

NATIXIS OVERVIEW • KNOW-HOW • CLIENT CASES • CORPORATE CITIZENSHIP
VISION D'ENSEMBLE • SAVOIR-FAIRE • CAS CLIENTS • ENGAGEMENTS

Target /2016



CORPORATE & INVESTMENT BANKING
INVESTMENT SOLUTIONS & INSURANCE
SPECIALIZED FINANCIAL SERVICES



Target 2016 is published by Natixis,
a limited company with a Board of Directors /
est édité par Natixis, société anonyme à conseil
d'administration – RCS Paris 542 044 524

Corporate office / Siège social :

30, avenue Pierre Mendès France,
75013 Paris, France

Publisher / Directeur de la publication :

Laurent Mignon

Editorial manager / Responsable de la rédaction :

Elisabeth de Gaulle

Printer / Imprimeur : La Galiote Prenant

Legal deposit / Dépôt légal : May / Mai 2016

ISSN pending / en cours

Coordination – Writing / Coordination – Rédaction :

Communications and CSR / Direction de la
Communication et RSE

Graphic design and production / Conception

graphique et fabrication : Communications and CSR /
Direction de la Communication et RSE

Photos and illustrations / Table des illustrations :

Copyrights by order of appearance — Cover: Shutterstock
(Zhu Difeng) — **Inside pages:** Shutterstock.com (p3:
Rawpixel.com, BlueSkyImage, Golden Pixels LLC,
g-stockstudio, baranq – p5-9: Fabrice Vallon / Natixis – p10-
11: Merfin – p16: goodluz – p17: mayrum, Monkey Business
Images – p18-21: ussr – p25: Fabrice Vallon / Natixis – p26-
27: ra2studio, everything possible, cozyta, wavebreakmedia
– p28: Pressmaster – p30: Suwin, Pixelbliss – p31: Amplitude
Surgical, Martin Valigursky, sumaki – p32: vladwel – p33:
Seaborn Networks, Courtesy of IRM/Beneteau – p34:
GaudiLab – p36: Parc Olympique Lyonnais, Triangle c –
p37: PopTika, everything possible – p38: ronstik, Oberthur
technologies, Jakub Zak, moreimages – p39: vectorfusionart,
Mclek – p40: Terrance Emerson – p42: Vyacheslav Svetlichnyy,
Mirova / Natixis – p43: Rawpixel.com, Sam72 – p44:
mr.interior – p45: Joey Chung, Grupo Cobra – p47 [Arts]:
Frontview GnGP © F.Vallon/Natixis, affiche officielle Exposition
Picasso.mania, Photo Opéra national de Paris © Brodbeck et
de Barbuat / OnP, Photo Orchestre de Paris © Orchestre de
Paris / Deniset – p48 [Sport]: photo école de rugby © Ulrich-
Gojin, photo de Xavier Chauveau © Julien Poupert, Dan Carter
© Natixis, photo de la HKRU © Graham Uden – p49 [Research
& Solidarity] : Fondation © Gustave Roussy, Photo C.A.M.P.U.S.
Awards © F.Vallon/Natixis, Photo initiatives collaborateurs
(Odyssea / Course du cœur) © F.Vallon/Natixis, Hong Kong
Initiatives © Natixis).

.....

Mirova Green Bond-Global is a French-law mutual fund managed
by Mirova. It is approved by AMF and authorized for marketing
solely in France. It presents a risk of capital loss. References
to a label are not predictive of the future results of the fund or
the fund manager • *Mirova Green Bond - Global est une Sicav
de droit français dont la gestion est déléguée à Mirova. Elle a
reçu l'agrément de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et
est autorisée à la commercialisation uniquement en France. Elle
présente un risque de perte en capital. Les références à un label
ne préjugent pas des résultats futurs du fonds ou du gestionnaire.*

.....



Printed in France by an Imprim'Vert-
certified printer on PEFC-certified
paper from an ISO 9001, 14001 and
OHSAS 18001-certified plant.





PROFILE

PROFIL

P.4

SHARED VIEWS

REGARDS CROISÉS

P.5

KNOW-HOW

SAVOIR-FAIRE

P.10

LOCATIONS

IMPLANTATIONS

P.12

CONTENTS

SOMMAIRE

KEY FIGURES

CHIFFRES CLÉS

P.14

HUMAN ASSETS

CAPITAL HUMAIN

P.16

CLIENT VISION

VISION CLIENTS

P.18

PERFORMANCE

PERFORMANCES

P.22





NATIXIS, A CLIENT-CENTRIC COMPANY

With over 16,000 staff in 36 countries, we are the international financing, investment management, insurance and financial services arm of Groupe BPCE, the second-largest banking group in France.

Our client base comprises large corporations, financial institutions, investors and clients of Groupe BPCE's networks. We innovate for them, we build industrial processes consistent with best market practices and we devise ingenious and customized financial solutions. Our clients harness the complementary expertise of our three core businesses:

- Corporate & Investment Banking,
- Investment Solutions & Insurance,
- Specialized Financial Services.

We advise and support our clients throughout the world in pursuit of the success of their projects. Our teams are geared to constructing a lasting relationship with each client, founded on mutual confidence.

We endeavor to ensure our day-to-day behavior and business activities are consistent with our responsibility to society and the environment. We encourage the development of renewable energies, strive to reduce our direct impacts on the environment and support solidarity initiatives.

Natixis, une entreprise au service de ses clients

Avec plus de 16 000 collaborateurs dans 36 pays, Natixis est la banque internationale de financement, de gestion, d'assurances et de services financiers du Groupe BPCE, deuxième acteur bancaire en France.

Nos clients sont des grandes entreprises, des institutions financières, des investisseurs ou les clients des réseaux du Groupe BPCE. Pour eux, nous innovons, nous construisons des processus industriels aux meilleurs standards du marché et concevons des solutions financières ingénieuses et sur mesure. Nos clients bénéficient de l'expertise complémentaire de nos trois métiers cœurs :

- Banque de Grande Clientèle,
- Épargne & Assurance,
- Services Financiers Spécialisés.

Nous conseillons et accompagnons nos clients partout dans le monde pour assurer la réussite de leurs projets. Nos équipes sont mobilisées pour construire avec chacun une relation durable fondée sur la confiance mutuelle.

Nous veillons à la responsabilité sociale et environnementale de nos actions au quotidien et dans l'exercice de notre métier : nous encourageons le développement des énergies durables, réduisons nos impacts directs sur l'environnement et soutenons des actions solidaires.



Laurent Mignon



CREATING VALUE

THROUGH OUR

TRANSFORMATION

*Notre transformation
est créatrice de valeur*



François Pérol

François Pérol,
Chairman of the Groupe BPCE
Management Board and Chairman of
Natixis' Board of Directors, and Laurent Mignon,
Chief Executive Officer of Natixis, take a look back
at 2015 and give their perspective on the upcoming months.

*François Pérol, Président du directoire du Groupe BPCE,
Président du conseil d'administration de Natixis ; et Laurent Mignon, Directeur Général
de Natixis, reviennent sur l'année 2015 et nous livrent leurs perspectives sur les mois à venir.*



→ **How would you describe 2015?**

Laurent Mignon: 2015 brought considerable change in our business environment and upheavals in scenarios that had been in place for over 10 years, as witnessed by the slowdown in emerging markets, the record fall in oil prices and the debilitating impact of negative interest rates on banking intermediation. The market volatility experienced since the middle of 2015, combined with increasing regulatory pressure, has made conditions for our business highly demanding.

François Pérol: Nevertheless, Natixis is solid and well-prepared to grow in this new environment. Our three core businesses fared excellently in 2015. Our revenues were well-balanced, we developed our presence around the world and strengthened our major franchises. And I would also like to emphasize that this environment brings us new opportunities and particularly encourages us to be more innovative and maintain our exemplary client focus.

≡
NATIXIS
IS
SOLID
AND
WELL-PREPARED
TO
GROW.
≡

« Natixis est une entreprise solide et bien préparée pour progresser. »

Quel regard portez-vous sur l'année 2015 ?

Laurent Mignon : Nous avons assisté en 2015 à une évolution profonde de notre environnement et au bouleversement de grands équilibres qui s'étaient installés depuis plus d'une décennie : ralentissement des marchés émergents, chute historique des cours du pétrole, et taux négatifs qui pénalisent l'activité d'intermédiation bancaire.

La volatilité des marchés depuis le milieu de l'année 2015, associée à une pression réglementaire croissante, rend l'exercice de notre métier très exigeant.

François Pérol : Pour autant, Natixis est une entreprise solide et bien préparée pour progresser dans cet environnement. Nos trois métiers cœurs ont connu une excellente dynamique commerciale en 2015. Nos revenus sont équilibrés, nous avons développé nos implantations dans le monde et renforcé nos grandes franchises. Et j'ajoute que cet environnement est aussi porteur de nouvelles opportunités. Il nous engage à être plus innovants et toujours exemplaires dans l'attention que nous portons à nos clients.





→ **The New Frontier strategic plan was launched at the end of 2013. How would you assess progress so far?**

LM: We are effectively at the halfway stage of the New Frontier strategic plan and are convinced that the progress made up until now vindicates our choices. During 2015, we continued to work on rolling out the operational aspects associated with our growth objectives and made progress in several key areas. We significantly increased the proportion of our revenues derived from Investment Solutions and stepped up the internationalization of our activities. We also consolidated our asset-light strategy by intensifying our Originate-to-Distribute (OTD) model, made new acquisitions in the Asset Management field and enhanced our M&A expertise.

→ **How does this progress fit with Groupe BPCE's own dynamic?**

FP: Natixis is the vector for several aspects of Groupe BPCE's strategic plan - Growing Differently - particularly regarding the Investment Solutions and Insurance businesses, and international growth. The Group is highly ambitious for the Insurance business and has consolidated all activities in this area into a single centre of expertise. Since the start of 2016, the Caisse d'Epargne banks have been offering their clients life insurance policies produced by Natixis. We are also expanding fast in non-life insurance, particularly on the health, property & casualty and personal protection segments. More generally, the close relations between Natixis' business lines and the Group's retail banking networks are geared to driving growth on a lasting basis.

Le plan stratégique New Frontier a été lancé fin 2013. Que pensez-vous du chemin parcouru ?

LM : Nous sommes en effet à mi-parcours de l'exécution de notre plan stratégique New Frontier, et convaincus de la pleine pertinence de l'ensemble de nos choix.

Nous avons poursuivi avec détermination la déclinaison opérationnelle de nos objectifs de développement et des étapes-clés ont été franchies en 2015. Nous avons renforcé significativement le poids de l'épargne dans nos revenus et accéléré l'internationalisation de nos métiers. Nous avons également conforté notre stratégie « asset-light » avec une intensification de notre modèle Originate to Distribute, réalisé de nouvelles acquisitions dans nos métiers de la gestion d'actifs et enrichi la palette de nos expertises dans nos activités de fusions et acquisitions.

Comment ces avancées s'inscrivent-elles dans la dynamique du Groupe BPCE ?

FP : Natixis porte directement plusieurs volets du plan stratégique du Groupe BPCE « Grandir Autrement » dans l'épargne, l'assurance et le développement international.

Dans l'assurance, où le groupe affiche des ambitions fortes, ce métier est désormais porté par un pôle d'expertise unique. Depuis le début de l'année 2016, les Caisses d'Epargne proposent à leurs clients des contrats d'assurance vie produits par Natixis. Nous progressons également rapidement en assurance non vie, sur la santé, les dommages et la prévoyance. De façon plus générale, les relations étroites entre les métiers de Natixis et les réseaux du groupe s'inscrivent dans une dynamique de croissance continue.



→ New Frontier seems to advocate a client-centric approach. Can you tell us more?

FP: Natixis is extremely attentive to client needs. Our teams out in the field with the Banque Populaire and Caisse d'Epargne banks can see this for themselves first-hand and our clients know that every effort is made to meet their expectations. Our clients and retail networks also benefit directly from plenty of innovations, leading to new solutions, improved client experiences and cutting-edge expertise, especially in Specialized Financial Services.

LM: I fully agree. Natixis has been a growing company for many years now. We have actively developed our know-how around the world always in the best interests of our clients. Our growth is built on the belief that we owe them our success. Therefore, we are committed to deliver impeccable quality service. Their trust is our best reward.

Le client semble tenir une place essentielle dans New Frontier. Pouvez-vous nous en dire davantage ?

FP : L'attention portée au client est extrêmement présente au sein de Natixis. Nos équipes sur le terrain, dans les Banques Populaires et les Caisses d'Epargne, le constatent et nos clients savent que tout est mis en œuvre pour répondre à leurs attentes. Il y a également beaucoup d'innovations avec des offres nouvelles et des parcours plus fluides, ainsi que des expertises métiers très pointues, notamment dans les services financiers spécialisés, dont les réseaux du groupe, comme nos clients, profitent directement.

LM : Je partage évidemment cette analyse. Natixis est une entreprise en croissance depuis de nombreuses années maintenant. Nous avons travaillé activement pour développer nos savoir-faire à travers le monde en prenant toujours en compte l'accompagnement de nos clients. Notre développement se construit sur la conscience très profonde que nous leur devons notre réussite. Cela nous engage à apporter à nos clients une qualité de service irréprochable. Leur confiance est notre plus belle récompense.

→ And what are your main challenges going forward?

LM: As we have already mentioned it, the first part of our plan is in line with our objectives due to three main reasons, i.e.: preparation, the right strategic objectives, and quality execution. We will stay on the same course with the same determination demonstrated until today for long-lasting results; we will further develop the quality of our client offering while keeping our risks under control.

The market environment experienced in the last few months appears to be lasting. It prompts us to step up our business transformation. The innovation we mentioned earlier is the illustration of the digital transformation of Natixis. It is part of all our business lines via interesting initiatives, such as the SPARK program*. It is now a strategic challenge that we are deploying in close collaboration with the Group.

FP: Digitization represents a 'positive revolution' both for our clients and the Group. Specialized Financial Services is striving to simplify our retail banking solutions in order to improve the client experience. While SFS is exploring disruptive models, we are jointly committing ourselves to new partnerships within the innovation ecosystem.

Transformation is a core component of our model and, as such, has been selected this year as the theme to illustrate Natixis' trajectory. Looking forward, I am convinced of the ability of our teams to continue growing our main business lines in a manner perfectly in synch with client expectations and thereby to contribute to attaining the Group's strategic ambitions. ●

Et aujourd'hui, quels sont vos principaux défis ?

LM : Comme nous l'avons évoqué, la première partie de notre plan s'est déroulée conformément à nos objectifs, pour trois raisons essentielles : la préparation, la pertinence de nos choix stratégiques, et la qualité de l'exécution. Nous allons garder ce cap avec la même énergie que celle qui nous a portés jusqu'à aujourd'hui pour confirmer cette dynamique dans la durée : développer encore la qualité de nos offres pour nos clients tout en demeurant très attentifs à la maîtrise de nos risques.

Le contexte de marché dans lequel nous évoluons depuis plusieurs mois semble se pérenniser. Il nous incite à accélérer la transformation de nos métiers. L'innovation dont nous parlions à l'instant illustre la transformation digitale de Natixis. Elle est à l'œuvre dans tous nos métiers avec de très belles initiatives, dont le programme SPARK*. Il s'agit d'un enjeu stratégique désormais majeur que nous déclinons en étroite collaboration avec le groupe.



FP : Le digital est une « révolution positive » pour nos clients et pour le groupe. Les métiers des Services Financiers Spécialisés de Natixis travaillent à la simplification de nos offres de banque de détail pour améliorer l'expérience client. Ils explorent des modèles en rupture, et nous nous engageons ensemble dans de nouveaux partenariats au sein de l'écosystème d'innovation.

La transformation est le thème retenu cette année pour illustrer la trajectoire dans laquelle se place Natixis parce qu'elle est constitutive de son modèle. Je suis pleinement confiant dans la capacité des équipes à poursuivre le développement de ses grands métiers de manière parfaitement synchronisée avec les attentes de ses clients et œuvrer ainsi au plein succès des ambitions stratégiques de notre groupe. ●



COMPLEMENTARY EXPERTISE HARNESSSED FOR

INVESTMENT SOLUTIONS

*La complémentarité
de nos expertises sert
la réussite de vos projets*

CORPORATE & INVESTMENT BANKING

BANQUE DE GRANDE CLIENTÈLE

COVERAGE & ADVISORY

- ▶ Coverage
- ▶ M&A Advisory
- ▶ Primary Equity Market
- ▶ Capital & Rating Advisory
- ▶ Vanilla Finance

STRUCTURED FINANCING

- ▶ Aviation, Export & Infrastructure Finance
- ▶ Global Energy & Commodities Finance
- ▶ Acquisition & Strategic Finance
- ▶ Real-Estate Finance

CAPITAL MARKETS

- ▶ Cash & Derivatives Equity Markets
- ▶ Equity Linked Finance
- ▶ Fixed Income, Credit, Forex, Commodities & Treasury Markets
- ▶ Cross-Expertise Research (Equity, Credit, Economic) & Quantitative Research

GLOBAL TRANSACTION BANKING

- ▶ Trade Finance
- ▶ Liquidity Management
- ▶ Cash Management
- ▶ Correspondent Banking

COVERAGE ET CONSEIL

- ▶ Coverage
- ▶ Conseil en fusions et acquisitions
- ▶ Marché primaire actions
- ▶ Conseil en stratégie financière et en notation
- ▶ Financements classiques

FINANCEMENTS STRUCTURÉS

- ▶ Financements aéronautiques, d'exportations et d'infrastructures
- ▶ Financements de l'énergie et des matières premières
- ▶ Financements stratégiques et d'acquisitions
- ▶ Financements immobiliers

MARCHÉS DE CAPITAUX

- ▶ Marchés actions (cash et dérivés)
- ▶ Opérations d'ingénierie sur participations
- ▶ Marchés de taux, crédit, changes, matières premières et trésorerie
- ▶ Recherche cross-expertise (actions, crédit, économique) et recherche quantitative

GLOBAL TRANSACTION BANKING

- ▶ Trade finance
- ▶ Liquidity management
- ▶ Cash management
- ▶ Correspondent banking

INVESTMENT SOLUTIONS

ASSET MANAGEMENT

More than 25 asset management companies applying multiple investment approaches:

- ▶ Life insurance mandates
- ▶ Fixed income
- ▶ Equities
- ▶ Money market and diversified
- ▶ Alternative, real estate and private equity
- ▶ Responsible investment

PRIVATE BANKING

- ▶ Financial Investment Management
- ▶ Asset Engineering
- ▶ Corporate Advisory
- ▶ Life Insurance under French and Luxembourg law
- ▶ Loans
- ▶ Diversification
- ▶ Real-Estate

INSURANCE

LIFE INSURANCE

- ▶ Individual life insurance
- ▶ Savings
- ▶ Transfer of assets
- ▶ Retirement
- ▶ Death insurance
- ▶ Long-term care insurance
- ▶ Borrower's insurance

NON-LIFE INSURANCE

- ▶ Auto and two-wheeler insurance
- ▶ Multiple-risk home insurance
- ▶ Personal accident insurance
- ▶ Individual and group health insurance
- ▶ Legal expenses insurance
- ▶ Payment media insurance
- ▶ Multimedia equipment insurance
- ▶ Professional activity insurance
- ▶ Professional multi-risk insurance
- ▶ Professional auto insurance

THE SUCCESS OF YOUR PROJECTS

& INSURANCE

ÉPARGNE ET ASSURANCE

ÉPARGNE

GESTION D'ACTIFS

Plus de 25 sociétés de gestion aux approches d'investissement multiples :

- ▶ Mandats assurance vie
- ▶ Obligations
- ▶ Actions
- ▶ Monétaire et diversifiés
- ▶ Alternatif, immobilier et capital investissement
- ▶ Investissement responsable

BANQUE PRIVÉE

- ▶ Gestion financière
- ▶ Ingénierie patrimoniale
- ▶ Corporate advisory
- ▶ Assurance vie de droit français et luxembourgeois
- ▶ Crédit
- ▶ Diversification
- ▶ Immobilier

ASSURANCES

ASSURANCES DE PERSONNES

- ▶ Assurance vie
- ▶ Épargne
- ▶ Transmission de patrimoine
- ▶ Retraite
- ▶ Assurance décès
- ▶ Assurance dépendance
- ▶ Assurance des emprunteurs

ASSURANCES NON VIE

- ▶ Assurance automobile et deux-roues
- ▶ Assurance multirisque habitation
- ▶ Garantie des accidents de la vie
- ▶ Complémentaire santé individuelle et collective
- ▶ Protection juridique
- ▶ Assurances parabancaires
- ▶ Assurance des équipements multimédias
- ▶ Protection de l'activité professionnelle
- ▶ Assurance multirisque professionnelle
- ▶ Assurance automobile professionnelle

SPECIALIZED FINANCIAL SERVICES

SERVICES FINANCIERS SPÉCIALISÉS

SPECIALIZED FINANCING

FACTORING

- ▶ Factoring and Financing
- ▶ Credit Insurance
- ▶ Business Information and Collection of Receivables

SURETIES AND GUARANTEES

- ▶ Multimarket Surety and Financial Guarantee Services

CONSUMER LOANS

- ▶ Revolving Loans
- ▶ Personal Loans

LEASING

- ▶ Equipment and Real-Estate Leasing
- ▶ Renewable Energy Financing
- ▶ Long-term car rental

FILM INDUSTRY FINANCING

FINANCIAL SERVICES

EMPLOYEE SAVINGS SCHEMES

- ▶ Employee Savings and Retirement Schemes
- ▶ Group Insurance
- ▶ Employee Shareholding
- ▶ Special Payment Vouchers (Apetiz card, Chèque de Table®, CESU Domalin®, etc.)

PAYMENTS

- ▶ Management of means of payment (bank cards, credit transfers, direct debits, checks)
- ▶ Design and development of payment solutions

SECURITIES

- ▶ Custody of financial instruments for retail banking and private banking with back-office and middle-office functions

FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS

AFFACTURAGE

- ▶ Affacturage et financement
- ▶ Assurance-crédit
- ▶ Information commerciale et recouvrement des créances

CAUTIONS ET GARANTIES

- ▶ Services de cautionnement et de garanties financières multimarchés

CRÉDIT À LA CONSOMMATION

- ▶ Crédit renouvelable
- ▶ Gestion de prêts personnels

CRÉDIT-BAIL

- ▶ Crédit-bail mobilier et immobilier
- ▶ Financement des énergies renouvelables
- ▶ Location longue durée automobile

FINANCEMENT DU CINÉMA ET DE L'AUDIOVISUEL

SERVICES FINANCIERS

INGÉNIERIE SOCIALE

- ▶ Épargne salariale et retraite
- ▶ Assurances collectives
- ▶ Actionnariat salarié
- ▶ Titres de services (Carte Apetiz, Chèque de Table®, CESU Domalin®, etc.)

PAIEMENTS

- ▶ Gestion des moyens de paiement (cartes, virements, prélèvements, chèques)
- ▶ Conception et développement de solutions de paiement

TITRES

- ▶ Conservation d'instruments financiers pour la banque de détail et de gestion privée avec fonctions de back et middle office



GLOBAL PRESENCE

“ **New Frontier makes Natixis the flag-bearer** for Groupe BPCE’s

ambitions outside France and gives it the target of making 50-55% of revenues internationally by end-2017.”

– **Laurent Mignon,**
Chief Executive
Officer, Natixis



Présence mondiale

« Avec New Frontier, Natixis porte les ambitions du Groupe BPCE par-delà les frontières et a pour objectif de réaliser 50 à 55 % de ses revenus à l'international d'ici la fin 2017. »

– **Laurent Mignon,**
Directeur Général de
Natixis

AMÉRIQUES AMERICAS

2,600
employees

collaborateurs



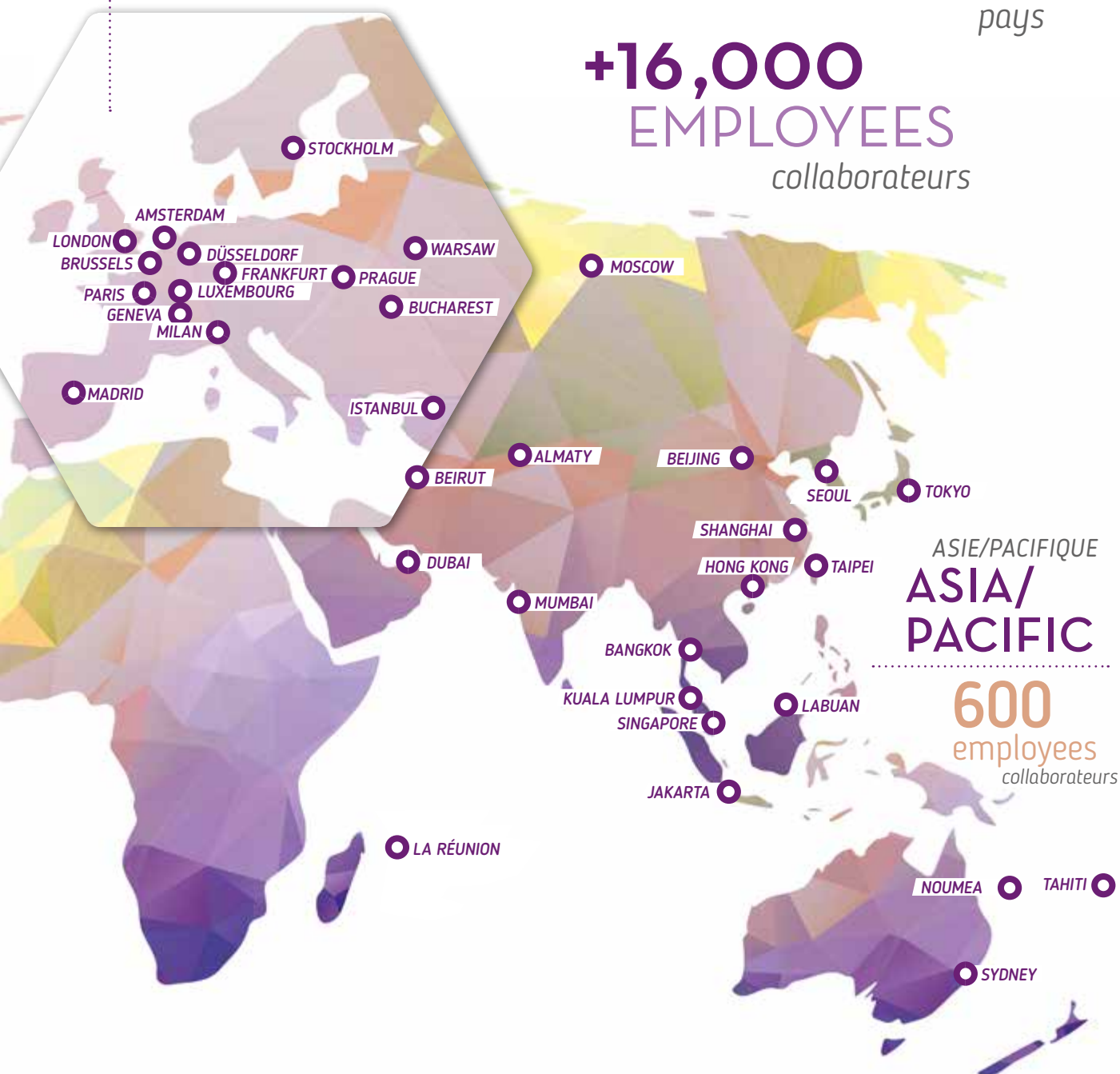
EMEA*

13,600
employees

collaborateurs

+35
COUNTRIES
pays

+16,000
EMPLOYEES
collaborateurs



* Europe, Middle East, Africa / Europe, Moyen-Orient, Afrique



KEY FIGURES

As at December 31, 2015 • Au 31 décembre 2015 *Chiffres clés*

2015 ANNUAL RESULTS⁽¹⁾

Résultats annuels 2015

€8.565 bn +11% Net revenues
8,565 Md€ Produit net bancaire (PNB)

€2.653 bn +13% Gross operating income
2,653 Md€ Résultat brut d'exploitation

€1.344 bn +5% Net Income (group share)
1,344 Md€ Résultat net part du groupe

LONG-TERM RATINGS

Notations long terme

As at January 15, 2016 • Au 15 janvier 2016

A

Stable
Standard & Poor's

A2

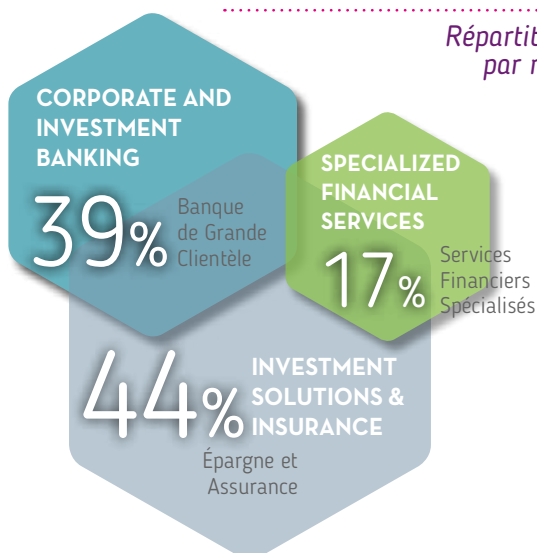
Stable
Moody's

A

Stable
Fitch Ratings

BREAKDOWN OF NET REVENUES BY CORE BUSINESS

Répartition du PNB par métier cœur



SOLID FINANCIAL STRUCTURE

Structure financière solide

11.2%

Common Equity Tier 1 Ratio (Basel 3)⁽²⁾

At end-2015 (+60 bps vs. end-2014)
À fin 2015 (+60 ppb vs. fin 2014)

⁽¹⁾ Pro forma figures and excluding exceptional items.
Résultats pro forma, hors GAPC et hors éléments exceptionnels.

⁽²⁾ Based on CRR-CRD4 rules as reported on June 26, 2013, including the Danish compromise - without phase-in except DTAs on tax loss carry forwards.
Sur la base des règles CRR-CRD4 publiées le 26 juin 2013, y compris compromis danois - Sans phase-in sauf IDA sur pertes reportables.

NATIXIS STAFF

Effectifs Natixis

49.5% of permanent staff are women

49,5% des effectifs sont des femmes

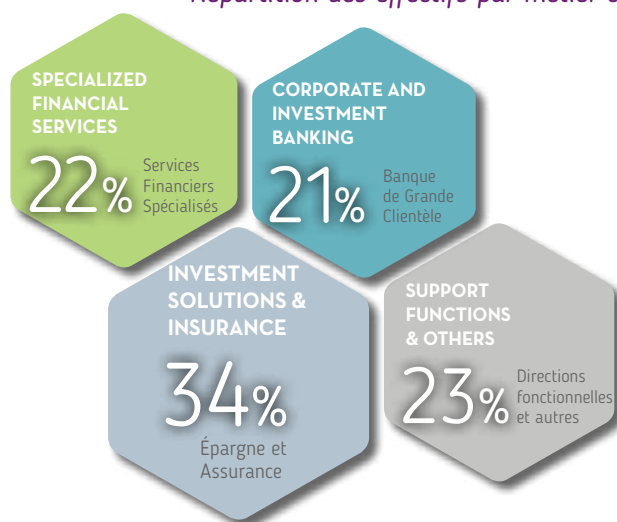
16,820 staff of whom

25.2% employed internationally

16 820 collaborateurs dont 25,2% à l'international

HEADCOUNT BY CORE BUSINESS

Répartition des effectifs par métier cœur



TRAINING

Formation

(France perimeter • périmètre France)

€17m allocated to training in 2015

215,000 training hours

17 M€ alloués à la formation en 2015 pour 215 000 heures dispensées

GROUPE BPCE

Cooperative, bankers and insurers, differently

Groupe BPCE relies on its two cooperative networks, i.e. Banque Populaire and Caisse d'Épargne banks, and on its subsidiaries Natixis, Crédit Foncier, Banque Palatine, BPCE International, etc. to carry out all banking and insurance activities.

(1) Excluding non-economic and exceptional items.
Hors éléments non économiques et exceptionnels.

23.8 bn
Net revenues⁽¹⁾

23,8 Md€ Produit Net Bancaire

2nd
largest banking player⁽²⁾
in France

2^e groupe bancaire en France

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement

Le Groupe BPCE exerce tous les métiers de la banque et de l'assurance en s'appuyant sur ses deux grands réseaux coopératifs, Banque Populaire et Caisse d'Épargne, ainsi que sur ses filiales : Natixis, Crédit Foncier, Banque Palatine, BPCE International...

(2) Market shares: 22.4% in customer savings deposits, and 20.7% in customer loans (Source: Banque de France Q3 2015)

Parts de marché : 22,4 % de part de marché en épargne clientèle et 20,7 % en crédit clientèle (Source : Banque de France T3-2015 - toutes clientèles non financières).



SERVING OUR CLIENTS THROUGH ENGAGEMENT AND

1st 'Digit'All' MOOC*

3,000 Natixis staff trained for the digital transformation

1^{er} MOOC Digit'All*

3 000 collaborateurs de Natixis formés à la transformation digitale

*MOOC launched by BPCE in 2015

*MOOC lancé en 2015 par BPCE

Our staff are engaged in the success of your projects. So we consider it a priority to retain and develop our talents. To ensure we do, we seek to harness our teams' collective energy and combined expertise.

→ We create **the conditions for excellence** by investing in staff training. Assisting them in developing their skills means giving them the keys to deliver you the best solutions.

→ We offer **attractive career paths** by encouraging internal moves within our different business lines, including internationally. This momentum means we are always there to do business at your side.

L'engagement et l'intelligence collective de nos équipes au service de nos clients

Nos collaborateurs sont engagés dans la réussite de vos projets. Fidéliser et faire grandir nos talents est donc pour nous une priorité. Pour faire la différence, nous misons sur l'énergie collective et sur la capacité de nos équipes à agréger leurs expertises.

• Nous créons **les conditions de l'excellence** en investissant dans leur formation. Accompagner nos collaborateurs dans le développement de leurs compétences, c'est leur donner les clés pour vous apporter les meilleures solutions.

• Nous offrons **des trajectoires de carrière attractives** en encourageant la mobilité au sein de nos métiers, y compris à l'international. Cette dynamique nous permet d'entreprendre à vos côtés.

COLLECTIVE INTELLIGENCE



GRADUATE PROGRAM: ATTRACTING YOUNG INTERNATIONAL TALENT

Natixis launched its first Graduate Program in 2015. During the 18-month program, 12 young graduates from top European schools and universities receive accelerated training in Corporate & Investment Banking activities in London, then in Frankfurt, Madrid or Milan and finally in Paris.

Graduate Program : attirer les jeunes talents internationaux

Natixis a lancé en 2015 son 1^{er} Graduate Program. Durant 18 mois, 12 jeunes diplômés issus des meilleures écoles et universités européennes suivent un programme de formation accélérée aux métiers de la Banque de Grande Clientèle, à Londres, puis à Francfort, Madrid ou Milan et enfin à Paris.

WORK & LIFE AT NATIXIS: ENHANCING QUALITY OF LIFE AT WORK

Natixis' Senior Management Committee signed 15 commitments geared to improving the work-life balance, by promoting exemplarity among managers, reconciling personal and professional life, making meetings more efficient and using e-mails well. To further these commitments, Natixis launched a company-wide approach - Work&Life at Natixis - focused on enhancing the quality of life at work.

Work&Life at Natixis : favoriser la qualité de vie au travail

Le Comité de Direction Générale de Natixis a signé 15 engagements pour l'équilibre des temps de vie, qui favorisent l'exemplarité des managers, la conciliation vie personnelle / vie professionnelle, l'optimisation des réunions et le bon usage des e-mails. Dans le prolongement de cet engagement, Natixis a lancé une démarche d'entreprise autour de la qualité de vie au travail intitulée Work&Life at Natixis.



PURPLE ACADEMY: DEVELOPING LEADERSHIP AMONG OUR MANAGERS

The Purple Academy - founded in 2015 - is an internal university set up for Natixis managers. It aims to bolster their leadership skills so as to guide all of Natixis' teams toward the successful execution of our New Frontier strategic plan.

Purple Academy : développer le leadership de nos managers

Créée en 2015, la Purple Academy est une université interne destinée aux managers de Natixis. Elle vise à renforcer leur leadership pour mobiliser toutes les équipes de Natixis dans la réalisation de notre plan stratégique New Frontier.



CLIENT SATISFACTION: OUR FINEST REWARD



Our clients are the best witnesses to the quality of work we do at their side. We let them have their say.

**La satisfaction de nos clients :
notre plus belle récompense**

Nos clients sont les meilleurs témoins de la qualité de notre action à leurs côtés. Nous leur laissons la parole.



Henri Giscard d'Estaing
Chairman and CEO - Président Directeur Général
Club Med

Club Med

#Reactive. "The Natixis teams with which we work are very reactive and know how to adapt to changes in our environment."

#Réactivité. « Les équipes de Natixis sont réactives. Elles savent s'ajuster dans ces environnements mouvants dans lesquels on se trouve. »



John Anderson
Executive Vice President of Capital Markets

David Schulz
Vice President & Treasurer

OneMain Holdings, Inc.

#Commitment. "Natixis was the first across the line with their very sizeable acquisition commitment. We don't forget that."

#Engagement.
« Natixis a été la première à engager des fonds substantiels pour une acquisition. Ça, on ne l'oublie pas. »



#Ability. "What is the most impressive to me is your ability to understand where we're coming from, put yourself in our shoes and think about if you were us, what would you do?"

#Compréhension. « Ce qui m'a le plus impressionné, c'est votre capacité à comprendre ce que nous sommes et à vous demander ce que vous feriez si vous étiez réellement à notre place. »





Pierre Fabre

Philippe Geay
Head of Treasury and Financing
Directeur Trésorerie et financements
Pierre Fabre SA

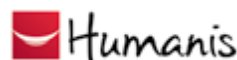


#Agility. "Natixis has just successfully led a global refinancing deal for our group. Natixis' knowledge of our strategy, its agility and customized responses make the difference and explain our high-quality and longstanding relations with the Bank."

#Agilité. « Natixis vient de mener avec succès une opération de refinancement global pour notre groupe. Sa connaissance de notre stratégie, son agilité et ses réponses sur mesure font la différence. C'est la raison pour laquelle nous entretenons, de longue date, une relation bancaire de qualité. »



Pierre Nuyts
Chief Financial Officer - *Directeur financier*
Humanis



#Advice. "By combining its various 'boutiques', Natixis can find certain types of asset and market niches that we would be incapable of finding without the advice of a renowned banker like Natixis."

#Conseil. « En adjoignant ses différentes boutiques, Natixis peut aller chercher des classes d'actifs, des niches de marché sur lesquelles nous sommes incapables d'aller sans le conseil d'un grand banquier tel que Natixis. »



Vincent Marcel
Chief Financial Officer - *Directeur financier*
Labco-Synlab

#Dynamism. "Certain banks have proved unable to keep up with the pace of our expansion, but this is not the case with Natixis. The Bank stands out both for its dynamism and high level of attention to our needs, and has believed in us and supported us effectively from a very early stage."

#Dynamisme. « Certaines banques n'ont pas pu suivre le rythme de notre développement, ce n'est pas le cas de Natixis chez qui nous avons trouvé écoute et dynamisme. Très tôt les équipes ont parié sur nous et nous ont accompagnés avec efficacité. »





Pierre-Antoine Vacheron
Executive Vice President ePayments
Ingenico Group



#Experience. "When you approach a bank with a tricky financing project, you need to find experience and know-how, people who know complicated transactions, who have references regarding what the market will or won't accept."

#Expérience. « Quand on s'adresse à une banque pour monter des financements un peu compliqués, on a besoin d'experts capables de mener des opérations sophistiquées. Natixis a l'expérience des attentes du marché. »



Philippe Leduc
Head of Treasury - Directeur trésorerie France
Carrefour Supply Chain



#Consistent. "Despite our very tight project deadlines, CEGC* and Natixis managed to adapt to our constraints and offer us a service fully consistent with our needs."

#Pertinence. « Nous disposons d'un délai très court pour mettre en œuvre notre projet. Les équipes de CEGC* et de Natixis ont su s'adapter à nos contraintes en nous proposant une prestation totalement en ligne avec nos besoins. »



*CEGC: Compagnie Européenne de Garanties et Cautions



Stéphanie Paix
Chairman of the Management Board - Président du directoire
Caisse d'Epargne Rhône Alpes



#Solutions. "The teams in our bank call on Natixis to get close to clients and to come up with unique solutions"

#Solutions. « Les équipes dans notre caisse n'hésitent pas à faire appel aux experts de Natixis pour les emmener chez les clients et construire des solutions qui vont forcément être des solutions uniques. »





Patricia Vivier

Head of Financing and Treasury

Directeur financement et trésorerie

Sodiaal

#Relationship. "The cooperative Sodiaal wanted to diversify its sources of financing and solicited Natixis Factor for the first time in 2011. Our regular contacts were essential to build an enduring relationship and to adapt solutions to our changing needs for Entremont, Nutribio, Monts et Terroirs, Euroserum, Bonilait and Candia."

#Partenariat. « La coopérative Sodiaal a souhaité diversifier ses sources de financement et a fait appel à Natixis Factor pour la première fois en 2011. Les contacts réguliers ont été essentiels et ont permis de construire la relation dans la durée, d'adapter les solutions à l'évolution de nos besoins pour Entremont, Nutribio, Monts et Terroirs, Euroserum, Bonilait et Candia. »



Rémi Lambert

Chief Operating Officer - *Directeur général délégué*

Axa Private Management



#Entrepreneurship. "The wonderful thing is that Natixis' teams are entrepreneurial. Working with them is a godsend."

#Entreprenariat. « Les équipes de Natixis savent entreprendre, c'est ça qui est extraordinaire. Pour nous, c'est vraiment une aubaine de travailler avec eux. »



Dominique Garnier

CEO - *Directeur général*

**Banque Populaire
Aquitaine Centre Atlantique**



#Innovation. "Natixis' proactive approach to innovation helps us make the difference out in the field with our clients."

#Innovation. « Natixis a une position offensive sur l'innovation qui nous donne les moyens de faire la différence sur le terrain, auprès de nos clients. »





A KEY MARKET PLAYER

*S*ingled out by clients for our
Expertise and high-quality
advice.

Un acteur clé du marché

La reconnaissance de nos expertises et la qualité du
conseil que nous apportons à nos clients font la différence.

STRONG POSITIONS

Des positions fortes

No.1 account keeper
for employee
savings in 2015 with
28.9% market share in
France

*1^{er} teneur de comptes d'épargne
salariale en 2015 avec 28,9 %
de parts de marché en France*

Source: Association française de la gestion financière
(AFG) - 30, June 2015 • 30 juin 2015

No.3 in M&A in
France in
number of
completed deals in 2015

*3^e en conseil en fusions-acquisitions
en France en nombre d'opérations
conclues en 2015*

Source: Thomson Reuters - Mergers & Acquisitions
Review 2015

No.1 bookrunner
in the primary euro covered
bond market in 2015

1^{er} bookrunner sur le marché
primaire obligataire des covered
bonds en euro en 2015*

Source: Dealogic - *Bookrunner: teneur de livre

No.1 bookrunner
for project
finance in the EMEA
region in 2015

1^{er} bookrunner
en financements de projets dans
la région EMEA en 2015*

Source: Thomas Reuters, Global Project Finance Review
*Bookrunner: teneur de livre

No.1 in impact
management with **22.8%**
market share in France

*1^{er} collecteur en épargne solidaire
avec 22,8 % de parts de marché
en France*

Source: Finansol "Zoom sur la finance solidaire", 2015
édition based on solidarity-based assets
at end-December 2014 • Finansol « Zoom sur
la finance solidaire » édition 2015, sur la
base des encours de l'épargne financière solidaire
à fin décembre 2014

No.17 world asset
manager
with **\$890bn**
in assets under manage-
ment at December 31, 2014

*17^e gestionnaire
d'actifs mondial avec 890 Md\$
d'actifs sous gestion au
31 décembre 2014*

Source: Cerulli Survey, July 2015, based on AvM
at end-2014 • Classement Cerulli, juillet 2015, portant sur
les encours sous gestion à fin 2014

No.3 in consumer credit in France by amount of managed outstandings

3^e acteur sur le marché du crédit à la consommation en France en encours gérés

Source: Precepta (Xerfi) T4 2015

No.1 market player in real-estate leasing in France in 2015

1^{er} opérateur du marché de crédit-bail immobilier en France en 2015

Source: Natixis Lease

No.2 in home loan sureties for retail client mortgages in France

2^e acteur de la caution de crédits immobiliers aux particuliers en France

Source: Compagnie Européenne de Garanties et Cautions

DEVELOPING OUR SOLUTIONS TO BETTER SERVE CLIENT NEEDS

Développer notre offre pour mieux répondre aux attentes de nos clients

NATIXIS PARTNERS

ACQUISITION OF LEONARDO & CO SAS

(‘Leonardo France’) renamed Natixis Partners.

This specialist M&A advisory team of investment bankers works with investment funds and mid-cap clients.

Acquisition de Leonardo & Co SAS

(« Leonardo France ») rebaptisé Natixis Partners. Cette équipe de banquiers d'affaires est dédiée au conseil en fusions-acquisitions pour les fonds d'investissement et la clientèle mid cap.



CREATION OF EMERISE.

a new investment division focused on emerging markets. Emerise manages a range of emerging market equity funds to offer investment solutions combining long-term growth and portfolio diversification.

Création d’Emerise, nouveau pôle de gestion dédié aux marchés émergents. Emerise propose une gamme de fonds actions marchés émergents pour offrir aux investisseurs des solutions combinant croissance de long terme et diversification de portefeuille.



ACQUISITION OF 72% OF DNCA FINANCE,

a French asset management company with close to €19.6bn of assets under management at end-2015. DNCA Finance leverages its full array of European equity and bond management expertise for institutional investors and retail clients.

Acquisition de 72% du capital de DNCA Finance, société de gestion française avec près de 19,6 Md€ d'actifs sous gestion fin 2015. DNCA Finance met à disposition des investisseurs institutionnels et de la clientèle retail tout son savoir-faire en gestion actions et obligations européennes.



RECOGNITION OF THE QUALITY OF SERVICES PROVIDED TO CLIENTS

Une reconnaissance de la qualité de nos prestations fournies à nos clients

First banking platform dedicated to IFAs*

Prize awarded for the
2nd consecutive year to
Sélection 1818, subsidiary
of Banque Privée 1818, by
Gestion de Fortune magazine

*Première plateforme
bancaire dédiée aux CGPI*
Prix décerné pour la 2^e année
consécutive, à Sélection 1818, filiale
de la Banque Privée 1818, par le
magazine Gestion de Fortune*

Source: 22nd edition of "Palmarès des fournisseurs"
of Gestion de Fortune magazine • 2^e palmarès des
fournisseurs du magazine Gestion de Fortune

*IFAs: Independent Financial Advisers
*CGPI: Conseillers en gestion de patrimoine
indépendants

Renewal of Natixis Interépargne's ISO 9001 Certification (version 2015)

*Renouvellement de la
certification ISO 9001, version 2015,
pour Natixis Interépargne*

Best Debt House in France

*Meilleur acteur en France
sur le marché de la dette*

Source: Euromoney - 2015 Awards for Excellence

Best credit research in 6 sectors in 2015 (ABS, Agencies, Consumer & Retail, Covered Bonds, Industrials, Utilities)

*Meilleure recherche crédit
dans 6 secteurs en 2015
(ABS, agences, covered bonds,
distribution & biens de consom-
mation, industriel, utilities)*

Source: Euromoney, Fixed Income Research Survey 2015

2016 Labels of Excellence awarded to Natixis Assurances by Dossiers de l'Épargne magazine for the Assur-BP Habitat policy

*Label d'Excellence 2016 décerné à
Natixis Assurances par la rédaction
des Dossiers de l'Épargne pour le
contrat Assur-BP Habitat*

Leading financier of independent films in Europe

*Leader dans le financement du
cinéma indépendant en Europe*

Source: Natixis Coficiné

94% of clients satisfied with the manner their claim was settled by Natixis Assurances in Property damage Insurances

*94 % des clients satisfaits de la
gestion de leurs sinistres
par Natixis Assurances en
assurances dommages*

Source: Institute Cohda survey, sample of 2 575
respondents between January and June, 2015 • Enquête
réalisée par l'institut Cohda auprès d'un échantillon de
2 575 répondants entre janvier et juin 2015

Natixis Asset Management and Mirova win Corbeille Épargne salariale 2015 awards

*for the quality of their
management on the
Avenir and Impact employee
savings funds.*

*Lauréat de la corbeille
Épargne salariale 2015 pour
la qualité de la gestion de Natixis
Asset Management et de Mirova sur
les gammes de fonds « Avenir » et
« Impact ».*

Source: « Mieux Vivre Votre Argent » magazine

DAN CARTER, NATIXIS BRAND AMBASSADOR

Dan Carter, ambassadeur de la marque Natixis

Gestion de
Fortune magazine

2015 awards:

3 affiliates of Natixis Global Asset Management win awards:

- **H₂O Asset Management**, voted "Asset Management firm of the Year"
- **DNCA Finance**, No.1 in the category of asset managers managing over €5bn
- **Dorval Asset Management**, No.1 in the category of asset managers managing under €1bn

Palmarès 2015 de
« Gestion de Fortune »
3 sociétés de gestion
affiliées à Natixis Global
Asset Management
récompensées :

- H₂O Asset Management, élue « Société de gestion de l'année »
- DNCA Finance, 1^{re} dans la catégorie des sociétés gérant plus de 5 Md€
- Dorval Asset Management, 1^{re} dans la catégorie gérant moins 1 Md€

NATIXIS RECRUITED ITS FIRST AMBASSADOR

from among the Racing 92 rugby team members and signed an image rights contract with Dan Carter, New Zealand player, former All Blacks fly-half and three-time winner of the world's best player award.

"I am proud that a French brand would like to associate its image with mine. I hope to be successful in serving Natixis' image and to contribute to making its ambitions a reality", said Dan Carter.

As of January 2016, Dan Carter's image has been linked with the Natixis brand to affirm its international development ambitions.

Natixis recrute son 1^{er} ambassadeur dans les lignes du Racing 92 et signe un contrat d'image avec Dan Carter, joueur néo-zélandais ex-ouvreur des All Blacks et sacré 3 fois meilleur joueur du monde.
« Je suis fier qu'une marque française souhaite associer son image à la mienne. J'espère servir .../...



François Pérol and Laurent Mignon welcome Dan Carter as Natixis Brand ambassador.

François Pérol et Laurent Mignon accueillent Dan Carter en tant qu'ambassadeur de la marque Natixis.

.../...
l'image de Natixis et participer ainsi à la concrétisation de ses ambitions », témoigne Dan Carter.

Depuis janvier 2016, l'image de Dan Carter est associée à la marque Natixis pour afficher ses ambitions de développement à l'international.





PARTNERING YOUR SUCCESS

être le partenaire de votre réussite

P.28

TRANSFORMING

*Se transformer,
c'est...* **BY...**



LEVERAGING THE DIGITAL REVOLUTION

*mettre la révolution digitale au service
d'une nouvelle expérience de la banque*

P.34



BUILDING A SUSTAINABLE WORLD

*contribuer à construire
un monde durable*

P.40



“We are convinced of the need to earn our clients’ confidence on a permanent basis. Natixis’ teams are guided continuously by a quest for expertise, excellence in execution and high-quality dialogue with clients, all with the aim of building lasting relations of confidence with each individual client.”

Laurent Mignon,
Chief Executive Officer, Natixis
Directeur Général de Natixis

« Nous sommes convaincus que la confiance que nous accordent nos clients est une quête permanente. Expertise, excellence dans l'exécution et qualité du dialogue avec nos clients guident l'action des équipes de Natixis au quotidien pour construire avec chacun d'eux une relation de confiance dans la durée. »

TRANSFORMING

BY PARTNERING YOUR SUCCESS



In an ever-changing and increasingly competitive world, businesses have to adapt continuously. Our clients need a solid partner to successfully execute their growth strategies. What they demand from their bank is naturally consistent with the issues at stake.

The term “client-centric” takes on particular meaning at Natixis. It defines our strategy, our organization and the way we work. We maintain continuous dialogue with our clients in order to see things from their standpoint and to jointly identify the solutions best suited to their goals.

We devote all the expertise and energy housed in our core businesses and teams to the success of our clients’ projects:

- We have developed our solutions and industrialized our processing so as to respond faster and better to client needs,
- We are stepping up the rollout of our originate-to-distribute model so as to reinforce our loan origination and offer new investment solutions,
- We are strengthening our distribution capabilities in the asset management field, developing our global presence and going out to meet clients equipped with an in-depth knowledge of their economic and regulatory environment,
- Lastly, we emphasize close geographic ties and ensure our teams are active on the ground so as to deliver top-quality advice, particularly in the insurance, credit, factoring and private banking fields.

Se transformer, c’est être le partenaire de votre réussite

Dans un monde en évolution permanente et un environnement concurrentiel exigeant, les entreprises doivent s’adapter sans cesse. Pour réussir leur stratégie de développement, nos clients ont besoin d’un partenaire solide. Leur exigence vis-à-vis de leur banque est donc naturellement à la hauteur de leurs enjeux.

Le sens du client prend chez Natixis une résonance particulière. Il forge notre stratégie, notre organisation et notre manière de travailler. Nous entretenons un dialogue permanent avec nos clients pour nous placer dans leur perspective et identifier avec eux la solution la mieux adaptée à leurs objectifs.

Nous dédions les expertises de nos métiers cœurs et toute l’énergie de nos équipes au succès de leurs projets :

- nous avons développé nos offres et industrialisé nos traitements pour répondre plus vite et mieux ;
- nous accélérons le déploiement de notre modèle originate-to-distribute pour renforcer notre origination de crédits et proposer de nouvelles solutions d’investissement ;
- nous renforçons nos capacités de distribution en gestion d’actifs, développons notre présence mondiale et allons à la rencontre de nos clients dans leur réalité économique et réglementaire ;
- enfin, nous privilégions une proximité géographique forte et nos équipes s’investissent sur le terrain pour apporter leurs meilleurs conseils notamment en matière d’assurance, de crédit, d’affacturation ou de gestion privée.



Natixis participated in five large projects in 2015 singled out at the PFI Awards event held in London in February 2016. The Milan Metro 5 financing was awarded **European Transport Deal of the Year.**

Natixis est intervenue en 2015 dans cinq grands projets récompensés dans le cadre des PFI Awards, décernés en février 2016 à Londres. Le financement de la ligne 5 du métro de Milan a reçu le prix European Transport Deal of the Year.

MILAN METRO / FACILITATING URBAN TRANSFORMATION

Acting as mandated lead arranger, bookrunner, bond coordinator and hedging bank, Natixis arranged a total of €580m of financing for line 5 of the Milan metro in 2015. Line 5 is the Milan metro's first automatic line. Around 13km long and fully-underground, the line serves 130,000 passengers

a day and 19 stations as it crosses the city for a total investment of €1.6bn. Natixis previously helped finance line 4 of the Milan metro in 2014. This new project underscores the relations of confidence and trust forged over the years with the institutions driving the project.

Métro de Milan / Favoriser la transformation urbaine

Natixis a arrangé en 2015 le financement de la ligne 5 du métro de Milan pour un montant total de 580 M€, en tant qu'arrangeur mandaté, coordinateur du bond, teneur de livre et banque de couverture. La ligne 5 est la première ligne de métro automatique de Milan. S'étendant sur près de 13 km, cette ligne entièrement souterraine est empruntée

chaque jour par 130 000 voyageurs et ses 19 stations traversent la ville. L'investissement total s'élève à 1,6 Md€. Natixis était déjà intervenue en 2014 dans le financement de la ligne 4 du métro de Milan. Ce nouveau projet témoigne d'une relation de confiance nouée au cours des années avec les acteurs institutionnels du projet.

GRAND FRAIS-PROSOL / OFFERING TAILORED M&A ADVISORY SERVICES

Prosol is a client of the Lyons Regional Office and of six other Groupe BPCE banks, including Prosol's long-standing partner Banque Populaire Loire et Lyonnais. The group initiated the model "Grand Frais" to manage the fruit & vegetable, fish & seafood and dairy departments

of 170 stores. Natixis Partners was mandated advisor in the capital reorganization and structuring of the associated senior debt. The deal illustrates the ability of Natixis, which is in relationship with 800 regional companies, to advise its clients in their strategic planning.

Grand Frais-Prosol / Proposer un conseil sur mesure en fusions-acquisitions

Le groupe Prosol est client de la direction régionale de Lyon et de six autres banques du Groupe BPCE dont son partenaire historique, la Banque Populaire Loire et Lyonnais. Il est l'initiateur du modèle «Grand Frais» (170 magasins) dont il gère les rayons fruits et légumes, marée et crèmerie.

Natixis Partners a été mandatée comme conseil dans la réorganisation du tour de table de son capital et dans la structuration de la dette senior associée. Cette opération illustre la capacité de Natixis, en relation avec 800 entreprises en région, à conseiller ses clients dans leurs réflexions stratégiques.



AMPLITUDE SURGICAL / HELPING CLIENTS TO EXPAND INTERNATIONALLY



Amplitude Surgical, a leading French player on the market for orthopedic surgery technology, selected Natixis as global coordinator for its IPO. The €106m transaction valued Amplitude Surgical at €235m and was designed to finance the company's expansion in

the US and Japan after previous successful moves into Australia and Brazil. The IPO took place in highly volatile equity market conditions and underlined Natixis' ability to provide global support to mid-cap clients, particularly in primary equity markets.

Amplitude Surgical / Accompagner nos clients au-delà des frontières

Amplitude Surgical, acteur français de premier plan sur le marché mondial des technologies chirurgicales orthopédiques, a confié à Natixis le rôle de coordinateur global de son introduction en bourse. Destinée à financer son expansion aux

États-Unis et au Japon après des premières implantations réussies en Australie et au Brésil, cette opération d'un montant de 106 M€ valorisait le groupe Amplitude Surgical à hauteur de 235 M€. Réalisée dans un contexte de marché marqué par la forte volatilité

des indices boursiers, cette opération illustre la capacité de Natixis à offrir un accompagnement global à ses clients mid caps, notamment sur le marché primaire actions.

CLUB MED UNDER THE CHINESE FLAG / GUIDING OUR INTERNATIONAL CLIENTS IN NEW TERRITORIES

Following the Paris stock market's longest ever tender offer, the Gaillon Invest II vehicle, managed by the Chinese conglomerate Fosun, finally succeeded in acquiring 98.29% of the shares in the Club Méditerranée group, one of the world's leading upscale travel groups. Natixis was mandated as presenting bank and guarantor for the offer, then mandated lead arranger,

bookrunner and financing agent for a €400m loan facility that was successfully placed with a pool of international banks and institutions. The confidence shown by Fosun to Natixis illustrates the Bank's ability to combine its various lines of expertise and European-market knowledge to help Asian clients develop their businesses internationally.



Club Med sous pavillon chinois / Guider nos clients internationaux sur de nouveaux territoires

À l'issue de l'OPA* la plus longue de l'histoire de la Bourse de Paris, le véhicule d'investissement Gaillon Invest II, dirigé par le conglomérat chinois Fosun, s'est porté acquéreur de 98,29% du capital du groupe Club Méditerranée, leader mondial du tourisme haut de

gamme. Natixis a été mandatée banque présentatrice garante de l'OPA, chef de file mandaté, teneur de livre et agent des financements de l'opération pour un montant de 400 M€, placés avec succès auprès d'un pool de banques et d'institutionnels internationaux.

La confiance accordée par Fosun illustre la capacité de Natixis à mettre l'ensemble de ses expertises et sa connaissance du marché européen au service du développement international de ses clients asiatiques.



"The report gave us the ability to gain access to sophisticated research, sophisticated analytics of our portfolios that we would have to spend an awful lot of money to buy. The report gave us the due diligence that is hugely reassuring to a firm such as ours."

**Steve McGregor, Senior Investment Manager
Price Bailey Chartered Accountants – London**

« Le baromètre nous a permis d'accéder à des études approfondies, des analyses sophistiquées de nos portefeuilles qui nous auraient coûté très cher si nous avions dû les payer. Il nous a fourni des éléments d'information extrêmement rassurants pour une société comme la nôtre. »

**Steve McGregor, Senior Investment Manager
Price Bailey Chartered Accountants – Londres**

PORTFOLIO CLARITY / STANDING UP ACROSS MARKET CYCLES

Complex and volatile markets can challenge investment professionals as they look to build more resilient client portfolios. With Portfolio Clarity, Natixis Global Asset Management applies objective rigorous, risk-based analysis to help investment professionals build evidence-based portfolios that can better stand up across market cycles. Delivered through teams of Certified Fi-

nancial Analysts in London and Boston, the service provides a sophisticated look at portfolio risk. The scale of this unique service also allows Natixis to gain a broad view of portfolio trends across the globe. Most recently, its Portfolio Barometer Report identified that the portfolios of French advisors bested those of other advisors around the world, delivering an average return of 7.6% in 2015.

Portfolio Clarity / Résister aux variations des cycles de marché

Des marchés complexes et volatils peuvent mettre à rude épreuve les investisseurs professionnels qui cherchent à construire des portefeuilles clients plus robustes. Avec Portfolio Clarity, Natixis Global Asset Management applique une analyse rigoureuse et axée sur le risque pour aider les professionnels de la gestion d'actifs à construire des portefeuilles fondés sur des données factuelles, pouvant mieux résister aux variations des cycles de marché. Ce service, fourni par

des équipes d'analystes financiers agréés à Londres et à Boston, offre un examen sophistiqué du risque de portefeuille. L'ampleur de ce service particulier permet également à Natixis d'avoir un aperçu général des tendances des portefeuilles à travers le monde. Son tout récent Portfolio Barometer Report a conclu que les portefeuilles des conseillers financiers français affichaient de meilleurs rendements que dans le reste du monde, à 7,6 % en 2015.

AUTODISTRIBUTION / ADVISING COMPANY MANAGEMENT DURING LBOs

Banque Privée 1818 assisted the managers of the auto parts distributor AutoDistribution (AD) in the company's buyout by Bain Capital. This emblematic deal - one

of the 10 biggest French LBOs in 2015 - underscores Banque Privée 1818's ability to deliver tailored solutions to support corporate managements during the sale of their companies.

AutoDistribution / Conseiller les managers de sociétés lors d'un LBO

La Banque Privée 1818 a accompagné les dirigeants d'AutoDistribution (AD) lors du rachat de ce distributeur de pièces détachées automobiles par Bain Capital. Cette opération emblématique, classée parmi les

10 plus importants LBO français de 2015, illustre la capacité de la Banque Privée 1818 à proposer à une clientèle de chefs d'entreprise de haut niveau des solutions adaptées lors de la cession de leur entreprise.



SEABORN NETWORKS / CONNECTING THE WORLD



Seaborn Networks, an independent cable operator that develops and operates subsea fiber optic cable systems, is to roll out Seabras-1, the first subsea fiber optic cable system to directly connect New York and São Paulo, in H1 2017.

Natixis assisted the client, Seaborn Networks, in the \$500m financing of this deal,

acting as exclusive equity advisor, sole structuring bank, bookrunner, sole mandated lead arranger, facilities agent, offshore collateral agent and Coface agent. This transaction confirms Natixis' expertise in the telecom arena as it assists its client in rolling out subsea cable systems, which form the basis of 99% of intercontinental communications.

Seaborn Networks / Connecter les espaces mondiaux

Concepteur et opérateur indépendant de réseaux optiques de câbles sous-marins, Seaborn Networks va déployer Seabras-1, premier réseau de fibre optique sous-marine qui reliera New York à São Paulo au 1^{er} semestre 2017.

Natixis est intervenue dans le financement de l'opération pour un montant de 500 M\$ et a accompagné Seaborn Networks en qualité de conseil equity exclusif, banque de structuration unique, teneur de livre, arrangeur chef de file mandaté, agent

des facilités, agent des sûretés offshore et agent Coface. Natixis confirme son expertise dans le domaine des télécommunications en accompagnant le déploiement des systèmes de câbles sous-marins, à l'origine de 99 % des communications intercontinentales.

HOMAIR / HELPING OUR MID-CAP CLIENTS TO GROW

As a leading mobile-home vacation group in France and Europe, Homair provides vacations for over 200 000 families a year. During 2015, Natixis Lease financed 143 vacation home units for Homair Vacances through €4m of equipment lease financing. The deal stemmed from a joint approach by Banque Palatine

and Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse. It underlines Natixis' commitment to helping its mid-cap clients to grow their businesses in France and throughout Europe.



Homair / Soutenir les ambitions de nos clients mid caps

Leader en France et en Europe sur le marché des vacances en mobile home, le groupe Homair accueille chaque année plus de 200 000 familles. En 2015, Natixis Lease a financé

143 logements saisonniers pour Homair Vacances à partir d'une enveloppe de crédit-bail mobilier de 4 M€. Cette opération est le fruit d'une démarche conjointe avec la Banque Palatine et

la Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse. Elle illustre la volonté de Natixis d'accompagner ses clients mid caps dans leur développement en France mais aussi dans le reste de l'Europe.



“Digital technology is changing the way in which our clients behave, both fast and extensively. We need to take a fresh look at our beliefs in the area, reinvent our sales experiences and redesign our solutions and organization so as to further accelerate the Group’s transformation in 2016.”

François Pérol,

Chairman of the Groupe BPCE
Management Board and Chairman of
Natixis’ Board of Directors

*Président du directoire du
Groupe BPCE et Président du
conseil d’administration de Natixis*

« Le digital impacte en profondeur et très rapidement les comportements de nos clients. Nous devons revisiter nos convictions en la matière, réinventer nos parcours de vente, redessiner nos offres et nos organisations pour accélérer encore la transformation du groupe en 2016. »



TRANSFORMING

BY LEVERAGING THE DIGITAL REVOLUTION



The digital revolution is often compared to the industrial revolution for the extent of its impact on clients' day-to-day lives and expectations. Besides, new players are entering parts of value chains such as credit or payments, for example, under the impetus of regulatory changes designed to facilitate access to these markets.

The digital transformation is of strategic, commercial and operational importance and provides an outstanding opportunity to reinvent and deepen our relations with clients.

Groupe BPCE has set itself the objective of building a bank that leads the way in human and digital relations by end-2017. Natixis is an

integral part of this objective and is currently working in three prime areas with this end in mind:

- **“useful” innovation** geared to offering clients a simple experience consistent with the highest market standards;
- **“disruptive” innovation** aimed at designing tomorrow's business models with support from innovative partnerships in the digital ecosystem, like Web School Factory and Cap Digital;
- **“digital adventure”**, an approach that seeks to ingrain digital reflexes into the way we work and operate, and to develop the digital skills and experience of our staff including at the highest level.

Se transformer, c'est mettre la révolution digitale au service d'une nouvelle expérience de la banque

La révolution digitale est souvent comparée à la révolution industrielle tant l'impact sur le quotidien et les attentes des clients sont importants. Par ailleurs, de nouveaux acteurs investissent les chaînes de valeur, par exemple celles du crédit ou des paiements, à la faveur d'évolutions réglementaires encourageant l'ouverture de ces marchés.

La transformation digitale est un enjeu à la fois stratégique, commercial et opérationnel, et une formidable opportunité pour réinventer et intensifier la relation à nos clients.

Le Groupe BPCE s'est fixé pour ambition de construire, d'ici la fin 2017, la « Banque leader de la relation

humaine et digitale ». Natixis s'inscrit pleinement dans cette perspective et travaille essentiellement autour de trois axes :

- **l'innovation « utile »** pour offrir à nos clients une expérience simple et aux meilleurs standards du marché ;
- **l'innovation de « rupture »** pour concevoir les business models de demain en nous appuyant sur des partenariats innovants dans l'écosystème digital à l'instar de la Web School Factory ou de Cap Digital ;
- **« l'aventure digitale »** pour métaboliser les réflexes digitaux dans nos fonctionnements, développer l'expérience et les compétences digitales de nos équipes y compris au plus haut niveau.



MY OL CASHLESS / DEVELOPING THE DIGITAL EXPERIENCE FOR SPECTATORS



PARC OLYMPIQUE
LYONNAIS

Lyon's Grand Stade, opened in January 2016, is a fully-connected stadium ranking among the most innovative in Europe. It has been built to host sports fixtures, concerts and shows attended by close to 4 million people each year.

In order to simplify purchases for soccer fans in the 60,000-seat stadium and reduce cash-

handling, host-club Olympique Lyonnais is offering the My OL-Cashless card, a new contactless payment medium developed by Natixis Payment Solutions in co-ordination with Caisse d'Epargne Rhône Alpes. The card allows for mobile recharging, by hostesses equipped with a card reader (dongle) connected to a smartphone or a tablet.

Inauguré en janvier 2016, le Grand Stade de Lyon est entièrement connecté et parmi les plus innovants d'Europe. Il accueillera près de 4 millions de visiteurs par an pour des matchs, concerts ou spectacles. Pour simplifier

My OL Cashless / Développer l'expérience digitale du spectateur

les achats de ses supporters dans l'enceinte du stade de 60 000 places et éviter la manipulation d'espèces, l'Olympique Lyonnais propose la carte My OL-Cashless, un nouveau moyen de paiement sans contact développé par Natixis Payment Solutions en

coordination avec la Caisse d'Epargne Rhône Alpes. La carte est rechargée « en mobilité », auprès d'hôtesse équipées d'un lecteur de carte (dongle) connecté à un smartphone ou une tablette.

E-MAPS / SIMPLIFYING ACCESS TO ONLINE TRADING

E-Maps is a real-time pricing tool showing prices on some 20 financial products and over 350 international equity and index underlyings. Reflecting Natixis' latest innovations on equity derivatives markets and accessible from Natixis' Equity Markets site, this

intuitive platform displays real-time prices in just a few clicks. It also offers a range of investment ideas in relation to current financial market news and allows clients to compare the performance of the different products presented.



E-Maps / Simplifier l'accès au trading en ligne

E-Maps est un outil de pricing en temps réel sur lequel sont disponibles une vingtaine de produits financiers et plus de 350 sous-jacents internationaux de type actions et indices. Reflet des

dernières innovations de Natixis sur le marché des dérivés actions et accessible depuis le site Equity Markets de Natixis, cette plateforme intuitive affiche, en quelques clics, des prix en temps réel.

Elle offre également un panel d'idées d'investissement en lien avec l'actualité des marchés financiers et permet aux clients de comparer les performances des produits présentés.

TEMPOZ

TEMPOZ / SIMPLIFYING DAY-TO-DAY LIFE FOR SAVERS



Tempoz is a unique innovation on the employee savings market that allows savers to avoid waiting online when they want to speak to a customer advisor. The customer requests a Tempoz number by cell phone, hangs up and then receives a text message notifying him of a

dedicated single-use number enabling him to speak to a phone advisor without delay. In addition to an interactive virtual assistant and an online chat facility, this free service is geared to diversifying the options available for customers to contact Natixis Interépargne.

Tempoz / Simplifier le quotidien des épargnants

Innovation unique sur le marché de l'épargne salariale, Tempoz permet aux épargnants d'éviter l'attente en ligne lorsqu'ils souhaitent joindre un conseiller. Le client commande un

Tempoz avec son mobile, raccroche et reçoit par SMS une notification avec un numéro dédié à usage unique pour joindre un téléconseiller instantanément. En complément de

l'assistant virtuel interactif et du tchat en ligne, ce service gratuit vise à diversifier les moyens de contacts mis à la disposition des clients de Natixis Interépargne.

HEALTH FOR LIFE CAPITAL™ / SUPPORTING INNOVATION IN THE HEALTH AND NUTRITION FIELDS

Seventure Partners, a leading European venture-capital company investing in innovative technologies and a subsidiary of Natixis Global AM, successfully completed the final closing for the Health for Life Capital™ innovation fund in December 2015, increasing the total amount of funds available to €160m. As the first European investment vehicle essentially devoted to the microbiome,

Health for Life Capital™ has been funding the development of innovative European and North-American firms active in the biotech, nutrition, medtech and connected health fields since its inception in 2013. The fund's management strategy attracted both financial investors and strategic trade investors like Danone and Novartis.



Health for Life Capital™ / Soutenir l'innovation en matière de santé et de nutrition

Seventure Partners, un leader européen du capital-innovation, filiale de Natixis Global AM, a réalisé en décembre 2015 le dernier closing de Health for Life Capital™, portant son montant total à 160 M€. Premier véhicule d'investissement

européen essentiellement dédié au microbiome, Health for Life Capital™ finance depuis son lancement en 2013 le développement de sociétés européennes et nord-américaines innovantes, intervenant

dans la biotechnologie, la nutrition, les medtech et la santé connectée. Cette stratégie de gestion a séduit à la fois des investisseurs financiers et des industriels stratégiques, tels que Danone ou Novartis.



MYCONTRÔLES / RETAINING CONTROL OVER FRAUD



MyContrôles is a digital service created by Natixis for securing payments and international money transfers. The innovative solution helps corporate clients protect themselves against increasingly-common attempts at

social engineering fraud, such as CEO scams and frauds involving false supplier details. MyContrôles detects suspect payment orders, blocks them in real-time and alerts the client by e-mail. The client can then decide to authorize or reject transactions by logging on to Natixis' online portal.

MyContrôles / Garder le contrôle face à la fraude

MyContrôles est un service digital de sécurisation des virements et transferts internationaux. Créé par Natixis, il aide les clients corporate à se prémunir contre

les fraudes de type social engineering, comme « la fraude au président » ou « la fraude au fournisseur », en constante progression. Innovant, MyContrôles permet de détecter les ordres de paiement atypiques,

de les bloquer en temps réel en attendant que le client, prévenu par e-mail, décide d'autoriser ou de rejeter l'opération en se connectant au portail Internet de Natixis.

DIGITAL CARD SECURITY CODE / MAKING ONLINE PAYMENTS MORE SECURE

Transaction security is one of the main concerns of customers paying for goods and services online. The Banque Populaire and Caisse d'Epargne banks, in partnership with BPCE, Natixis Payment Solutions and Oberthur Technologies, are the first banks in the world to have tested a payment card incorporating a dynamic visual card security code for their clients. This technology,

based on the automatic modification of the cardholder's security code at random intervals, offers an optimal and highly innovative solution for fighting fraud. It does not change the client's usual purchasing experience or require the e-merchant to make any alterations to his online payment system.



Cryptogramme numérique / Renforcer la sécurité des paiements en ligne

La sécurité des transactions sur Internet est l'une des principales préoccupations des clients lors d'achats en ligne. Les Banques Populaires et les Caisses d'Epargne, en association avec BPCE, Natixis Payment Solutions et Oberthur Technologies, sont les

premières banques au monde à avoir expérimenté pour leurs clients une carte de paiement intégrant un cryptogramme visuel dynamique. La modification automatique du code de sécurité de la carte à intervalles aléatoires offre une solution optimale

de lutte contre la fraude. Très innovante, cette solution ne modifie pas le parcours d'achat habituel du client et n'implique, pour l'e-commerçant, aucune évolution de son système de paiement en ligne.



Progress Game
L'entraînement à l'assurance vie

PROGRESS GAME / IMPROVING TRAINING FOR CLIENT ADVISORS SO AS TO RESPOND BETTER TO CLIENT NEEDS

Natixis Assurances has created an innovative digital training tool - Progress Game - for use in the insurance industry. The tool is designed to simulate "real" life-insurance advisory and sales situations for client advisors in order to help them respond better to client

needs. Progress Game is a fully-interactive latest-generation web 2.0 tool based on artificial intelligence techniques capable of simulating tens of thousands of interview trajectories and of understanding clients' impressions following exchanges with client advisors.

Progress Game / Optimiser la formation des conseillers de clientèle pour mieux répondre aux besoins des clients

Natixis Assurances a créé un dispositif digital d'entraînement et de formation inédit dans le secteur de l'assurance.

Destiné à mettre le conseiller de clientèle en situation réelle de conseil

et de vente de produits d'assurance vie, il vise à améliorer la réponse donnée au client. Progress Game est un outil 2.0 de dernière génération entièrement interactif et construit sur la base de

techniques d'intelligence artificielle permettant de simuler plusieurs dizaines de milliers de trajectoires d'entretien et de comprendre le ressenti du client à l'issue de l'échange.

EASYSell / SIMPLIFYING AND DYNAMIZING THE MOBILE SALES PROCESS

The EasySell tablet application was designed by Natixis Factor as a dynamic, interactive sales tool for presenting the company's factoring solutions - pre-due date invoice-financing, invoice tracking and reminders, and credit insurance amongst others to business owners and managers. The application can be used to prepare several simulations so as to offer the solution best-

suited to the client's needs during the sales interview. EasySell's functionalities will shortly be rounded out with an instantaneous picture of the solvency of the company's client portfolio with a view to identifying the amount of credit insurance that can be granted. In short, a more modern, instructive and effective sales process.



EasySell / Simplifier et dynamiser l'acte de vente en mobilité

Outil d'aide à la vente sur tablette, l'application EasySell a été conçue par les équipes de Natixis Factor pour offrir aux dirigeants d'entreprise une présentation dynamique et interactive des offres d'affacturage : financement

de factures avant échéance, relance et suivi de factures, assurance-crédit, etc. L'application permet de réaliser plusieurs simulations pour proposer l'offre la mieux adaptée aux besoins du client durant l'entretien. Prochainement, EasySell

affichera instantanément la solvabilité du portefeuille clients de l'entreprise afin d'identifier le montant de l'assurance-crédit qui pourra lui être accordé. Un acte de vente qui gagne ainsi en modernité, pédagogie et efficacité.



“Financial institutions have a duty to accentuate the efforts already made to develop renewable energies around the world. The decision to end financing for the coal industry marks an important stage in our commitment to protecting the environment.”

Laurent Mignon,

Chief Executive
Officer, Natixis

Directeur Général de Natixis

« Les institutions financières ont la responsabilité d'accentuer les efforts déjà réalisés pour développer les énergies renouvelables à travers le monde. L'arrêt du financement de l'industrie du charbon constitue une étape clé de notre engagement en faveur de la préservation de l'environnement. »

TRANSFORMING

BY BUILDING A

SUSTAINABLE WORLD



The development of renewable energies

was a core subject of discussion at the COP21 climate conference in November 2015 and is one of the main vectors for countries to cut their greenhouse gas emissions. We support the development of sustainable energy and financed 38 new sustainable energy projects around the world in 2015, representing 65% of energy projects supported by the Bank overall.

Natixis has a track record of working proactively alongside clients to foster sustainable economic development. Our array of global expertise today covers the full set of energy transition issues.

Natixis also offers clients investment instruments devoted to fighting climate change, particularly through the specialist SRI subsidiary, Mirova. As an active member of the Green Bond Principles, Natixis supports the development of the fast-expanding green-bond market. The Bank also runs some of the largest multidisciplinary research teams on the market and strives to introduce methodological innovations that measure the contributions made to energy transition by individual projects.

Natixis also made two major commitments in 2015: the end to financing the coal industry worldwide and the signature of the Paris Action Climat charter with a view to limiting greenhouse gas emissions from the Bank's various premises in the Paris area.

* SRI: Socially Responsible Investment

Se transformer, c'est contribuer à construire un monde durable

Au cœur des discussions lors de la COP21 en novembre 2015, le développement des énergies renouvelables constitue l'un des principaux leviers pour permettre aux États de réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. Nous accompagnons le développement de ces énergies durables : avec 38 nouveaux projets financés par Natixis dans le monde en 2015, le renouvelable représente aujourd'hui 65 % des projets énergétiques soutenus.

Natixis s'investit activement et de longue date, aux côtés de ses clients, pour un développement économique pérenne. Nos expertises mondiales nous permettent aujourd'hui de couvrir l'ensemble des enjeux liés à la transition énergétique.

Natixis offre également à ses clients des supports d'investissement dédiés à la lutte contre le changement climatique au travers notamment de Mirova, sa filiale dédiée à l'ISR*. En tant que membre actif des Green Bond Principles, Natixis soutient le développement des green bonds, un marché en plein essor. L'entreprise dispose aussi d'équipes de recherche pluridisciplinaires parmi les plus importantes de la Place et s'investit dans la mise en œuvre d'innovations méthodologiques permettant de mesurer la contribution des projets à la transition énergétique.

Natixis a par ailleurs pris deux engagements majeurs en 2015 : l'arrêt du financement du charbon dans le monde entier et la signature de Paris Action Climat pour limiter les émissions de gaz à effet de serre de ses immeubles franciliens.

* ISR : investissement socialement responsable



ENERGY TRANSITION / NATIXIS CEASES FINANCING COAL INDUSTRIES

Natixis decided to end its financing of coal-fired power plants and thermal coal mines, and to no longer accept new advisory or arrangement mandates linked to financings of this type.

Natixis is the only bank to have made such a commitment for its activities worldwide. As part of its general-purpose financings, Natixis also decided not to finance companies whose business is over 50% reliant on coal.

Natixis a décidé de ne plus financer de centrales électriques au charbon et de mines de charbon thermique, et de ne plus accepter de nouveaux mandats

de conseil ou d'arrangement liés à de tels financements. Natixis est la seule banque à avoir pris cet engagement pour ses activités dans le monde entier.

Dans le cadre de ses financements non dédiés, Natixis renonce également à financer les sociétés dont l'activité repose à plus de 50 % sur le charbon.

Transition énergétique / Natixis cesse le financement du charbon

THE FIRST GREEN-BOND FUND LABELED BY NOVETHIC / RECONCILING FINANCIAL PERFORMANCE AND ENVIRONMENTAL PRESERVATION

The Fonds Vert Novethic (Novethic green fund) label is awarded to funds that invest in businesses delivering solutions that preserve the environment. The label is awarded after an audit by an expert independent organization and provides a guarantee to investors that the funds concerned contribute to sustainable*

development objectives. The Natixis Asset Management subsidiary Mirova received the label in 2015 for its Mirova Green Bond-Global fund, the first green bond fund labeled by Novethic. These bonds finance green growth through specific environment-related projects.

See note at the beginning of the document



Premier fonds green bonds labellisé par Novethic / Viser à concilier performance financière et préservation de l'environnement

Le Label Fonds Vert Novethic* est attribué aux fonds qui financent des entreprises apportant des solutions en matière de préservation de l'environnement. Attribué par un organisme expert et indépendant,

il garantit aux investisseurs la contribution de ces fonds à un développement durable. Mirova, filiale de Natixis Asset Management dédiée à l'investissement responsable, a reçu ce label en 2015 pour Mirova

Green Bond-Global, premier fonds d'obligations vertes labellisé par Novethic. Les green bonds sont des obligations qui financent la croissance verte via des projets spécifiques à vocation environnementale.

* novethic.fr

Voir note en début de document



BPCE a émis son 1^{er} green bond pour un montant de 300 M€ et une maturité de 7 ans. En accord avec les exigences

BPCE ISSUES ITS FIRST GREEN BOND

BPCE completed its maiden issue of green bonds for a total amount of €300m and with a seven-year maturity. In accordance with Green Bond Principles, the issue will be used to finance renewable-

energy production projects (wind, solar and biomass) selected by Natixis' specialist renewable-energy financing subsidiary, Natixis Energieco. The issue proved a big success and finally attracted €1.2bn of demand from over 100 investors.

BPCE émet sa première obligation verte

des « Green Bond Principles », l'émission permettra de financer des projets dédiés à la production d'énergies renouvelables (éolien, solaire et biomasse) sélectionnés par Natixis Energieco, filiale de Natixis

spécialisée dans le financement des énergies renouvelables. L'émission a été réalisée avec succès, avec une souscription finale de 1,2 Md€ auprès de plus de 100 investisseurs.

NXS CLIMATE OPTIMUM PROSPECTIVE / REALLOCATING INVESTMENTS TO "CLEAN" COMPANIES

NXS Climate Optimum Prospective, Natixis' first climate index, selects the 50 European companies best-rated for their energy performance and ability to offer products and services compatible with a low-carbon

economy. The index allows investors to reallocate their funding toward cleaner companies. The portfolio's carbon footprint is currently 50% below that for an equity index like the Eurostoxx 50.*

* Equity index developed by Stoxx and calculated on the basis of the euro zone's 50 largest capitalizations.



NXS Climate Optimun Prospective / Réallouer les investissements vers des entreprises propres

NXS Climate Optimum Prospective, premier indice dédié au climat de Natixis, sélectionne les 50 entreprises européennes les mieux notées pour leur performance énergétique et

leur capacité à proposer des produits et services compatibles avec une économie bas carbone. Il permet ainsi aux investisseurs de réallouer leurs financements vers des entreprises plus

propres. L'empreinte carbone de ce portefeuille est actuellement inférieure de 50 % à celle d'un indice actions tel que l'Eurostoxx 50*.

* Indice boursier développé par la société Stoxx et calculé à partir des 50 premières capitalisations de la zone euro.



SURE®*: A NEW LABEL FOR SUSTAINABLE INFRASTRUCTURE



In pursuit of the United Nations' sustainable development goals, Natixis and Switzerland's Global Infrastructure Basel foundation teamed up to create the SuRe® sustainable development label. Launched during the COP21 climate conference, the SuRe® label identifies the infrastructure projects that demonstrate social and / or environmental

*benefit and have been designed responsibly to be more resilient. It enables public entities and industrial sponsors to promote labeled projects for the purpose of attracting more financing. The label also helps institutional investors identify projects with the potential to enter SRI** funds or associated with long-term themes such as energy transition.*

** Standard for SUsustainable and REsilient Infrastructure ** Socially responsible investment*

SuRe®*: un nouveau label pour des infrastructures durables

Afin de contribuer à la réalisation des objectifs de développement durable des Nations Unies, Natixis et la fondation suisse Global Infrastructure Basel se sont associées pour concevoir SuRe®.

Lancé à l'occasion de la COP21, ce label permet d'identifier les projets

d'infrastructures comportant un bénéfice social et/ou environnemental et conçus de façon responsable, pour être plus résilients. Il permet aux entités publiques et aux sponsors industriels de promouvoir les projets labellisés afin d'attirer davantage de

financements. Il offre la possibilité aux investisseurs institutionnels de choisir les projets susceptibles d'entrer dans des fonds ISR** ou associés à des thématiques de long terme comme la transition énergétique.

** Standard for SUsustainable and REsilient Infrastructure ** Investissement socialement responsable*

MIROVA AND CARBONE 4 POOL THEIR EXPERTISE TO MEASURE BUSINESSES' CONTRIBUTIONS TO ENERGY TRANSITION

Current carbon footprint measurement methodologies are sometimes insufficient for assessing a portfolio's contribution to low-carbon economy issues. Recognizing this deficiency, Mirova teamed up with Carbone 4 to co-develop a methodology that

not only takes account of direct emissions, but also the impacts associated with supply chains and product usage. These methodological principles are shared with all investors keen to incorporate climate-related risks and opportunities into their investment decisions.



Mirova et Carbone 4 associent leurs expertises pour mesurer la contribution des entreprises à la transition énergétique

Les méthodologies actuelles de mesure de l'empreinte carbone sont parfois insuffisantes pour juger de la contribution d'un portefeuille aux enjeux d'une économie bas carbone. Mirova a fait

appel à Carbone 4 pour codévelopper une méthodologie prenant en compte en plus des émissions directes, les impacts associés aux chaînes d'approvisionnement et à l'utilisation des

produits. Ces principes méthodologiques sont partagés avec tous les investisseurs désireux d'intégrer les risques et opportunités liés au climat dans leurs décisions d'investissement.



Akuo Energy, la BEI et Natixis Energeco : un partenariat réaffirmé dans la durée

Akuo Energy, premier producteur indépendant français d'énergie renouvelable, et la Banque européenne d'investissement (BEI) ont lancé un programme d'investissement de 329 M€ destiné à financer 9 centrales électriques en France. Natixis Energeco, filiale de Natixis dédiée au financement d'énergies renouvelables, est intervenue dans la structuration du premier volet de cette opération portant sur 5 projets éoliens, solaires et de biomasse. Partenaire de longue date de la BEI et d'Akuo Energy dont elle a arrangé une grande partie des investissements, Natixis réaffirme son soutien au financement engagé.

AKUO ENERGY, THE EIB AND NATIXIS ENERGECO REASSERT THEIR LONG-TERM CO-OPERATION

Akuo Energy, France's foremost independent renewable energy producer, and the European Investment Bank (EIB) have launched a €329m investment program designed to finance nine electric power plants in France. Natixis' specialist renewable energy financing subsidiary, Natixis Energeco, was involved in structuring the first stage of the transaction concerning five wind, solar and biomass projects. As a longstanding partner of Akuo Energy and the EIB, Natixis arranged a large portion of their investments for the program and reasserted its commitment to sustainable-energy financing.

"My warm thanks go to Natixis Energeco for its unrelenting support for Akuo since our foundation and for its latest contribution to the success of this new program."

Eric Scotto,
co-founder and
President of Akuo Energy

« Je souhaite vivement remercier les équipes de Natixis Energeco, qui apportent un soutien sans faille aux projets d'Akuo depuis sa création, et qui s'associent à nouveau pleinement au succès de ce programme. »

Eric Scotto,
cofondateur et
Président d'Akuo Energy.

COBRA / FINANCING ENERGY TRANSITION THE WORLD OVER

Offering 129.25MW of combined power, the contiguous Marcona and Tres Hermanas sites are set to become Peru's largest wind farm. Natixis participated in financing these two sites on behalf of Cobra, one of the world's largest energy and environmental infrastructure

groups, by offering a customized solution comprising several different types of debt instrument. The deals underline Natixis' commitment toward its clients worldwide and particularly in Latin America where the Bank is expanding.



Cobra / Financer la transition énergétique dans le monde entier

Avec une puissance combinée de 129,25 MW, les parcs mitoyens de Marcona et Tres Hermanas représenteront le plus grand site éolien du Pérou. Natixis est intervenue

dans le financement de ces deux sites auprès de Cobra, l'un des principaux acteurs mondiaux de travaux publics, en proposant une solution sur mesure associant différents types d'instruments

de dette. Ces opérations témoignent du niveau d'engagement de Natixis en faveur de ses clients à travers le monde, notamment en Amérique latine, une région où la banque se développe.



NATIXIS YOUR FULLY COMMITTED BANK



At Natixis, we endeavor to ensure our day-to-day behavior and business activities **are consistent with our responsibility** to society and the environment.

We contribute to projects extending beyond our traditional field of activity and which involve supporting initiatives that benefit the greatest number in the arts, sport and cancer research areas. We also support numerous actions designed to help the needy throughout the world.

All of these sponsoring activities are pursued from a long-term perspective.

Natixis, une entreprise engagée

Natixis veille à la responsabilité sociétale et environnementale de ses actions au quotidien et s'inscrit dans une démarche citoyenne.

Elle contribue à des projets qui dépassent son champ traditionnel d'activité en soutenant des initiatives qui profitent à tous dans les domaines de la culture, du sport, de la recherche contre le cancer.

Elle soutient également de nombreuses actions solidaires partout dans le monde.

L'ensemble de ces actions de mécénat et de sponsoring s'inscrivent dans la durée.

ARTS



Natixis strives to bring **French and international artistic and cultural treasures** to the eyes and ears of a broader public. To this end, we supported numerous cultural and arts institutions in 2015.

Culture

Natixis s'attache à faire découvrir à un large public les trésors du patrimoine culturel français et international. En 2015, elle a apporté son soutien à de nombreuses institutions culturelles.



Sponsor of the **Picasso.mania exhibition** at Galeries nationales du Grand Palais in Paris from October 7, 2015 to February 29, 2016.

Mécène de l'**exposition Picasso.mania** aux Galeries nationales du Grand Palais à Paris du 7 octobre 2015 au 29 février 2016.

"Founding Sponsor of the Paris Opera Academy" and "Main sponsor of the Musiciens en Résidence programme" of the **Paris national Opera**.

« Mécène fondateur de l'Académie » et « Mécène principal du programme Musiciens en résidence » de l'**Opéra national de Paris**.



OPÉRA
NATIONAL
DE PARIS



Sponsor of the **Orchestre de Paris** since 2007.
Mécène de l'**Orchestre de Paris** depuis 2007.

Natixis Global Asset Management sponsors several **jazz events in the USA**, including the Newport Jazz Festival, the Berklee Summer in the City concert series and the Beantown Jazz Festival.

Natixis Global Asset Management, sponsor de plusieurs **événements autour du jazz aux États-Unis** : Newport Jazz Festival, Berklee Summer in the City et Beantown Jazz Festival.



SPORT



As an **official sponsor of the Racing 92** rugby club since 2007, Natixis shares the traditional rugby values of collective effort, humility and performance.

2015 saw Natixis welcome Dan Carter as brand ambassador and organize the third edition of the Natixis Rugby Cup in Hong Kong.

Natixis also supports Racing 92's player development programs, with a view to helping train the elites of tomorrow and to spreading rugby values.



Sport

Parrain officiel du Racing 92 depuis 2007, Natixis partage les valeurs du rugby autour de l'engagement collectif, l'humilité et la performance.

En 2015, Natixis a accueilli Dan Carter comme ambassadeur de sa marque et organisé la 3^e édition de la Natixis Rugby Cup à Hong Kong. Natixis soutient également les établissements de formation du Racing 92 afin de former les élites de demain et de contribuer à la transmission des valeurs du rugby.



RESEARCH & SOLIDARITY



Natixis is engaged in the fight against cancer and supports numerous actions geared to helping the needy around the world.

All these actions reflect the pervasive culture of commitment found throughout the company.

Sponsor of **Fondation Gustave Roussy**

since 2011 to support cancer research

Mécène de la **Fondation Gustave Roussy** depuis 2011 pour soutenir la recherche contre le cancer



C.A.M.P.U.S. Awards, the Bank's call for social-solidarity projects rewarding students' initiatives



C.A.M.P.U.S. Awards, l'appel à projets solidaires de Natixis qui récompense les initiatives étudiantes

Recherche et solidarité

Natixis s'engage contre le cancer et soutient de nombreuses actions solidaires dans le monde.

Toutes ces actions contribuent à une culture de l'engagement forte au sein de l'entreprise.



Paris



Hong Kong

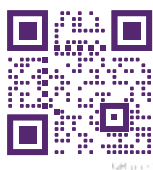


Boston

Employees committed to numerous **charitable actions** worldwide

Des collaborateurs engagés dans de nombreuses **actions sociétales** à travers le monde

30, avenue Pierre Mendès France
75013 Paris - France
Tel.: +33 1 58 32 30 00
www.natixis.com



Follow us on Twitter!
[@Natixis](https://twitter.com/Natixis)



See us on our
YouTube channel!



Follow us on LinkedIn
www.linkedin.com/company/natixis