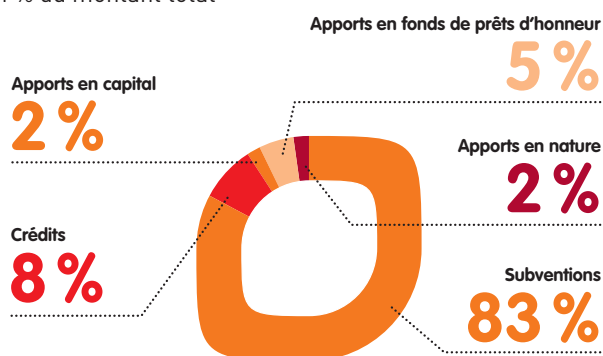
Les PELS par domaine d'intervention (2007)

	Montant en M€
Favoriser l'autonomie	25,9
- Autonomie des personnes âgées, malades ou handicapées	15,4
- Maîtrise des savoirs de base, (dont questions d'argent)	6,2
- Satisfaction des besoins fondamentaux : se nourrir, se loger, se soigner	4,3
Soutenir l'emploi	21,6
- Financement et insertion bancaire du créateur d'entreprise	3,8
- Soutien aux professionnels de l'accompagnement	10,1
- Insertion par l'emploi	7,7
Dynamiser le lien social	8,2
- Protection de l'environnement	1,8
- Accompagnement et insertion bancaire des particuliers	2
- Insertion par la culture et le sport	4,4
Total ⁽¹⁾	55,7

(1) Dont 5,2 M€ dédiés au dispositif de microcrédit *Parcours Confiance*.

Les modes de financement des PELS en 2007

en % du montant total



Les PELS par Caisse d'Épargne (2007)

	Montant en M€
Alsace	1,3
Aquitaine-Nord ⁽¹⁾	1,5
Auvergne et Limousin	1,7
Basse-Normandie	1,1
Bourgogne Franche-Comté	2,8
Bretagne	2
Centre-Val de Loire ⁽²⁾	1,1
Champagne-Ardenne ⁽³⁾	1,2
Côte d'Azur	1,9
Flandre ⁽⁴⁾	1,2
Haute-Normandie	1,5
Ile-de-France Nord	1
Ile-de-France Ouest	1,2
Ile-de-France Paris	5,7
Languedoc-Roussillon	2,4
Loire Drôme Ardèche	2
Lorraine ⁽³⁾	2,2
Midi-Pyrénées	2,7
Pas-de-Calais ⁽⁴⁾	2
Pays de l'Adour ⁽¹⁾	1
Pays de la Loire	2,1
Pays du Hainaut ⁽⁴⁾	0,8
Picardie	1,5
Poitou-Charentes ⁽¹⁾	1,7
Provence-Alpes-Corse	4,7
Rhône Alpes	5,7
Val de France-Orléanais ⁽²⁾	1,7
Total	55,7

(1) Le 14 décembre 2007, les Caisses d'Épargne Aquitaine-Nord, des Pays de l'Adour et Poitou-Charentes ont fusionné pour créer la Caisse d'Épargne Aquitaine Poitou-Charentes.

(2) Le 16 novembre 2007, les Caisses d'Épargne Centre-Val de Loire et Val de France-Orléanais ont fusionné pour créer la Caisse d'Épargne Loire-Centre.

(3) Le 29 novembre 2007, les Caisses d'Épargne de Lorraine et Champagne-Ardenne ont fusionné pour créer la Caisse d'Épargne Lorraine Champagne-Ardenne.

(4) Le 30 octobre 2007, les Caisses d'Épargne de Flandre, du Pas-de-Calais et des Pays du Hainaut ont fusionné pour créer la Caisse d'Épargne Nord France Europe.

Promouvoir le microcrédit

Parcours Confiance, lancé en 2006, s'est largement déployé en 2007. Ce dispositif s'adresse aux particuliers et aux micro-entrepreneurs en situation économique et financière difficile. Il leur apporte un suivi global et personnalisé incluant un diagnostic, une offre bancaire adaptée (y compris le micro-crédit), des formations à la gestion budgétaire assurées par Finances & Pédagogie (association soutenue par le GCE – voir infra) et un soutien des organismes sociaux.

Pour assurer cet accompagnement, les Caisses d'Épargne participantes mettent en place une association *Parcours Confiance* qui noue des partenariats avec des structures comme l'Udaf, les CCAS, le Secours catholique ou les Restos du Cœur, et avec des spécialistes de l'accompagnement à la création d'entreprise tels que France Initiative, France Active, les Boutiques de Gestion ou la Fondation de la 2^e chance. Vingt Caisses d'Épargne proposent ce dispositif auquel contribuent une quarantaine de salariés en mission. L'objectif est d'atteindre un encours de 10 000 microcrédits fin 2009.

Promouvoir l'éducation financière

Créée en 1957 par les Caisses d'Épargne, Finances & Pédagogie forme et sensibilise tous les publics sur les domaines liés à l'argent et à l'éducation budgétaire.

En partenariat avec plus de 1 300 acteurs locaux (structures d'insertion, associations, établissements scolaires, entreprises, collectivités...), l'association met en place des formations sur la pédagogie de l'argent, l'insertion bancaire, la prévention du surendettement.

Elle intervient ainsi auprès de personnes en situation de précarité, de relais sociaux, de salariés et de jeunes scolarisés. Quel que soit le public concerné, Finances & Pédagogie vise à donner des repères pour favoriser l'autonomie financière.

En 2007, elle a fêté, à travers des manifestations à Paris et en province, ses 50 ans au service de la pédagogie de l'argent.

Finances & Pédagogie en 2007

- 36 collaborateurs
- 12 000 heures de formation en 4 500 sessions
- 75 000 personnes formées



La Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité

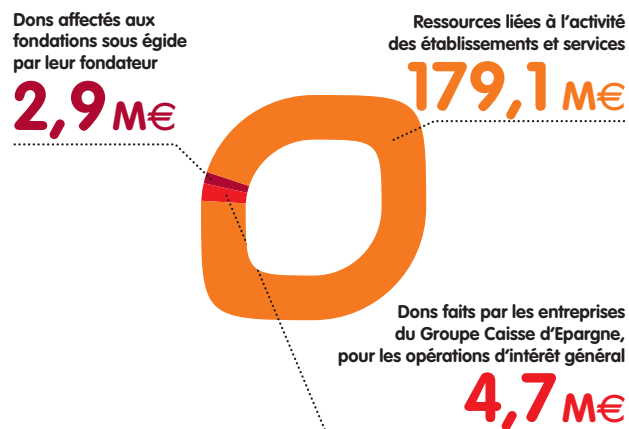
Créée en 2001 et reconnue d'utilité publique, la Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité agit contre toutes les formes de dépendance et d'exclusion liées au grand âge, à la maladie, au handicap ou à l'illettrisme. Par son développement, l'engagement de ses équipes appuyées par de nombreux bénévoles, la Fondation incarne la volonté du Groupe Caisse d'Épargne d'être aux avant-postes de la solidarité en tissant des relations de proximité, des liens humains et chaleureux.

La Fondation abrite également onze fondations sous égide, dont dix ont été créées par les Caisses d'Épargne pour agir au plus près des besoins de leur région.

Avec 3875 salariés, la Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité intervient sous trois formes :

- opérateur à but non lucratif, elle développe et gère le premier réseau d'établissements et services pour les personnes âgées, handicapées ou malades ;
- acteur direct de la lutte contre l'illettrisme, elle propose un accompagnement aux jeunes en difficulté ;
- expérimentateur social, elle sélectionne et finance des projets innovants en faveur de l'autonomie des personnes et de la lutte contre l'exclusion sociale.

Les ressources de la Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité : 186,7 M€ en 2007



Données prévisionnelles 2007, mandat de gestion compris.

Personnes dépendantes : une capacité d'accueil en fort développement

En 2007, la Fondation gérait 82 établissements et services – dont 68 EHPAD⁽¹⁾ – qui accueillent près de 5000 personnes, trois établissements pour personnes handicapées, trois établissements sanitaires qui ont reçu près de 6150 patients en 2007, quatre services de maintien à domicile et environ 6000 abonnés au réseau de téléassistance, principalement en milieu rural. Vingt résidences proposent un accueil spécifique pour les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer, et 13 accueils de jour existent également dans les établissements. En 2007, la Fondation a achevé six restructurations et constructions, parmi lesquelles la résidence Jean Mazet à Felletin, inaugurée par le ministre de la Santé, et dans le 13^e arrondissement à Paris, un nouveau pôle de trois établissements dédiés aux personnes handicapées. Les capacités d'accueil de neuf résidences vont être accrues significativement en 2008 et 23 dossiers d'autorisation de création d'établissements sont en cours ou ont été déposés.



Professionnalisation et qualité

Le bien-être des personnes accueillies est la première préoccupation des salariés de la Fondation qui a mis en place, dès 2005, la démarche de qualité et d'évaluation prévue par la loi de rénovation de l'action sociale et médico-sociale. Elle était opérationnelle dans plus de 40 établissements en 2007. La Fondation élabore aussi dans ce cadre des référentiels pour l'autoévaluation des établissements accueillant des personnes handicapées et les services accompagnant des personnes à leur domicile.

(1) Etablissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes.

En 2007, les établissements sanitaires ont passé avec succès leur visite d'accréditation par la Haute Autorité de Santé fixant les contrats d'objectifs pour l'avenir. La professionnalisation des salariés et le renforcement des compétences ont été activement poursuivis.

Lutter contre l'illettrisme

Grâce au soutien des Caisses d'Épargne, plus de 900 jeunes en situation d'illettrisme ont été épaulés et suivis depuis 2003 dans les centres *Savoirs pour réussir*, créés spécialement pour les accueillir : 17 centres sont aujourd'hui opérationnels dans toute la France, et 600 jeunes ont été accueillis et suivis en 2007. Le repérage des jeunes en situation d'illettrisme s'appuie sur les Journées d'appel de préparation à la défense et les Missions locales de lutte contre l'illettrisme, et s'opère dans le cadre d'une convention signée entre la Fondation, les pouvoirs publics et l'Agence nationale de lutte contre l'illettrisme. Renouer avec la lecture, l'écriture, le calcul, retrouver le goût d'apprendre, reprendre confiance en soi pour se dessiner un avenir sont les étapes proposées à ces jeunes. Ils sont accompagnés par des tuteurs formés par la Fondation et qui ont choisi de donner bénévolement du temps, de l'énergie et de la conviction pour assurer la transmission du goût d'apprendre.

Opérations d'intérêt général : 77 projets soutenus en 2007

Les entreprises du Groupe ont versé plus de 18 millions d'euros entre 2003 et 2007 pour financer des opérations d'intérêt général (OIG) définies et menées par la Fondation. 367 projets ont ainsi été sélectionnés sur cette période, permettant de transformer en actions concrètes des idées parfois très innovantes. Deux exemples en témoignent. En partenariat avec la Fondation et le réseau A.P.P.R.O.C.H.E, le CEA a développé «Aviso», une caméra intelligente embarquée sur le bras articulé des fauteuils électriques. Tous les objets deviennent ainsi accessibles aux personnes lourdement handicapées, qui se sont rapidement approprié ce système très simple à utiliser.

Une contribution au débat sur les grands enjeux de société

Deux fois par an, la Fondation Caisses d'Épargne pour la solidarité organise des journées de rencontres – les *Diagonales* – sur chacun de ses deux grands secteurs d'activité : l'autonomie des personnes âgées, malades ou handicapées, et la lutte contre l'exclusion sociale, notamment la lutte contre l'illettrisme.

Les *Diagonales* permettent à de nombreuses personnalités et représentants des secteurs concernés de se rencontrer, d'échanger et de confronter leurs idées sur de grands enjeux de société. Les *Diagonales* de mai 2007 ont été consacrées à l'exclusion économique ; celles de janvier 2008 ont ouvert le débat sur le thème «Santé publique, vieillissement et handicap».

Festival du Mot

La Fondation a été, en 2007, le principal partenaire du Festival du Mot. Du 6 au 10 juin dernier, éducateurs, écrivains et acteurs ont conduit des actions avec les associations, les bibliothèques, les collèges, les hôpitaux et les maisons de retraite pour jouer avec les mots, s'en saisir, penser, imaginer, inventer...





Le développement durable

Un engagement affirmé

L'intérêt général, inhérent au Groupe Caisse d'Épargne depuis sa création, trouve un prolongement naturel dans sa démarche de développement durable. Intégrée au projet stratégique depuis 2004, dynamisée en 2007 avec un programme d'engagements innovant, *Bénéfices Futur*, elle s'appuie sur un comité de pilotage national et, à la CNCE, sur une direction du Développement durable et de l'Intérêt général rattachée à la direction générale et relayée par des responsables développement durable dans chaque entreprise du Groupe.

Les programmes engagés dans *Bénéfices Futur* répondent à quatre axes majeurs : promouvoir un marketing responsable, avec l'adoption d'une charte engageant les Caisses d'Épargne envers leurs clients et un étiquetage des produits et services bancaires selon trois critères (sécurité, responsabilité et climat); participer à la lutte contre le réchauffement climatique; favoriser l'investissement socialement responsable (ISR); moderniser le rôle du Groupe en tant que banquier solidaire.

Des partenariats pour faire plus et mieux

Le Groupe Caisse d'Épargne développe des partenariats avec le WWF depuis 2003, avec l'agence de notation sociétale Vigeo depuis 2004, et avec l'ADEME depuis 2005.

Avec le WWF, le Groupe travaille à réduire ses émissions de gaz à effet de serre, à améliorer la qualité environnementale de ses bâtiments, à maîtriser sa consommation de papier et à mieux gérer les déchets.

Développement durable : un rapport intégré

Devenu l'affaire de tous dans un contexte de prise de conscience des enjeux sociaux et environnementaux, le développement durable s'intègre aujourd'hui naturellement à la stratégie du Groupe. C'est donc, dans le présent rapport d'activité au fil des chapitres, et non plus dans un rapport spécifique, qu'il en est témoigné. Les données relatives aux indicateurs sociaux et environnementaux sont quant à elles publiées dans le document de référence.

Des informations complémentaires sont disponibles sur le site Internet du Groupe : www.groupe.caisse-epargne.com

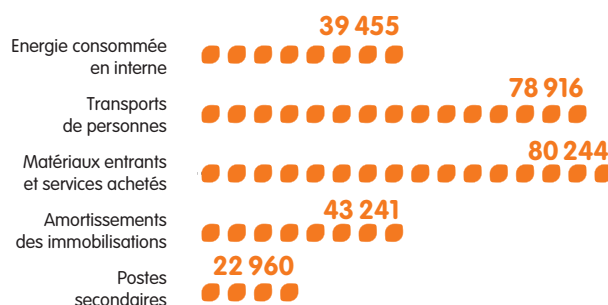
Avec Vigeo, le Groupe a élaboré l'outil d'autodiagnostic social et environnemental *Cordé*, que proposent sept Caisses d'Épargne à leur clientèle d'entreprises. Le partenariat avec l'ADEME s'est concrétisé par le déploiement du *Bilan Carbone™ Collectivités*, qui permet aux collectivités locales de prendre en compte les émissions de gaz à effet de serre dans leurs décisions d'investissement, et par le lancement du prêt *Ecureuil Crédit Développement Durable*, pour les particuliers, dédié à l'achat de véhicules propres ou peu polluants et à la réalisation de travaux d'économies d'énergie.

Des parties prenantes mieux prises en compte

Outre ses partenariats, le Groupe Caisse d'Épargne a collaboré, dans le cadre de *Bénéfices Futur*, avec l'association Consommation, logement et cadre de vie (CLCV) pour établir sa charte marketing responsable, et avec Les Amis de la Terre, Testé Pour Vous, le WWF et l'ADEME pour construire la méthodologie de l'étiquetage de ses produits. Caisses d'Épargne et filiales déploient leurs plans d'actions développement durable spécifiques selon leurs priorités respectives. Un système de management environnemental, fondé sur les normes ISO 14000, a été mis en œuvre, en pilote, dans deux Caisses d'Épargne et à la CNCE.

Dans le cadre de *Bénéfices Futur*, les Caisses d'Épargne se sont engagées à réduire de 3% par an, en moyenne, leurs émissions directes de CO₂ jusqu'en 2050. A fin 2007, sept Caisses d'Épargne et la CNCE avaient réalisé leur propre Bilan Carbone™. Une estimation globale a été étendue à l'ensemble des Caisses d'Épargne et à la CNCE : elle s'élève à 265 000 tonnes équivalent CO₂, soit environ 7 tonnes équivalent CO₂ par personne.

Bilan Carbone™ 2007 Caisses d'Épargne et CNCE (en tonnes équivalent CO₂)





Le parrainage et le mécénat

Soutenir des sports accessibles et populaires



Le Groupe soutient depuis 2005 l'équipe cycliste Caisse d'Épargne, dont il est devenu l'unique partenaire en 2007. Avec 30 victoires individuelles ou collectives, la saison 2007 aura été fructueuse pour l'équipe Caisse d'Épargne. Elle termine l'année à la troisième place du classement UCI ProTour par équipes. La Caisse d'Épargne devient également la première banque française à remporter le Tour de France, grâce à Oscar Pereiro, qui a reçu le maillot jaune de vainqueur officiel du Tour de France 2006.

Partenaire depuis 2003 de la Coupe de France de football, la Caisse d'Épargne soutient par le biais de cette compétition l'ensemble des clubs amateurs et professionnels inscrits dans cette épreuve (plus de 6 500 clubs).

La Caisse d'Épargne soutient depuis 1978 la Fédération française (FFA) et l'équipe de France d'athlétisme. Il est partenaire fondateur et mécène du projet *Destination Athlé 2012*, un programme conçu par la FFA pour détecter et développer les talents de demain. La Caisse d'Épargne soutient aussi la pratique populaire de l'athlétisme en étant parmi les tout premiers partenaires de la course à pied dans toute la France.

Des engagements de mécénat au long cours

Le Groupe Caisse d'Épargne est l'unique mécène depuis 28 ans du *Belem*, dernier témoignage vivant de la flotte française de commerce au long cours du XIX^e siècle. Armé en navire-école civil, *Le Belem* accueille chaque année plusieurs centaines de stagiaires et participe à de nombreuses manifestations organisées par les collectivités locales. Il aura prochainement sa maquette au musée national de la Marine. Son nom signe le prix des Écrivains de marine, et une saga en bande dessinée lui est consacrée.

Banque des jeunes, la Caisse d'Épargne est aussi le principal mécène de la bande dessinée. Partenaire historique du Festival international d'Angoulême, devenu la première manifestation mondiale dans ce domaine, son engagement est relayé en région par le soutien de nombreuses manifestations consacrées à la BD.

En 2007, deux nouveaux développements ont été engagés : la création d'un site Internet consacré à la BD, www.mundo-bd.fr, et l'instauration d'un dispositif innovant de soutien à de jeunes auteurs intitulé *Le gang des Talents*.



Bilan consolidé IFRS

Actif

<i>en millions d'euros</i>	31/12/2007	31/12/2006
Caisse, banques centrales	8 571	5 048
Actifs financiers à la juste valeur par résultat	83 124	69 831
Instruments dérivés de couverture	2 841	3 291
Actifs financiers disponibles à la vente	54 983	51 115
Prêts et créances sur les établissements de crédit	140 254	147 073
Prêts et créances sur la clientèle	268 511	230 184
Ecart de réévaluation des portefeuilles couverts en taux	128	167
Actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance	4 599	4 846
Actifs d'impôts courants et actifs d'impôts différés	1 936	1 485
Comptes de régularisation et actifs divers	24 852	17 352
Parts dans les entreprises mises en équivalence	3 368	3 140
Immeubles de placement	1 627	808
Immobilisations corporelles	2 832	2 771
Immobilisations incorporelles	467	402
Écarts d'acquisition	3 360	2 198
Total de l'actif	601 453	539 711

Passif

<i>en millions d'euros</i>	31/12/2007	31/12/2006
Banques centrales	557	258
Passifs financiers à la juste valeur par résultat	63 773	53 122
Instruments dérivés de couverture	4 397	2 867
Dettes envers les établissements de crédit	78 981	71 908
Dettes envers la clientèle	216 570	206 241
Dettes représentées par un titre	163 466	134 396
Ecart de réévaluation des portefeuilles couverts en taux	606	238
Passifs d'impôts courants et passifs d'impôts différés	742	709
Comptes de régularisation et passifs divers	23 198	25 107
Provisions techniques des contrats d'assurance	12 735	11 291
Provisions pour risques et charges	2 440	2 870
Dettes subordonnées	11 568	10 245
Capitaux propres	22 420	20 459
Capitaux propres part du groupe	20 573	20 032
Capital et primes liées	7 834	3 955
Réserves consolidées	10 425	10 425
Résultat de l'exercice	1 367	3 832
Gains/pertes latents ou différés	947	1 820
Intérêts minoritaires	1 847	427
Total du passif	601 453	539 711



Compte de résultat consolidé IFRS

<i>en millions d'euros</i>	<i>Exercice 2007</i>	<i>Exercice 2006</i>
Produits d'intérêts et assimilés	28 921	23 778
Charges d'intérêts et assimilées	- 24 880	- 19 515
Commissions (produits)	4 392	5 265
Commissions (charges)	- 802	- 916
Gains ou pertes nets sur instruments financiers à la juste valeur par résultat	- 294	1 628
Gains ou pertes nets sur actifs financiers disponibles à la vente	1 326	641
Produits des autres activités	5 101	1 379
Charges des autres activités	- 3 996	- 940
Produit net bancaire	9 768	11 320
Charges générales d'exploitation	- 7 800	- 8 058
Dotations nettes aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles	- 447	- 420
Résultat brut d'exploitation	1 521	2 842
Coût du risque	- 259	- 23
Résultat d'exploitation	1 262	2 819
Quote-part dans le résultat net des entreprises mises en équivalence	303	407
Gains ou pertes sur autres actifs	225	2 009
Variations de valeurs des écarts d'acquisition	- 40	- 3
Résultat avant impôt	1 750	5 232
Impôts sur le résultat	- 290	- 1 281
Résultat net	1 460	3 951
Intérêts minoritaires	- 93	- 119
Résultat net part du groupe	1 367	3 832



GROUPE CAISSE D'ÉPARGNE

Conception et réalisation ✪ EURO RSCG C&O ; CNCE, Direction de la Communication externe.

Crédit photos : Thomas Gogny – Sylvain Modet – DR – Nicolas Catherin – Samuel Dhote – Thierry Kuntz – Région Urbaine de Lyon – Marie-Laure Luca – Thierry Lewenberg – Alastair Miller – Stockbyte – Galerie Barbotin – Maxime Dufour – Nexity – Pascal Rossignol – Coface – Valérie Couteron pour la FCES – L'œil public : Samuel Bollendorff pour la FCES – Bruno Bade.

Ce document est imprimé sur du papier couché moderne 100% recyclé pour les pages intérieures, le CityGreen, et du papier écologique à 60% de fibres recyclées et 40% de fibres vierges FSC pour la couverture, le Satimat Green.

Caisse Nationale des Caisses d'Épargne (CNCE)

50 avenue Pierre-Mendès-France, 75201 Paris Cedex 13
Tél. : + 33 (0)1 58 40 41 42 – Fax : + 33 (0)1 58 40 48 00

Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital social de 7 873 088 265,75 euros
Siège social : 5 rue Masseran, 75007 Paris
RCS Paris n° 383 680 220

www.groupe.caisse-epargne.com



**GROUPE
CAISSE D'ÉPARGNE**



Bénéfices Futur

L'engagement du Groupe Caisse d'Épargne pour le développement durable