



RAPPORT D'ACTIVITÉ

2015

SOMMAIRE

**MIEUX NOUS
CONNAÎTRE**

06-07



**CRÉER LES PARCOURS
DE DEMAIN**

08-10



**CONSTRUIRE DE NOUVEAUX
PARCOURS AVEC NOS
PARTENAIRES COMMERCANTS**

11-14



**FACILITER ET ENRICHIR
LES PARCOURS
DE NOS CLIENTS**

15-18

**ACCÉLÉRER LES PARCOURS
DE NOS COLLABOR'ACTEURS**

19-23



**ASSURER UN DÉVELOPPEMENT
RESPECTUEUX DE TOUS**

24-28



**RÉSULTATS
FINANCIERS**

29-39

2015 s'est révélée être une année de forte progression de nos résultats, dans un contexte mondial très difficile. Oney a pourtant gardé le cap de sa Vision et de nombreux projets ont connu de belles avancées dans tous nos pays. Nos résultats progressent nettement avec un Résultat Net à +36,9%. C'est une belle performance qui vient saluer l'engagement de tous nos collaborateurs qui travaillent chaque jour aux côtés de nos clients et de nos partenaires commerçants.

La fin d'année 2015 a également marqué une étape majeure avec l'évolution de la gouvernance de notre maison-mère, Groupe Auchan, et la transformation de son organisation en 3 entreprises autonomes : le Retail, l'Immobilier et la Banque. Plus autonome signifie aussi plus responsable.

En 2016, nous sommes invités à réexaminer plus en profondeur les attentes du métier Retail d'Auchan dans tous nos pays, ceci pour encore mieux satisfaire Auchan et ses clients qui sont aussi nos clients. 2016 offre aussi un nouveau champ des possibles pour nous projeter et encore accélérer notre croissance. Nous allons nous ouvrir davantage aux écosystèmes proches du nôtre comme les fintech, les startups, les grandes écoles, mais aussi et toujours nos clients et nos partenaires commerçants afin d'insuffler une énergie supplémentaire. Cette agilité a fait notre réussite depuis plusieurs années, c'est notre force inscrite dans notre ADN. Nous continuerons à suivre, par exemple, avec la plus grande attention l'évolution rapide des moyens de paiement.

Même si le monde est chahuté, nous sommes très confiants en l'avenir de Oney. Le crédit à la consommation responsable correspond à un vrai besoin des consommateurs d'aujourd'hui et de demain. Nous avons des fondamentaux solides, une véritable proximité avec nos clients et partenaires, un sens aigu du service et du commerce et beaucoup d'engagement et d'ingéniosité au sein de nos équipes.

Ce sont ces forces qui nous permettent d'envisager un avenir fait de confiance, de partage et de progrès, les 3 valeurs de notre entreprise.



Jean-Pierre VIBOUD
Directeur Général



Xavier de MEZERAC
Président

LES DIRIGEANTS



Conseil d'Administration

Xavier de MEZERAC
Président du Conseil
d'Administration

Jean-Louis CLAVEL

Jérôme GUILLEMARD

Marie LECLERCQ

Gérard MULLIEZ

Caroline PERON

John ROCHE

Philippe TAPIE



Direction Générale

Jean-Pierre VIBOUD
Directeur Général

Pierre ANTOINE
Directeur des Risques

Adeline BATAILLE
Directrice Ressources Humaines
et Communication

Julien CAILLEAU
Directeur Zone Russie / Asie et data

Thierry CHOPARD
Directeur Business Development

Benoît DERVILLE
Directeur Audit

Nicolas DREYFUS
Directeur Général France

Gilles MARION
Directeur Zone Europe
Centrale et Malte

Dominique STOURM-BRETON
Directrice Marketing
et Customer Experience

Geneviève VITRE-CAHON
Directrice Financière



Direction Générale Pays

Hélène CHEREL
DG Roumanie

Nicolas DREYFUS
DG France

Mathieu ESCARPIT
DG Italie et JOIAS

Marc GARNIER
DG Hongrie

Corinne HOCHART
DG Chine

Edwina LECLERE
DG Malte

Denis MARDON
DG Espagne

Agnès NIKITSKY
DG Russie

Christophe de POMPIGNAN
DG Portugal

Stéphane TANTER
DG Pologne



Résultat Net:

69,9

millions d'euros

+36,9%

Produit
Net Bancaire:

387

millions d'euros

+1%

Ratio de
solvabilité
Bâle III:

15,8%

(vs 13,7%)

8,1

millions de

clients

+6%

Rating
Standard & Poors:

A-

à long terme

A-2

à court terme

38,2

millions de
cartes cadeaux
activées

+1,5%

Taux de risque
sur encours:

2,5%

(vs 3% au
31/12/2014)

MIEUX NOUS CONNAÎTRE



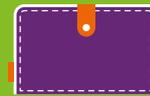
PARTENAIRE DES COMMERÇANTS :

Oney les accompagne sur tous les canaux de vente, pour redéfinir et optimiser leurs parcours client en capitalisant sur sa double identité de banquier commerçant.



NOTRE MISSION:

**Customer Experience,
Make It Easy and Smart !**



Entreprise de Auchan Holding, Oney possède une position privilégiée d'observateur des tendances de parcours d'achat. Son "ADN de commerçant", combiné à son expertise de la monétique et des solutions de paiement, en font un acteur unique sur le marché, le mieux placé pour accompagner les enseignes.



PARTENAIRE DE LEADERS du commerce off et online





CRÉER LES PARCOURS DE DEMAIN

CUSTOMER EXPERIENCE, MAKE IT EASY AND SMART !

Créer de **nouveaux parcours clients easy and smart** pour enrichir et simplifier l'expérience client, telle est la mission que Oney s'est fixée. Innovations, partenariats, développements, ... toutes les actions de l'entreprise sont tournées vers ce même objectif.

ONEY, PRÉSENT À CHAQUE ÉTAPE DU PARCOURS CLIENT

L'expérience client est la clé de la relation client de demain. Partir du **besoin client et commerçant** pour **faciliter le parcours d'achat** est l'enjeu n°1 des innovations de Oney qui se positionne sur l'ensemble des étapes du parcours : reconnaissance du client en magasin, en drive, online, authentification biométrique, signature électronique web et magasin, solution de paiement, crédit à la consommation, monétique, assurances, data mining et data science, et sécurisation des paiements.



OPEN INNOVATION !

Oney a mis en 2015 un coup d'accélérateur à sa démarche d'open innovation : innover avec les collaborateurs, les partenaires, les startups, les étudiants et bien sûr avec les clients.

HACKATHON#1

De nombreux projets ont été menés avec des Startups comme un **nouveau canal de contact client**, la mise en place d'un **mineur bitcoin** et du **paiement en bitcoin** pour les collaborateurs, une **application de gestion budgétaire**...

Oney a organisé son premier Hackathon réunissant des équipes de collaborateurs et d'étudiants en Écoles d'Ingénieur.

30 HEURES de travail

ont donné naissance à un projet "Baobab", désormais soumis aux commentaires des clients sur le site d'innovation collaborative "**Innovez avec nous**".

Enfin les collaborateurs peuvent à tout moment **proposer une idée**, l'approfondir pour ensuite la proposer aux Dirigeants.

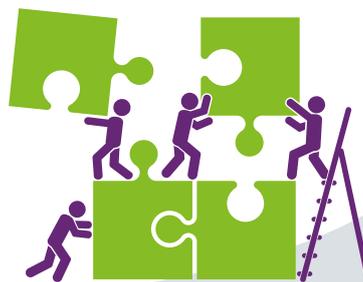


En décembre 2015, Oney France a reçu le trophée **Innov'Acteur pour l'ensemble de sa démarche d'open innovation**.



CO-CRÉER AVEC NOS PARTENAIRES

Depuis toujours, l'ADN de Oney l'a amené à **co-construire avec ses partenaires** : l'assurance Garantie Tranquillité développée pour répondre à un besoin d'Electro-Dépôt, Automatic a été imaginé par un collaborateur Oney et co-construit avec Alcampo, JOIAS a été créée conjointement avec Jumbo... Ce mouvement s'est encore accentué avec la mise en place de **workshops communs entre Oney et ses partenaires** afin de **co-écrire les parcours clients de demain**.



LE BRAS ARMÉ "CONSUMER FINANCE ET PAIEMENT" DE SUNART EN CHINE



Auchan Chine et RT Mart Chine sont entrés au capital de Oney Chine pour un total de 51%. Validé en décembre par les autorités chinoises, cet accord fait de Oney Chine le bras armé Consumer Finance et Paiement de Sunart en Chine.

Auchan

大潤發
RT-MART

Ce rapprochement va permettre à Oney Chine d'accélérer son développement et d'accompagner de manière encore plus intégrée le business de ses partenaires sur trois activités : **le crédit, le paiement et la data**. De nombreux projets innovants seront d'ores et déjà initiés en 2016 avec des solutions de plus en plus digitales comme **le paiement mobile intégré**, notamment via les réseaux sociaux (WeChat) et **le développement de cartes prépayées virtuelles**.

UNE USINE DATA POUR TOUT LE GROUPE

Oney a développé une expertise forte sur l'ensemble de la chaîne de la data.

De nouveaux partenariats ont été signés avec de grandes marques comme **Unilever**, et **Auchan et Simply en Italie ont choisi la plateforme CRM Oney** pour développer les relations avec leurs fournisseurs. **Un développement international des solutions Data développées par Oney est en cours.**



Au Portugal, JOIAS, créée en 2015 suite à la reprise avec Jumbo des activités d'une entreprise de Data Consulting, a permis à Oney d'**acquérir des expertises complémentaires de celles développées en Italie autour du Datamining**. Les solutions CRM sont hébergées sur les plateformes IT de Oney.

Le travail conjoint de ces deux entités permet à Oney de proposer à ses partenaires **une offre complète pour valoriser leurs données et ainsi optimiser le parcours de leurs clients et leur chiffre d'affaires**. Ce travail sur la data se fait de plus en plus en coordination étroite avec le département data d'Auchan Retail.

"EXPÉRIENCE DE CONSOMMATION"

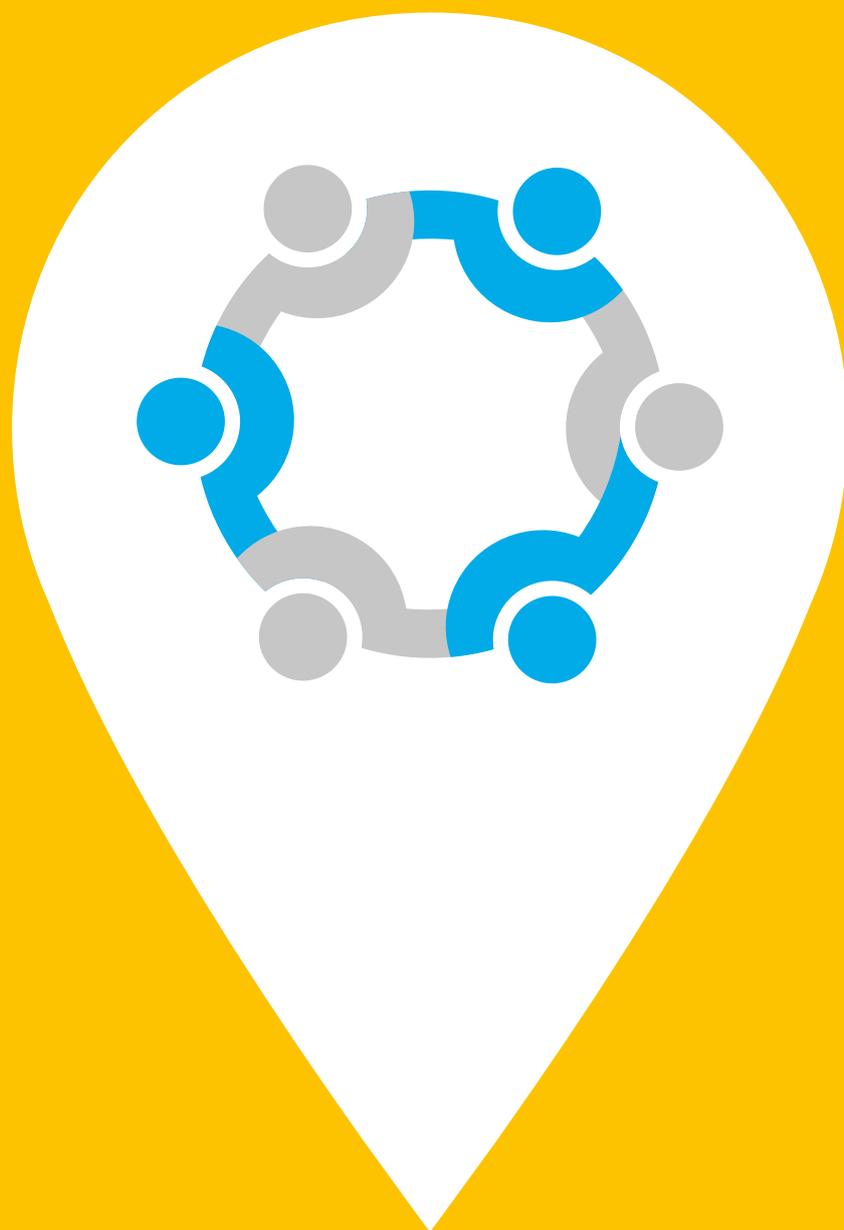


79% des vacanciers d'été privilégient la carte bleue pour régler leurs dépenses durant leur séjour

En 2015, Oney a lancé une étude semestrielle menée avec l'institut de sondage CSA afin d'**analyser l'expérience de consommation des Français dans différents univers d'achat, et de prévoir les tendances à venir**. Deux études ont ainsi été menées, la première autour de **l'achat des vacances** et la deuxième autour de **l'équipement de l'habitat**.



27% des consommateurs sont intéressés par un portefeuille électronique pour équiper et améliorer leur habitat



CONSTRUIRE DE NOUVEAUX PARCOURS
AVEC NOS PARTENAIRES COMMERÇANTS

ADN DE COMMERÇANT !

Né du Commerce, Oney est un commerçant avant d'être un acteur financier. C'est pourquoi travailler avec et pour ses partenaires est profondément inscrit dans son ADN, avec un objectif : partir de leurs enjeux pour leur proposer **des solutions qui facilitent leur parcours client.**



TOUJOURS PLUS DE PARTENAIRES COMMERÇANTS !

Une vingtaine de nouveaux partenaires ont rejoint Oney en 2015 venant d'horizons toujours plus diversifiés. **En France, 20% des clients proviennent désormais de l'univers du Web.** En Espagne, Automatic s'est déployé chez Frii et Petroprix, deux enseignes de distribution de carburant.

LA GARANTIE UNIVERSELLE, UNE INNOVATION "ASSURANCE" IMAGINÉE POUR ELECTRO DÉPÔT

En 2015, Oney a créé pour **Electro Dépôt** (Groupe HTM) une extension de garantie visant à protéger les appareils électroménagers d'un foyer (blanc, brun ou gris) :

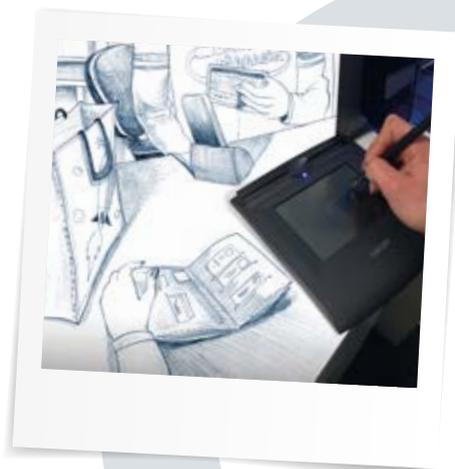
la Garantie Tranquillité. Innovante et attrayante, cette assurance peut être souscrite en ligne ou en magasin, liée ou non à un achat chez Electro Dépôt. Elle prend le relais de la garantie légale et constructeur et offre au consommateur une tranquillité pendant 5 ans (à compter de la date d'achat du bien). Avec un tarif dégressif selon le nombre de formules souscrites, **la garantie tranquillité offre un positionnement prix en lien avec le concept prix bas d'Electro Dépôt. Ce produit a rencontré un vrai succès en 2015.**



La "Garantie Tranquillité" a reçu l'Argus d'OR 2015 de la Meilleure Assurance Affinitaire de l'Argus de l'Assurance.

DIGITALISER ET FACILITER LE PARCOURS EN MAGASIN AVEC LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

Faciliter la souscription de solutions de paiement en magasin est un véritable service apporté aux commerçants pour **fluidifier le parcours d'achat de leurs clients**. Lors de l'ouverture d'une carte ou de la souscription d'un crédit, toutes les pièces sont scannées et directement intégrées au dossier. Le client signe son contrat sur tablette. Plus aucun document n'est imprimé, **le contrat est directement déposé dans l'espace client on line**.



La signature électronique en magasin s'est encore **déployée en 2015** et est désormais accessible dans les magasins Boulanger, Alinea et Leroy Merlin. **En 2016, de nouveaux commerçants devraient adopter cette solution en France et à l'International**. Des pilotes ont été lancés chez Alcampo, Leroy Merlin et Décathlon en Espagne et généralisés au premier trimestre 2016.

AUTOMATIC : ACCÉLÉRER LE PASSAGE EN STATIONS ESSENCE ET EN DRIVE POUR FLUIDIFIER LES VÉHICULES

Imaginé par un collaborateur espagnol et proposé dans le programme d'innovation collaborative, **Automatic révolutionne le passage en station essence**. En permettant la reconnaissance du client via la plaque d'immatriculation, **il permet un gain de temps de 30% à 50%** et ainsi de fluidifier le passage à la pompe. Les habitudes du client sont pré-enregistrées (carburant, montant, fidélité...). **Il n'a plus qu'à s'authentifier avec son code personnel et à se servir.**



Les applications de cette technologie vont bien au-delà de la station essence et peut concerner toutes les situations de paiement à bord d'un véhicule (drive, parking, péage...).

Après s'être déployée dans toutes les stations essence d'**Alcampo** en Espagne, cette solution a été installée en 2015 chez d'autres acteurs espagnols : **Frii et Petroprix**.

Parallèlement, Automatic a également dépassé les frontières espagnoles pour équiper toutes les stations **Jumbo** au Portugal.

PROPOSER DES SOLUTIONS TOUJOURS PLUS SIMPLES DE PAYER ON LINE AVEC FACILYPAY



FacilyPay a poursuivi son développement en 2015 en séduisant toujours plus de e-commerçants mais aussi de commerçants physiques puisque la solution de paiement en 3 ou 4 fois par Carte Bancaire peut désormais être utilisée off et online.

Des commerçants de tous horizons ont ainsi rejoint les partenaires de Oney en 2015, comme AlloBébé, iDTGV.com, FioulMarket.fr (Groupe Total), BricoPrive.com et MisterGoodDeal.com. Ils rejoignent ainsi la centaine de partenaires qui utilisent déjà cette solution leader du marché comme Boulanger.fr, Darty.com, MisterGoodDeal, Decathlon.fr, Alinéa.fr, Camif Matelsom, Label Habitation, Groupe Krys, Saint Maclou, ou encore Showroomprivé et Showroomprivé voyages.



Tout en poursuivant son développement en France, FacilyPay va désormais dépasser les frontières en accompagnant des partenaires à l'international et notamment en Espagne.

LE SUCCÈS DE SELLSECURE, LA SÉCURISATION DES PAIEMENTS ONLINE

Après avoir obtenu en 2014 l'agrément de la CNIL (Commission National de l'Informatique et des Libertés) pour sa commercialisation en France, SellSecure a connu une belle année 2015 avec la signature des partenariats majeurs avec le Groupe HTM puis le Groupe Darty, ou encore Jennyfer.fr. De plus, la solution a démarré son développement international en accompagnant le Groupe 3 Suisses International pour sa filiale belge.

SellSecure peut ainsi démontrer tout son avantage concurrentiel en apportant à ses partenaires une solution anti-fraude qui leur permet d'augmenter leur taux de conversion en simplifiant les process et d'améliorer le tunnel de vente en éliminant toute gêne pour le client. SellSecure analyse en temps réel le comportement de l'internaute lors du passage de sa commande et identifie l'origine de la transaction. Le système valide instantanément la commande ou détermine un score qui donne au commerçant le choix d'accepter ou refuser la commande.



SELL
secure



LES SOLUTIONS ONEY
POUR SES PARTENAIRES :
moyens de paiement, facilités
de paiement, gestion de la data,
solution anti-fraude, cartes cadeaux
et e-cartes cadeaux, assurances.

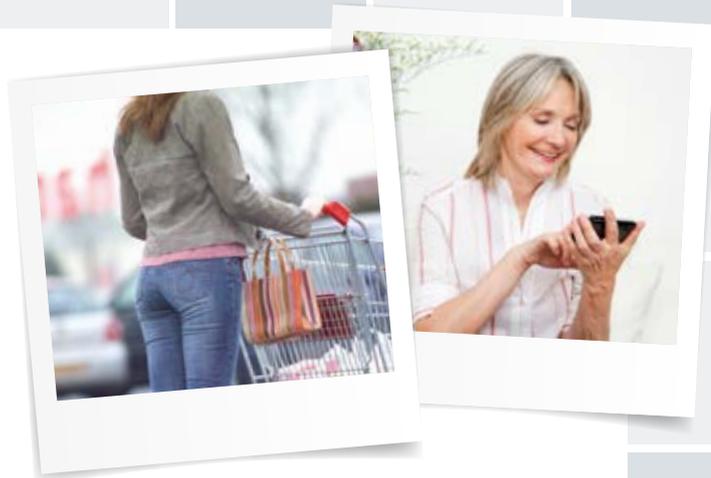




FACILITER ET ENRICHIR
LES PARCOURS DE NOS CLIENTS

DES PRODUITS SIMPLES, PERFORMANTS ET ACCESSIBLES À TOUS !

À l'image des commerçants qui acceptent tous les clients dans leurs magasins, **Oney souhaite rendre les services financiers le plus accessible possible pour ses clients, tout en leur assurant une qualité irréprochable.**



DÉVELOPPER DES SOLUTIONS POUR NOS CLIENTS

Oney a continué de développer sa gamme de solutions de paiement et de financement en 2015.

En Hongrie, la gamme de crédit a été enrichie avec deux nouveaux produits : un produit de consolidation de crédit et un prêt personnel de petit montant et de courte durée pour répondre à la demande des clients.

En Russie des offres de financement proposées par les enseignes ont été lancées (financement de la pose chez Leroy Merlin, et financement de services chez Norauto) et une offre de crédit classique est désormais proposée aux clients de Norauto.

FACILITER LE PARCOURS ONLINE

Signature électronique, identification par email, nouvelles applis mobiles... faciliter le parcours des clients, c'est aussi faciliter l'accès aux produits et services de Oney.

Après la signature électronique en magasin, Oney a poursuivi en 2015 le développement de solutions de dématérialisation innovantes au sein du parcours d'achat en mettant désormais à disposition de ses clients **la signature électronique web pour les demandes de prêts personnels.**

Grâce à cette nouvelle fonctionnalité,

le délai de traitement d'une demande de prêt passe d'une semaine pour un envoi papier classique du contrat, à 24h par voie électronique.



Afin de faciliter encore plus l'accès des clients à ses services, Oney a développé **l'identification par email**. Plus besoin de renseigner son identifiant client, souvent méconnu. Lors de l'accès à leur espace personnel, les clients peuvent simplement renseigner leur adresse mail ainsi que leur code secret personnel. **Un vrai confort pour les clients !**



UNE OFFRE D'ASSURANCES SMART

Afin d'élargir l'offre de solutions proposées à ses clients, l'ensemble des pays Oney a lancé de nouveaux produits d'assurances "EASY AND SMART" : un produit d'extension de garantie pour Alcampo en Espagne, une extension de garantie universelle pour Electro Dépôt en France, une assurance responsabilité civile en Pologne, une assurance "Fractures et Blessures" pour les personnes âgées au Portugal, élargissement de l'offre d'assurances en Roumanie, des produits d'assurances en Russie et d'extension de garantie en Ukraine.

À tous ces lancements s'ajoute également celui d'un site comparatif d'assurance maison et auto sur Oney.es et Alcampo.es, qui permet une souscription 100% online.



AccordAvenir, le produit d'Épargne de Oney France a reçu l'Argus d'OR 2015 de l'Argus de l'Assurance dans la catégorie Fonds Multi-Support.

UNE SATISFACTION CLIENT EN CONSTANTE AUGMENTATION

La satisfaction des clients est un enjeu majeur pour Oney qui renforce continuellement dans tous ses pays ses dispositifs de suivi et d'amélioration de la satisfaction client.



Études de satisfaction régulières, gestion des réclamations, mise en place d'outils de veille des réseaux sociaux ou encore rubrique dédiée sur le site internet, la voix du client remonte ainsi de façon permanente au sein des équipes et permet d'ajuster les offres et la relation client. **La satisfaction client a été placée au cœur de la Vision avec pour ambition 2020 d'être classé n°1 en termes de satisfaction client dans tous les pays où Oney opère.** La satisfaction client est d'ailleurs placée au cœur des primes d'intéressement des collaborateurs, y compris ceux qui ne sont pas en contact direct avec les clients.

Au cœur de nombreuses actions menées par l'ensemble des équipes, la satisfaction des clients Oney est en constante amélioration.

En France, Oney a ainsi obtenu un NPS (Net Promoter Score) de 26%, en hausse de 8 points par rapport à la période précédente, 43% de clients ayant mis une note entre 9 et 10 (+4 points par rapport à la période précédente) et 17% ayant mis une note inférieure ou égale à 6 (-4 points par rapport à la période précédente).

En Espagne, la note de satisfaction globale est de 6,89 /10 en augmentation de 0,27 point par rapport au 3^{ème} trimestre 2014.

Au Portugal, le résultat de l'enquête externe menée en juillet 2015 a permis d'obtenir une note de 8,59/10, contre 8,33/10 en janvier 2015.



UNE PRÉSENCE CROISSANTE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Page Facebook, compte LinkedIn, fil Twitter, des actions marketing sur WeChat... Oney développe sa présence sur les réseaux sociaux afin de **toucher le plus grand nombre et de se rapprocher de ses clients.**



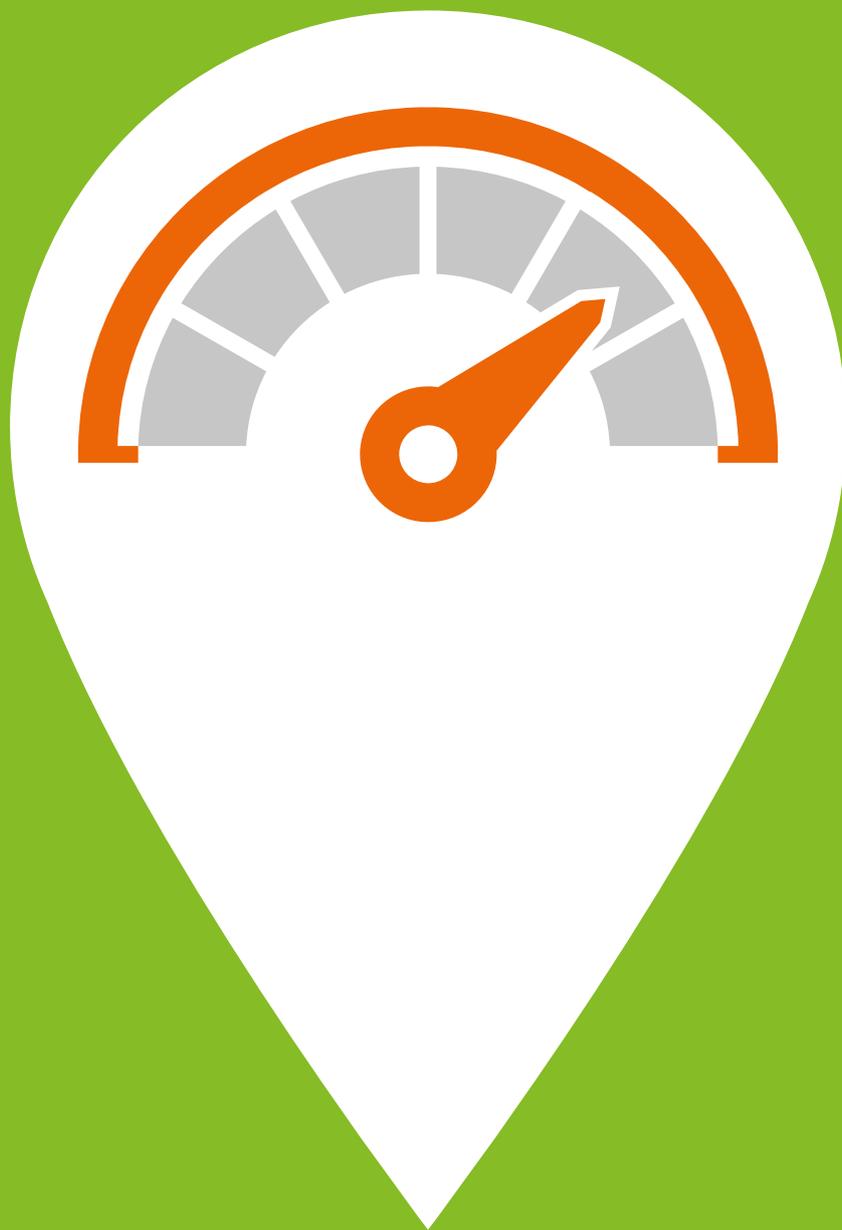
8,1 M
de clients dans
le monde

MALTE, UNE FILIALE QUI ASSURE POUR LES PAYS ONEY

En 2015, la filiale maltaise, entièrement dédiée à **l'assurance**, a travaillé avec les pays Oney au lancement de nombreux produits :



- Extension Garantie Tranquillité XL Electro Dépôt Oney France.
- Assurance des Emprunteurs pour le prêt personnel de Oney Portugal.
- Extension de Garantie Oney Espagne pour les clients Alcampo.
- Assurance des Emprunteurs senior pour la France.



ACCÉLÉRER LES PARCOURS
DE NOS COLLABOR'ACTEURS

UNE EXPERIENCE COLLABOR'ACTEUR UNIQUE !



Oney donne la priorité à **l'épanouissement de ses collabor'acteurs** et favorise un **climat de travail motivant et valorisant** afin d'accélérer leur talent. Nous avons à cœur de détecter les potentiels, développer les talents et accompagner la réussite de nos collabor'acteurs. En leur donnant **le goût d'entreprendre et d'innover**, nous leur permettons de devenir acteur de leur parcours. En développant une politique de partage, nous donnons à chacun **l'objectif commun de faire progresser son entreprise.**

L'ESPRIT ONEY, UN ESPRIT À PART

Oney cultive l'esprit d'équipe. **Simplicité, entraide, transparence, convivialité, dans ses murs tout le monde se tutoie.** Les terrains de jeu sont larges et chaque collabor'acteur peut, s'il le souhaite, participer à de nombreux projets transverses et structurants.

Les objectifs sont clairement définis, co-construits et partagés avec les collabor'acteurs à travers un management participatif fort. Chaque collaborateur connaît la Vision et le chemin entrepris pour l'atteindre.

Il comprend ainsi comment, au quotidien, il participe à sa réalisation.

30
ans

11
pays

2300
collabor'acteurs

ET un vrai esprit start-up avec son ambiance, son effervescence, son agilité et sa créativité,

TEL EST **oney**
OOOO





UNE POLITIQUE DE PARTAGE VOLONTARISTE

Le partage du savoir, du pouvoir et de l'avoir anime la politique humaine de Oney.

Véritable levier de motivation et d'engagement, la politique de partage fédère les collabor'acteurs autour d'un objectif commun : **la réussite de leur entreprise.**

C'est pourquoi depuis plusieurs années, Oney a développé **l'actionnariat salarié** à travers le fonds commun de placement **VALACCORD.**

Le dynamisme des collabor'acteurs vis-à-vis de l'actionnariat encourage à continuer son déploiement, puisque **9 collabor'acteurs sur 10 ont choisi de devenir actionnaires** dans les pays concernés.



FORMER NOS COLLABOR'ACTEURS POUR LES PRÉPARER À DEMAIN

La formation est au cœur du projet Humain de Oney qui veut rendre ses collaborateurs **acteurs de leur parcours professionnel.**

Pour répondre aux enjeux stratégiques liés à la digitalisation des activités de l'entreprise et notamment de la relation client, Oney a investi en formation liée au digital :

- Les **Digital Days de Oney University** ont été déployés à **plus de 300 collaborateurs en 2015**. L'ambition est que la moitié des collaborateurs aient vécu cette journée d'ouverture et de sensibilisation à fin 2016.
- Les **"Del OFF al ON"** ont permis pendant un mois à chaque collaborateur espagnol, à travers 8 Webinar, des conférences présentiels et des actions de communication interne de sensibilisation, de **mieux appréhender le sujet et les enjeux du digital.**



Un véritable outil efficace pour permettre à chaque collaborateur de **mieux comprendre le sens du développement de leur entreprise et le rôle que chacun peut y jouer.**

INNOVER AUSSI DANS LES PRATIQUES RH

Afin de répondre à la stratégie de l'entreprise d'une part et aux attentes des collaborateurs d'autre part, des initiatives originales ont été lancées en France en 2015 :

- Une journée sans mail et sans réunion a été organisée fin 2015 afin de privilégier les échanges physiques et de prendre le temps d'échanger de façon informelle. Le succès de cette journée a été telle qu'elle sera reconduite trimestriellement à l'avenir.



- Le processus de recrutement et d'intégration a été entièrement revu afin de faire vivre aux candidats un parcours unique, reflet de l'esprit interne de l'entreprise : envoi d'un MMS de confirmation de l'entretien avec la photo du chargé de recrutement, un échange informel autour d'un café en amont de chaque entretien, un welcome day sans aucun support projeté avec un déjeuner rassemblant tous les Directeurs de l'entreprise, la mise en place d'un parrainage pour les nouveaux embauchés...



- La mise en place des communautés d'intérêts a été encouragée et facilitée pour inciter les collaborateurs ayant des centres d'intérêt professionnels communs à se rencontrer, partager, et échanger les bonnes pratiques.



LE "BONHEUR AU TRAVAIL" CHEZ ONEY PORTUGAL

En 2015, Oney Portugal a participé à une enquête inter-entreprise qui permettait de comparer des entreprises portugaises entre elles, sur leur capacité à générer du "bonheur au travail". Cette enquête a été réalisée par une entité externe et indépendante. 89% des Collabor'Acteurs Oney Portugal ont répondu au questionnaire online. Résultat de l'enquête : **Oney a obtenu la 4^{ème} place sur 59 entreprises** ayant participé au concours, reflet de l'esprit qui règne dans l'entreprise.

François, quel est ton parcours chez nous ?

Arrivé en 2005 en intérim puis en CDI, j'ai occupé le poste de conseiller clientèle. Ayant le projet de devenir commercial et avec le soutien de mes managers, j'ai ensuite été Assistant Commercial avant de devenir Attaché Commercial. Toujours avec cette envie de réussir et cette motivation, j'ai pris un poste de Chef Produit Facilypay. En juin dernier, j'ai encore eu la possibilité d'évoluer, je suis désormais Responsable Parcours Client. L'enjeu de mon poste est d'améliorer et d'optimiser le parcours client (web et magasin) en favorisant le business.

Qu'est-ce qui te motive au quotidien ?

Les missions challengeantes ! Les challenges à relever dans le e-commerce sont nombreux. J'apprends sans cesse de nouvelles choses. Grâce à mes différents postes, je suis en relation avec différents interlocuteurs. La transversalité me permet de challenger et de renforcer mes idées avec des experts. Et il y a aussi l'environnement de travail avec un climat jeune et dynamique.





ASSURER UN DÉVELOPPEMENT
RESPECTUEUX DE TOUS

Dans le cadre de son développement, Oney s'est fixé **4 objectifs majeurs** :



Favoriser
l'épanouissement
de ses collabor'acteurs



Rendre les **services financiers accessibles**
au plus grand nombre



Militer pour
le développement
d'un **crédit sain**



Eviter le **gaspillage**
et **préserver**
les ressources

Plus que de grandes politiques, des actions concrètes sont menées dans ce sens **dans tous les pays**.

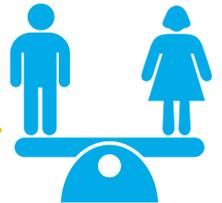
LA DIVERSITÉ, UN ENGAGEMENT PRIORITAIRE

DIVERSITÉ HOMME / FEMME



Oney a toujours agi pour que ses collaborateurs soient le reflet de la société dans laquelle l'entreprise évolue. Dès 2007, elle a fait partie des toutes premières entreprises signataires de la **Charte de la Diversité**. Cette politique fait aujourd'hui partie des incontournables de la politique RH de l'ensemble des filiales.

Les femmes sont très bien représentées parmi les effectifs, y compris pour des postes de Management. La part des femmes dans le management est en augmentation, passant de **53,2% au 30/09/2014 à 59,4% au 30/09/2015**. **4 Directeurs Généraux Pays sont des femmes et 3 femmes siègent au Comité de Direction Groupe**. Enfin, plusieurs Comités Exécutifs pays sont à parité. L'objectif de parité n'est pas un objectif en soi. **Oney donne sa chance à chacun à travers une politique de développement des talents internes volontaristes.**



MIEUX INTÉGRER LE HANDICAP

Des progrès ont été accomplis dans tous les pays pour l'insertion des personnes souffrant d'un handicap.

Même s'il reste encore trop faible, le taux de collaborateurs en situation de handicap a ainsi progressé en passant de 1,3% à 1,6%, preuve de l'effet d'actions menées afin de **faciliter l'intégration de collaborateurs en situation de handicap**.



Faux, comme tout collaborateur, afin d'être autonome, il suffit d'avoir un **poste adapté**.

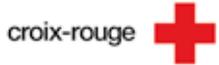
COMBATTRE LES INÉGALITÉS À LA SOURCE

Depuis 3 ans, **Oney soutient l'Association Nos Quartiers ont Des Talents** et siège d'ailleurs au Comité de Pilotage régional de l'association depuis 2015.

L'objectif : accompagner des jeunes diplômés issus de milieux sociaux défavorisés en leur livrant les codes de l'entreprise, en les coachant sur la préparation aux entretiens et la rédaction de CV et en leur ouvrant un carnet d'adresse.



L'ENGAGEMENT SOCIÉTAL DE ONEY ESPAGNE



CROIX ROUGE : collaboration dans la campagne **"Desayunos y Meriendas con Corazón"** (Petits déjeuners et collations du cœur) avec Alcampo, Simply et Immochan. L'objectif est de **collecter des aliments et des fonds pour les familles les moins favorisées.**

MESSAGERS POUR LA PAIX : collecte de matériel scolaire pour aider les familles rencontrant des difficultés économiques.



FONDATION SEUR : collaboration dans la campagne espagnol : **"Tapones para una vida mejor"** (Cap pour une vie meilleure). Tous les 3 mois, une nouvelle campagne pour **aider un enfant souffrant d'une maladie rare** est lancée. Oney Espagne recueille des bouchons plastiques pour les vendre et aider au financement du traitement.

FONDATION KRECER : soutien financier et matériel de l'association Krecer qui aide les enfants issus de quartiers difficiles **contre le risque d'exclusion sociale**, en leur permettant d'accéder à internet.





DIMINUER NOTRE CONSOMMATION DE PAPIER

Oney mène plusieurs actions dans ses pays afin de diminuer sa consommation de papier, son principal champ d'action pour la préservation de l'environnement.

Ainsi **toujours plus de relevés de compte électroniques sont envoyés aux clients.**

Plus de 14,85 millions d'e-relevés de compte ont été envoyés en France en 2015, 4,6 millions au Portugal (vs 4,3 millions en 2013) et 1,68 million en Espagne (+14% vs 2014). La Pologne a démarré l'envoi d'e-relevés de compte en 2015 avec plus de 565 000 envois, la Russie a fait plusieurs campagnes de promotion du e-relevé de compte, ce qui a permis d'**augmenter de 25% le nombre de e-relevés de compte envoyés.**



Le déploiement de la signature électronique en magasin et sur le web contribue à la diminution de la consommation de papier chez les partenaires et les clients. Ce mode de signature a ainsi permis de **dématérialiser plus de 500 000 contrats en 2015.**



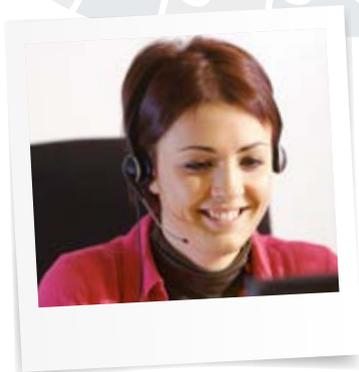
ACCOMPAGNER LES CLIENTS EN SITUATION FRAGILE



Oney France a signé un partenariat avec Crésus, association de lutte contre le surendettement. Le partenariat signé en juillet 2013 est opérationnel depuis décembre 2013 et renouvelé tous les ans. Ce partenariat permet à Oney d'**orienter ses clients en situation budgétaire fragile vers les conseillers de Crésus** qui, lors d'entretiens téléphoniques optionnels et confidentiels, travaillent avec eux à l'**étude de leur budget mensuel** et aux mesures à prendre pour l'améliorer.



CRÉSUS®



C'est un véritable service pour les clients qui reçoivent ainsi **les conseils d'experts indépendants** qui pourront leur permettre de retrouver une situation saine et donc éviter de tomber en impayés ou en surendettement. **Ce partenariat a été reconduit et renforcé en 2015.** De plus, des collaborateurs référents ont été spécifiquement formés pour accompagner les clients en situation fragile. **Oney France participe également au groupe de travail sur les points conseil budget au Ministère de l'Economie.**

Au Portugal, les équipes Oney ont continué de déployer auprès des collaborateurs Oney et des collaborateurs de Jumbo un **module de formation dédié à la gestion du budget familial** pour partager les bonnes pratiques de gestion du budget familial, enseigner la bonne utilisation du crédit et prévenir les situations de surendettement.



AIDER LES CLIENTS À MIEUX GÉRER LEUR BUDGET GRÂCE À UN GUIDE EN LIGNE

Proche de ses clients et soucieux d'offrir des solutions adaptées aux besoins des clients, Oney a lancé en 2015 un **guide budget accessible en ligne**. Ce guide présente de façon simple des conseils pratiques de gestion budgétaire :



- Comment évaluer sa situation budgétaire (avec un fichier téléchargeable)
- 7 astuces pour gérer son budget
- Bien connaître les produits bancaires
- Comment faire face aux difficultés



Il est associé à un glossaire et un quizz qui permet de valider ses connaissances. Depuis le lancement de cet espace plus de 2 000 clients ont consulté ce module.

S'ASSURER DU BIEN-ÊTRE DE NOS COLLABOR'ACTEURS

Oney a mis en place des dispositifs de mesure de la satisfaction des **collabor'acteurs** qui permettent d'agir concrètement pour l'amélioration du bien-être de ses collabor'acteurs.

En interrogeant deux fois par an ses collaborateurs sur des sujets très précis, dont les **conditions de travail**, et en leur laissant une **grande liberté de parole** grâce à l'anonymat et aux champs d'expression libres, Oney peut ainsi **piloter de façon très fine le bien-être de ses collabor'acteurs** et être très réactif. Les verbatims recueillis durant l'enquête sont analysés sémantiquement et classés par thème. Ainsi en 2 ans de mise en place, cette enquête a permis d'**accélérer de nombreuses actions qui ont amélioré le quotidien des collabor'acteurs**.





RÉSULTATS FINANCIERS

BILAN ACTIF

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

En milliers d'euros	IFRS-EU 31.12.2015		IFRS-EU 31.12.2014	
Caisse, banques centrales et CCP	-	258 442	-	9 271
Actifs financiers détenus à des fins de transaction	-	0	-	0
Actifs financiers disponibles à la vente	-	13 829	-	46
Actifs financiers à la juste valeur par le résultat	-	0	-	0
Instruments dérivés	-	7 833	-	7 757
Prêts et créances - Établissements de Crédit	-	136 394	-	76 433
À vue	92 822	-	37 483	-
À terme	43 572	-	38 951	-
Prêt subordonné	0	-	0	-
Prêts et créances - Clientèle	-	2 195 993	-	2 159 406
Actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance	-	0	-	0
Titres mis en équivalence	-	4 042	-	217
Immobilisations corporelles	-	41 273	-	43 325
Immobilisations incorporelles	-	6 331	-	5 941
Goodwill	-	26 443	-	26 443
Actifs d'impôts différés	-	40 605	-	37 043
Actifs d'impôts courants	-	9 859	-	5 026
Autres actifs et comptes de régularisation	-	387 922	-	403 824
Capital souscrit non versé	-	0	-	0
<i>Actifs non courants et groupes destinés à être cédés classés comme détenus en vue de la vente (reclassement IFRS 5)</i>	-	0	-	0
TOTAL DE L'ACTIF		3 128 967		2 774 733

HORS BILAN

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

En milliers d'euros		31.12.2015		31.12.2014
ENGAGEMENTS REÇUS	-	6 403 660	-	7 258 996
Engagements de financement	-	6 389 282	-	7 243 142
Reçus d'établissements de crédit	-	-	-	-
Reçus de la clientèle	6 389 282	-	7 243 142	-
Engagements de garantie	-	14 378	-	15 854
Reçus d'établissements de crédit	14 261	-	15 737	-
Reçus de la clientèle	117	-	117	-

BILAN PASSIF

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

En milliers d'euros	IFRS-EU 31.12.2015		IFRS-EU 31.12.2014	
Dépôts de banques centrales	-	0	-	0
Passifs financiers détenus à des fins de transaction	-	0	-	0
Passifs financiers à la juste valeur par le résultat	-	0	-	0
Passifs financiers évalués au coût amorti	-	2 374 845	-	2 109 347
<i>Dettes auprès d'établissements de crédit</i>	826 084	-	559 693	-
<i>Dépôts de la clientèle</i>	327 065	-	461 846	-
<i>Titres de dettes</i>	1 200 498	-	1 066 614	-
<i>Passifs subordonnés</i>	21 199	-	21 195	-
Instruments dérivés	-	2 451	-	2 109
Provisions	-	13 888	-	12 159
Provisions techniques et dettes Assurance	-	13 574	-	14 238
<i>Provisions Techniques</i>	8 272	-	7 906	-
<i>Dettes auprès des réassureurs</i>	5 302	-	6 332	-
Passifs d'impôts courants	-	15 911	-	13 122
Passifs d'impôts différés	-	21	-	106
Autres passifs et comptes de régularisation	-	203 684	-	191 378
Capitaux propres du groupe	-	501 868	-	429 270
Capital souscrit et prime d'émission	86 495	-	86 265	-
<i>Capital souscrit</i>	29 021	-	29 003	-
<i>Prime d'émission</i>	57 475	-	57 262	-
Autres capitaux propres	-	-	-	-
Réserves de réévaluation	0	-	0	-
Réserves	346 847	-	294 052	-
Résultat net	68 525	-	48 953	-
Intérêts minoritaires	-	2 725	-	3 004
Total capitaux propres	-	504 592	-	432 274
TOTAL DU PASSIF		3 128 967		2 774 733

En milliers d'euros	31.12.2015		31.12.2014	
ENGAGEMENTS DONNÉS	-	1 429 053	-	1 202 623
Engagements de financement	-	1 408 288	-	1 181 384
En faveur d'établissements de crédit	857 000	-	930 000	-
En faveur de la clientèle	551 288	-	251 384	-
Engagements de garantie	-	6 775	-	9 681
En faveur d'établissements de crédit	6 663	-	8 269	-
En faveur de la clientèle	111	-	1 411	-
Engagements sur les titres	-	13 990	-	11 558
Titres à recevoir	13 990	-	11 558	-

COMPTE DE RÉSULTAT

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

En milliers d'euros	IFRS-EU 31.12.2015		IFRS-EU 31.12.2014	
PRODUITS ET CHARGES FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS				
Intérêts et produits assimilés	-	235 237	-	238 175
<i>Dont intérêts et produits assimilés sur opérations avec les établissements de crédit</i>	2 442	-	2 477	-
<i>Dont intérêts et produits assimilés sur opérations avec la clientèle</i>	232 789	-	235 681	-
<i>Dont intérêts des titres à revenus variables</i>	6	-	17	-
Intérêts et charges assimilés	-	22 123	-	28 258
<i>Dont intérêts et charges assimilés sur opérations avec les établissements de crédit</i>	5 622	-	5 917	-
<i>Dont intérêts et charges assimilés sur opérations avec la clientèle</i>	4 401	-	8 049	-
<i>Dont intérêts et charges assimilés sur obligations et autres titres à revenu fixe</i>	12 100	-	14 292	-
Marge net d'intérêts	-	213 114	-	209 918
Commissions (produits)	149 768	-	148 060	-
Commissions (charges)	37 591	-	37 307	-
Marge sur commissions	-	112 178	-	110 753
Gains ou pertes nets sur actifs financiers disponibles à la vente	-	-	-	-
Gains ou pertes nets sur instruments financiers à la juste valeur par résultat	-	-6 320	-	-2 824
<i>Gains sur instruments financiers</i>	7 153	-	451	-
<i>Pertes sur instruments financiers</i>	13 472	-	3 274	-
Ecart nets de change	-	-21	-	-392
Produits des autres activités	-	72 735	-	70 560
Charges des autres activités	-	4 655	-	4 836

En milliers d'euros	IFRS-EU 31.12.2015		IFRS-EU 31.12.2014	
PRODUIT NET BANCAIRE	-	387 031	-	383 179
Charges générales d'exploitation	-	241 381	-	232 821
<i>Dont charges de personnel</i>	100 083	-	92 159	-
<i>Dont autres frais administratifs</i>	141 298	-	140 663	-
Dotations aux amortissements et aux dépréciations des immobilisations incorporelles et corporelles	-	9 713	-	8 340
<i>Dont dotations aux amortissements des immobilisations</i>	8 097	-	6 208	-
<i>Dont dotations nettes de reprises pour provisions</i>	1 616	-	2 133	-
<i>Dont dotations nettes de reprises pour dépréciation</i>	0	-	0	-
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	-	135 938	-	142 017
Coût du risque	-	66 919	-	79 270
RÉSULTAT D'EXPLOITATION	-	69 019	-	62 747
Quote-part du résultat net des entreprises mises en équivalence	-	-95	-	-456
Gains ou pertes sur actifs immobilisés	-	14 143	-	-11
Variation de valeur des écarts d'acquisition	-	0	-	0
RÉSULTAT TOTAL DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT IMPÔT	-	83 067	-	62 280
Charge (produit) d'impôt relative au résultat des activités poursuivies	-	13 183	-	11 230
RÉSULTAT TOTAL DES ACTIVITÉS POURSUIVIES APRÈS IMPÔT	-	69 883	-	51 050
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession (IFRS 5 en cours)	-	0	-	0
RÉSULTAT TOTAL	-	69 883	-	51 050
Résultat net part du Groupe	68 525	-	48 953	-
Intérêts des minoritaires	1 358	-	2 098	-
Nombre d'actions	1 451 034	-	1 450 160	-
Résultat net part du Groupe par action	47,22	-	33,76	-

ÉTAT CONSOLIDÉ DU RÉSULTAT GLOBAL

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

En milliers d'euros	31.12.2015			31.12.2014		
	Avant impôt	(charge) produit d'impôt	Net d'impôt	Avant impôt	(charge) produit d'impôt	Net d'impôt
Résultat de la période (hors résultat des activités arrêtées ou en cours de cession)	83 067	(13 183)	69 883	62 280	(11 230)	51 050
Eléments recyclables						
- <i>Ecart de change résultant des activités à l'étranger</i>	(743)	-	(743)	(3 315)	-	(3 315)
- <i>Variation de la juste valeur des instruments financiers (couverture de flux de trésorerie)</i>	(306)	105	(201)	(87)	33	(54)
- <i>Variation de la juste valeur des titres disponibles à la vente</i>	13 762	(777)	12 985	-	-	-
- <i>Autres éléments</i>	390	-	390	(158)	-	(158)
Eléments ultérieurement non recyclables en résultat	-	-	-	-	-	-
- <i>Profits (pertes) actuariels des régimes à prestations définies</i>	493	(170)	323	(1 424)	541	(883)
Autres éléments du résultat global pour la période	13 595	(841)	12 754	(4 984)	574	(4 409)
Résultat global de la période	96 662	(14 024)	82 637	57 297	(10 656)	46 641
Attribuable aux :						
- <i>propriétaires de la Société mère</i>	-	-	81 450	-	-	46 015
- <i>intérêts minoritaires</i>	-	-	1 188	-	-	626
Résultat global de période	-	-	82 637	-	-	46 641

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

En milliers d'euros		31.12.2015		31.12.2014	
Résultat net avant impôt	A	-	83 067	-	62 280
Elimination des éléments non monétaires	B	-	-7 714	-	18 769
<i>Amortissements et dépréciations des immobilisations incorporelles et corporelles</i>		8 097	-	6 208	-
<i>Dotations nettes de reprises sur encours clientèle</i>		-4 014	-	9 789	-
<i>Dotations nettes de reprises sur provisions pour risques et charges</i>		2 253	-	2 308	-
<i>Plus ou moins values</i>		-14 143	-	11	-
<i>Résultat net des activités abandonnées</i>		-	-	-	-
<i>Autres mouvements</i>		92	-	454	-

En milliers d'euros		31.12.2015		31.12.2014	
Revenus des activités opérationnelles à l'exclusion des éléments non monétaires	A+B	-	75 352	-	81 049
Augmentation des actifs/diminution des passifs (-) Diminution des actifs/augmentation des passifs (+)					
Flux de trésorerie générés par l'activité opérationnelle					
Prêts et avances aux clients	C	-35 493	-	-87 068	-
Créances/ dettes vis à vis des établissements de crédit	C	123 205	-	239 040	-
Dettes représentées par un titre	C	134 686	-	-153 643	-
Actifs et passifs financiers	C	-40	-	-7 678	-
Actifs et passifs non financiers	C	41 718	-	33 136	-
Impôts décaissés	C	-19 878	-	-14 549	-
Autres mouvements	C	19	-	65	-
Flux nets de trésorerie liés à l'activité opérationnelle	D=A+B+C	-	319 568	-	90 353
Flux de trésorerie liés aux investissements					
Flux liés aux investissements incorporels et corporels		-6 712		-24 528	
Flux liés aux investissements financiers et aux participations		47		1 787	
Autres mouvements		10		32	
Variation de périmètre		2 701		- 68	
Flux nets de trésorerie liés aux investissements	E		-3 954		-22 778
Flux de trésorerie liés au financement					
Dividendes versés aux actionnaires		-8 256		-7 266	
Dividendes versés aux minoritaires		-2 002	-	-1 833	-
Augmentation de capital		230		270	
Autres		-8 801		-17 953	
Flux nets de trésorerie liés au financement	F		-18 829		-26 782
Flux nets de trésorerie liés à l'activité opérationnelle	D		319 568		90 353
Flux nets de trésorerie liés aux investissements	E		-3 954		-22 778
Flux nets de trésorerie liés au financement	F		-18 829		-26 782
Effets des variations de taux de change			-151		-374
Variation nette de trésorerie			296 633		40 419
Trésorerie et équivalent de trésorerie début de période			82 807		42 388
Trésorerie et équivalent de trésorerie fin de période			379 441		82 807
Variation nette de trésorerie			296 633		40 419

TABLEAU DE PASSAGE DES CAPITAUX PROPRES

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2015

En milliers d'euros	CAPITAL ET RÉSERVES							
	PART DU GROUPE					INTÉRÊTS MINORITAIRES		
	Capital	Prime	Réserves	Résultat	Total	Réserves	Résultat	Total
SITUATION AU 31 12 2013	28 981	57 013	250 869	53 463	390 326	2 987	1 334	4 322
Affectation du résultat de l'exercice 2013			53 463	- 53 463		1 334	- 1 334	
Augmentation de capital et émission	22	248			270			
Impact du Cash flow Hedge			54		- 54			
Réserve de conversion			- 1 947		- 1 947	- 1 368		- 1 368
Autres								
<i>Stocks options</i>			- 519		- 519			
<i>Divers - Rétrocession crédit IS</i>			139		139			
<i>Divers - Natural Security</i>								
<i>Divers - Dividendes Auchan</i>			- 7 266		- 7 266			
<i>Divers - Augmentation de capital Géfirus</i>								
<i>Divers - PUT sur mino Hongrie</i>			282		282	- 110		- 110
<i>Divers - Dividendes Hongrie</i>						- 1 318		- 1 318
<i>Divers - Dividendes Pologne</i>						- 515		- 515
<i>Divers - Ecart actuariel IFC</i>			- 883		883			
<i>Divers - Ajustement impôts Russie</i>								
<i>Divers - Quotes-parts minoritaires Hongrie</i>								
<i>Divers - Autres</i>			- 31		- 31	- 104		- 104
Résultat net au 31 12 2014				48 953	48 953		2 098	2 098
SITUATION AU 31 12 2014	29 003	57 262	294 052	48 953	429 270	907	2 098	3 004
Affectation du résultat de l'exercice 2014			48 953	- 48 953		2 098	- 2 098	
Augmentation de capital et émission	17	213			230			
Impact du Cash flow Hedge			- 201		- 201			
Réserve de conversion			- 418		- 418	- 325		- 325
Autres								
<i>Stocks options</i>			- 679		- 679			
<i>Divers - Rétrocession crédit IS</i>			65		65	603		603
<i>Divers - Natural Security</i>			- 8 256		- 8 256			
<i>Divers - Géfirus</i>								
<i>Divers - PUT sur mino Hongrie</i>						- 68		- 68
<i>Divers - Dividendes Hongrie</i>						- 1 554		- 1 554
<i>Divers - Dividendes Pologne</i>						- 448		- 448
<i>Divers - Ecart actuariel IFC</i>			323		323			
<i>Divers - Titres disponibles à la vente</i>			12 985		12 985			
<i>Divers - Autres</i>			23		23	154		154
Résultat net au 31 12 2015				68 525	68 525		1 358	1 358
SITUATION AU 31 12 2015	29 021	57 475	346 847	68 525	501 868	1 366	1 358	2 752

ORGANIGRAMME SIMPLIFIÉ

DU GROUPE ONEY BANQUE ACCORD

