

REGARD SUR COFACE

DOCUMENT D'ENREGISTREMENT UNIVERSEL 2023

INCLUANT LE RAPPORT FINANCIER ANNUEL



Ce Document d'enregistrement universel a été déposé le 5 avril 2024 auprès de l'AMF, en sa qualité d'autorité compétente au titre du règlement (UE) n°2017/1129, sans approbation préalable conformément à l'article 9 dudit règlement. Le Document d'enregistrement peut être utilisé aux fins d'une offre au public de titres financiers ou de l'admission de titres financiers à la négociation sur un marché réglementé s'il est complété par une note d'opération et, le cas échéant, un résumé et tous les amendements apportés au Document d'enregistrement universel. L'ensemble alors formé est approuvé par l'AMF conformément au règlement (UE) 2017/1129.

Le Document d'enregistrement universel est une reproduction de la version officielle du Document d'enregistrement universel qui a été établie en XHTML et est disponible sur les sites internet de l'AMF (www.amf-france.org) et de Coface (www.coface.com/ft/investisseurs).



Message de

Xavier Durand

Directeur général de Coface

« **Croissance profitable, résilience et orientation client : le succès de *Build to Lead* illustre la profonde transformation de Coface** »

Quelle a été la performance de Coface en 2023 ?

Coface a livré une performance solide cette année, dans un contexte en demi-teinte. 2023 n'aura pas été l'annus horribilis redoutée sur le plan macro-économique, grâce aux effets combinés d'une économie américaine dynamique, d'un ralentissement de l'inflation dès l'été et de la stabilisation des taux des banques centrales. La dynamique positive de ce cycle a toutefois été freinée par la montée de l'instabilité géopolitique (Ukraine-Russie, Moyen-Orient, Chine-États Unis), le ralentissement de l'économie mondiale qui s'est accentué en deuxième partie d'année, et la remontée de la sinistralité qui s'est accélérée partout dans le monde.

Dans ce contexte, nous demeurons parfaitement alignés avec les objectifs de notre plan stratégique. Notre résultat net se maintient à un niveau élevé, notre chiffre d'affaires est en hausse, et notre croissance est profitable dans l'ensemble de nos domaines d'activité. Les revenus d'assurance-crédit résistent à la décélération de l'économie, compensée par un haut niveau de rétention client et par la diversification de nos activités. Les services adjacents (information d'entreprise, recouvrement, affacturage, assurance *Single Risk*, caution) ont poursuivi leur développement, en particulier les ventes d'information d'entreprise, qui maintiennent une croissance à deux chiffres.

Avec une faible croissance économique mondiale et des coûts de financement en hausse, la situation de nombreuses entreprises s'est progressivement dégradée. En étroite collaboration avec ses clients, Coface a su maintenir le bon équilibre entre ses actions de prévention sur son portefeuille de risques, et le pilotage de sa croissance pour accompagner au mieux l'activité des entreprises. Les résultats de Coface illustrent le contrôle efficace de la sinistralité et une bonne maîtrise de ses coûts. Cette performance est reconnue par Moody's qui a rehaussé notre note de solidité financière (A2 à A1), saluant la qualité de l'accompagnement offert à nos clients et la bonne gestion de nos risques.

Enfin, les actions en matière RSE ont progressé à bon rythme pour faire de Coface un acteur économique, une entreprise et un employeur plus responsable. Nous avons poursuivi le déploiement du plan de réduction des émissions carbone de nos activités à horizon 2025, et nous avons déjà dépassé l'objectif de doubler nos expositions en assurance *Single Risk* dédiées aux projets ESG. Notre politique d'exclusion commerciale en matière de souscription a été élargie (pétrole, gaz, production de tabac), tout en améliorant la qualité de notre portefeuille d'investissements. Enfin, en matière de responsabilité employeur et d'engagement, les initiatives menées avec toutes les équipes de Coface dans les régions nous ont aidé à franchir un cap important : Coface se situe à présent au-dessus du benchmark pour la première fois depuis le lancement de l'enquête d'engagement *My Voice Pulse*.

Comment résumeriez-vous la transformation de Coface au cours de la période *Build to Lead* (2020-2023) qui vient de s'achever ?

L'achèvement de notre plan stratégique *Build to Lead* est un jalon important pour Coface, qui marque une période de profonde transformation de l'entreprise. Deux notions essentielles ont guidé nos actions : orientation client et croissance profitable et résiliente. Notre résilience a été mise à rude épreuve pendant toute la durée du plan *Build to Lead*. A l'inédite pandémie Covid-19 a succédé toute une série de crises : économique, énergétique, géopolitique, sociale & politique. Dans un environnement

aussi complexe que mouvant, *Build to Lead* a été une boussole efficace pour garder le cap sur nos ambitions, et à l'arrivée nous avons dépassé tous nos objectifs stratégiques.

Nous avons bâti un modèle d'affaires plus robuste et plus performant : la croissance de Coface est plus profitable (RoATE à 13,4 % vs. objectif cible de 9,5 % à travers le cycle), son portefeuille d'investissements moins risqué, et sa solvabilité renforcée. La maîtrise de nos coûts est solide,

NOTRE AMBITION :

renforcer encore la résilience de Coface tout en délivrant une croissance profitable, et devenir la référence en matière d'assurance-crédit. Chez Coface, nous croyons au commerce comme une force positive pour le monde.

NOTRE MISSION :

accompagner les entreprises dans leur échanges commerciaux, facteur de stabilité tant sociale qu'économique.

(-8 pts vs. 2020), et nous avons optimisé l'efficacité de notre réassurance pour les cas de scénarios extrêmes. Dans le même temps, nous avons consolidé nos positions et élargi nos expertises sur de nouveaux marchés. C'est ainsi que nous avons procédé à l'acquisition de la société norvégienne GIEK, spécialisée dans l'assurance-crédit à l'export, ou de l'entreprise nord-américaine Rel8ed, spécialisée dans l'analyse de données, afin de renforcer nos capacités d'analyses et de proposer des services innovants exploitant les technologies de Data Science.

Nos initiatives ont permis à Coface d'asseoir son leadership mondial en assurance-crédit, en concevant de nouvelles offres pour chaque typologie de client. Les services adjacents, autre brique essentielle de *Build to Lead*, se sont fortement développés, en particulier l'information d'entreprise qui atteint une croissance continue à deux chiffres, confirmant ainsi la pertinence de cette nouvelle offre. Par ailleurs, les activités de recouvrement, d'affacturage, d'assurance Single Risk ou de caution, que nous avons lancées de façon sélective sur nos différents marchés, affichent également une bonne dynamique de croissance.

Dès le lancement de *Build to Lead*, nous avons fait de l'orientation client une valeur cardinale de notre culture d'entreprise. Nos efforts en ce sens ont été récompensés : notre rétention client est la meilleure de

l'histoire de Coface, leur satisfaction globale (~93 %) et leur niveau de recommandation (Net Promoter Score de 27 à ~50 pts) se sont considérablement améliorés.

Nous avons tiré profit de la profonde transformation engagée sur plusieurs années pour offrir à nos clients et partenaires des offres centrées sur leurs besoins et alignées sur les meilleurs standards du marché, en digitalisant nos activités, simplifiant nos outils et processus, et en déployant de nouveaux services offrant plus de connectivité, comme en témoigne le lancement des solutions innovantes Alyx, l'assistant digital du crédit manager, ou le portail de solutions APIs.

Pour résumer, *Build to Lead* a permis d'enrichir la proposition de valeur de Coface auprès de ses parties prenantes, tout en renforçant son modèle économique. Coface et ses équipes ont démontré leur capacité à gérer l'imprévisible. L'entreprise est bien armée pour faire face à un environnement économique plus difficile en 2024. Cette année amorce une étape décisive pour Coface, avec le lancement de notre nouveau plan stratégique (voir paragraphe 1.5 « la stratégie du Groupe ») présenté au marché le 5 mars dernier. Notre feuille de route à horizon 2027 s'enrichit de nouvelles initiatives sans bouleverser pour autant notre plan de développement à long terme. Celle-ci capitalise sur les succès et les grandes orientations stratégiques de ces dernières

années. Nous saisissons toutes les opportunités de marché créatrices de valeur en nous appuyant sur nos expertises historiques et en poursuivant l'accélération du développement des services d'information. Nous sommes convaincus que la diversification de nos activités constitue à la fois un levier de profitabilité et un atout crucial pour proposer une offre différenciante à nos clients. Nous sommes déterminés à poursuivre nos investissements pour faire de Coface une référence mondiale en gestion des risques et un partenaire de choix dans tous ses domaines d'activité. Être un allié business de premier plan pour nos clients veut dire avoir une qualité de service supérieure, une gestion du risque de crédit plus performante, et offrir une connectivité optimale avec nos services et nos données. Notre stratégie vise en particulier à les accompagner dans leur transformation technologique. Nous continuons donc à innover pour proposer des solutions digitales avancées (APIs, logiciels spécialisés) leur permettant d'utiliser facilement nos expertises, intégrées directement dans leur écosystème digital, et d'accéder rapidement à toutes nos données. En combinant la richesse de notre patrimoine mondiale de données avec la puissance des technologies de pointe (intelligence artificielle, data science), nous faisons bénéficier à nos clients d'analyses plus prédictives, de solutions de scoring avancées dans la gestion de leurs risques.

Message de **Bernardo Sanchez Incera**, Président du conseil d'administration de Coface



L'année 2023 aura été très bonne pour le Groupe. Coface a su, dans un environnement plus difficile, réaliser une performance opérationnelle très solide en restant proche de ses clients, afin de les aider à naviguer dans cette période de turbulences.

Cette année marque également avec succès la fin du plan stratégique *Build to Lead* lancé en février 2020. La croissance profitable enregistrée et la résilience de son modèle sur cette période démontrent toute la pertinence de la stratégie de Coface.

Le 1er pilier avait pour objectif de faire de Coface une référence mondiale de l'assurance-crédit. Les résultats du Groupe sur ces 4 années confortent la position de premier plan de Coface en assurance-crédit. Le Groupe est désormais plus solide, son portefeuille d'investissements moins risqué et sa solvabilité encore renforcée.

La diversification des activités de Coface, second pilier visant à générer des revenus moins risqués grâce au développement de services complémentaires a généré l'essor et révélé tout le potentiel de notre activité d'information d'entreprise. Coface est désormais un acteur à part entière dans ce domaine et notre expertise en assurance-crédit offre à nos clients des services d'intelligence économique exploitant les données uniques du Groupe pour piloter plus efficacement leur activité.

Alors que nous entrons dans une nouvelle phase du cycle économique, la transition énergétique est un défi de taille. Elle apporte son lot d'évolutions du point de vue de

l'analyse des performances, avec la prise en compte de données extra-financières à un niveau encore inégalé. Dans beaucoup de domaines, les cartes seront inévitablement rebattues. Pour une entreprise comme Coface, dont le métier est la gestion des risques qui pèsent sur l'économie mondiale, c'est un enjeu crucial qui ouvre la voie à de nouvelles opportunités. C'est d'ailleurs ce qui a motivé l'adoption par Coface des principes pour l'investissement responsable des Nations-Unies et l'adhésion à l'*Alliance Net-Zero Asset Owner* afin d'assurer la transition de son portefeuille d'investissements vers la neutralité carbone d'ici à 2050.

Face à un tel changement de paradigme, notre capacité d'adaptation sera essentielle. Notre culture de l'innovation, notre flexibilité et nos investissements dans les nouvelles technologies doivent nous permettre d'aborder ce virage sereinement.

Coface et ses équipes ont démontré toute leur résilience et leur agilité pour s'adapter face à l'imprévisible, tout en continuant la profonde transformation opérée, avec grand succès, depuis 2016. Autant de qualités qui ont permis à Coface de concrétiser ses ambitions, et je félicite d'ailleurs l'ensemble des équipes pour leur travail tout au long de cette période. C'est pourquoi, au regard du bilan très favorable de ces dernières années, le conseil d'administration a renouvelé sa confiance à Xavier Durand pour continuer à faire évoluer Coface ces quatre prochaines années. Xavier et ses équipes ont réussi à bâtir des bases solides pour affirmer le leadership mondial de Coface, dans tous ses domaines d'activité, et assurer l'avenir de l'entreprise.

Notre Raison d'être

Coface For Trade : un engagement en faveur du commerce



La raison d'être et la culture Coface sont fondées sur **3 piliers**



UNE SIGNATURE - COFACE FOR TRADE - QUI TRADUIT NOTRE TRANSFORMATION CULTURELLE ET NOTRE ENGAGEMENT PROFOND EN FAVEUR DU COMMERCE

UNE ENTREPRISE GUIDÉE PAR 4 VALEURS ESSENTIELLES :

Orientation client

- La satisfaction client avant tout. Offres, qualité de services.
- Connecté au marché. Suivi des évolutions macro économiques et de la concurrence.
- Relations fortes et durables avec les clients, courtiers et les partenaires.

Expertise

- Fonctionnelle Arbitrage, risques, ventes, systèmes, processus.
- Marchés Géographique et sectorielle.
- Leadership Gestion des collaborateurs.

Collaboration

- Entre fonctions
- Entre pays
- En toute transparence

Courage & Responsabilité

- Responsabilité du résultat Trouver l'équilibre entre croissance et risques.
- Transparence des délégations et du reporting.
- Implication des équipes locales Processus stratégiques et budgétaires participatifs.

Notre ambition : renforcer encore la résilience de Coface tout en délivrant une croissance profitable

PERFORMANCE FINANCIÈRE ET EXTRA-FINANCIÈRE ⁽¹⁾

Financier

1 868 M€
CHIFFRE D'AFFAIRES

64,3 %
RATIO COMBINÉ ANNUEL NET

240,5 M€
RÉSULTAT NET
(PART DU GROUPE)

13,4 %
ROATE ⁽²⁾

199 %
RATIO DE SOLVABILITÉ ⁽³⁾

Non-financière

4 970
COLLABORATEURS
DANS 58 PAYS

54 %
DE FEMMES
DANS LE GROUPE DONT 36 % DANS
LE TOP MANAGEMENT

100 personnes
EN MOBILITÉ INTERNATIONALE
AU COURS DE L'ANNÉE

13 % des encours
SINGLE RISK ESTIMÉS COMME ESG (428 M€)

-36 % d'émissions
LIÉES AUX VOYAGES EN TRAIN ET AVION VS 2019

AGENCES DE NOTATION

	AA- Perspective stable		AAA Leader
	A1 Perspective stable		57/100 Robuste
	A Perspective stable		C EN 2023 Prime status

(1) Pour plus d'informations, se reporter au chapitre 6 « déclaration de performance extra-financière ».

(2) Rentabilité moyenne des fonds propres tangibles.

(3) Ce ratio de solvabilité estimé constitue un calcul préliminaire effectué selon l'interprétation par Coface de la réglementation Solvabilité II et utilisant le Modèle Interne Partiel. Le résultat du calcul définitif pourrait être différent de ce calcul préliminaire. Le ratio de Solvabilité estimé n'est pas audité.

IMPLANTATIONS

Une envergure mondiale, une proximité locale

Coface est présent **directement**, ou *via* ses **partenaires**, dans **100 pays**, fournissant un soutien à ses clients dans près de **200 pays**.

Le Groupe utilise **son propre réseau international**, qui est complété par son réseau « **Coface Partners** ».

DE MANIÈRE DIRECTE :

- le Groupe dispose dans la plupart des grands marchés d'un portefeuille de licences lui permettant d'émettre directement les contrats d'assurance.

DE MANIÈRE INDIRECTE, LE GROUPE A RECOURS À :

- la libre prestation de service intra-européenne, pour émettre les contrats depuis un autre pays européen où il dispose de la licence ;
- un assureur disposant de la licence dans le pays concerné, qui émet le contrat et rétrocède tout ou partie des risques au Groupe, selon le principe du fronting – Coface Partner ;
- l'émission ponctuelle des contrats depuis l'étranger, selon les conditions du pays concerné – offshore.

UN RÉSEAU INTERNATIONAL DE PREMIER PLAN

AMÉRIQUE DU NORD

- Canada
- États-Unis
- Mexique *

AMÉRIQUE LATINE

- Argentine
- Brésil
- Chili
- Colombie
- Équateur
- Guatemala
- Panama
- Paraguay
- Pérou
- Uruguay

EUROPE DE L'OUEST

- Belgique
- France
- Irlande
- Islande
- Liechtenstein
- Luxembourg
- Royaume-Uni
- Suisse

EUROPE DU NORD

- Allemagne
- Danemark
- Finlande
- Norvège
- Pays-Bas
- Suède

EUROPE CENTRALE

- Autriche
- Bosnie
- Bulgarie
- Croatie
- Estonie
- Hongrie
- Kazakhstan
- Lettonie
- Lituanie
- Macédoine
- Monténégro
- Pologne
- République tchèque
- Roumanie
- Russie
- Serbie
- Slovaquie
- Slovénie

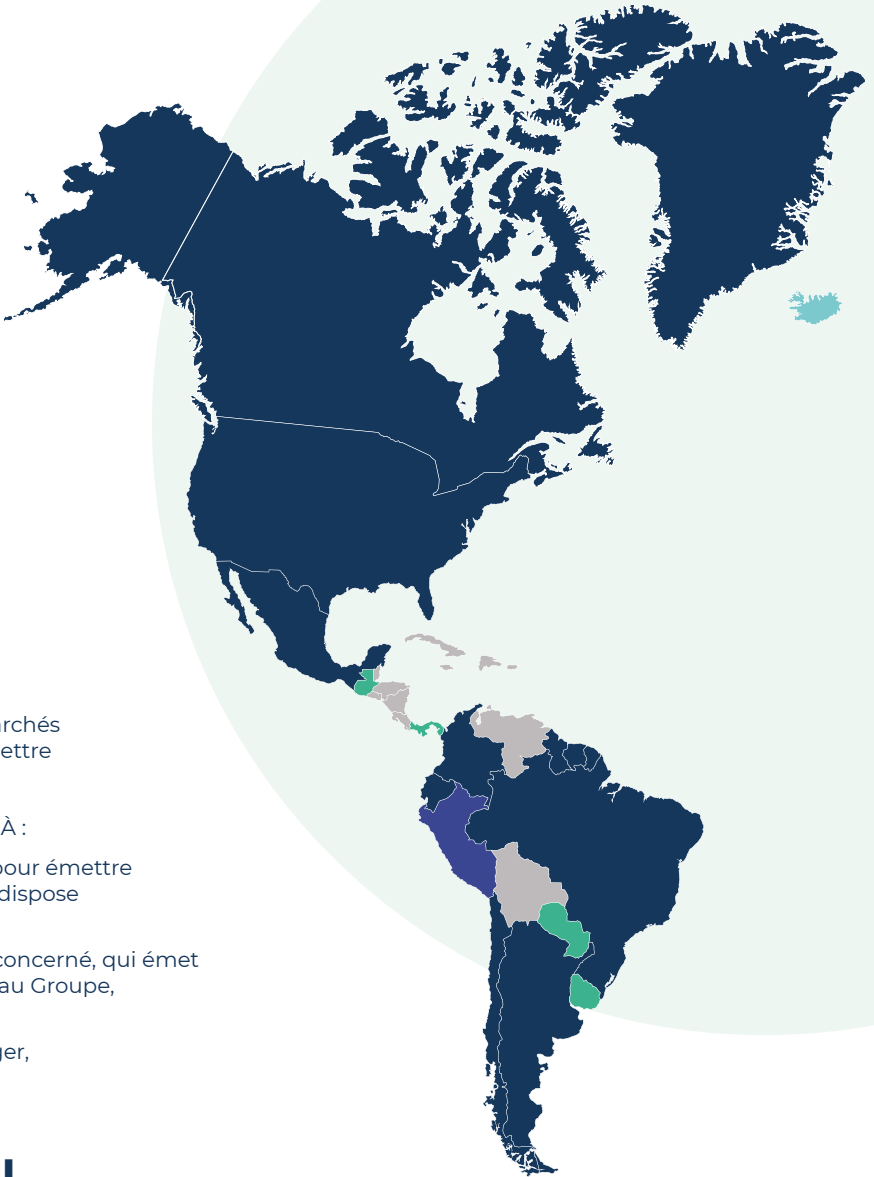
MÉDITERRANÉE ET AFRIQUE

- Afrique du Sud
- Albanie
- Algérie
- Arabie saoudite
- Bahreïn
- Bénin
- Burkina Faso
- Cameroun
- Chypre
- Côte d'Ivoire
- Djibouti
- Égypte
- Émirats arabes unis
- Espagne
- Gabon
- Gambie
- Ghana
- Grèce
- Guinée
- Île Maurice
- Israël

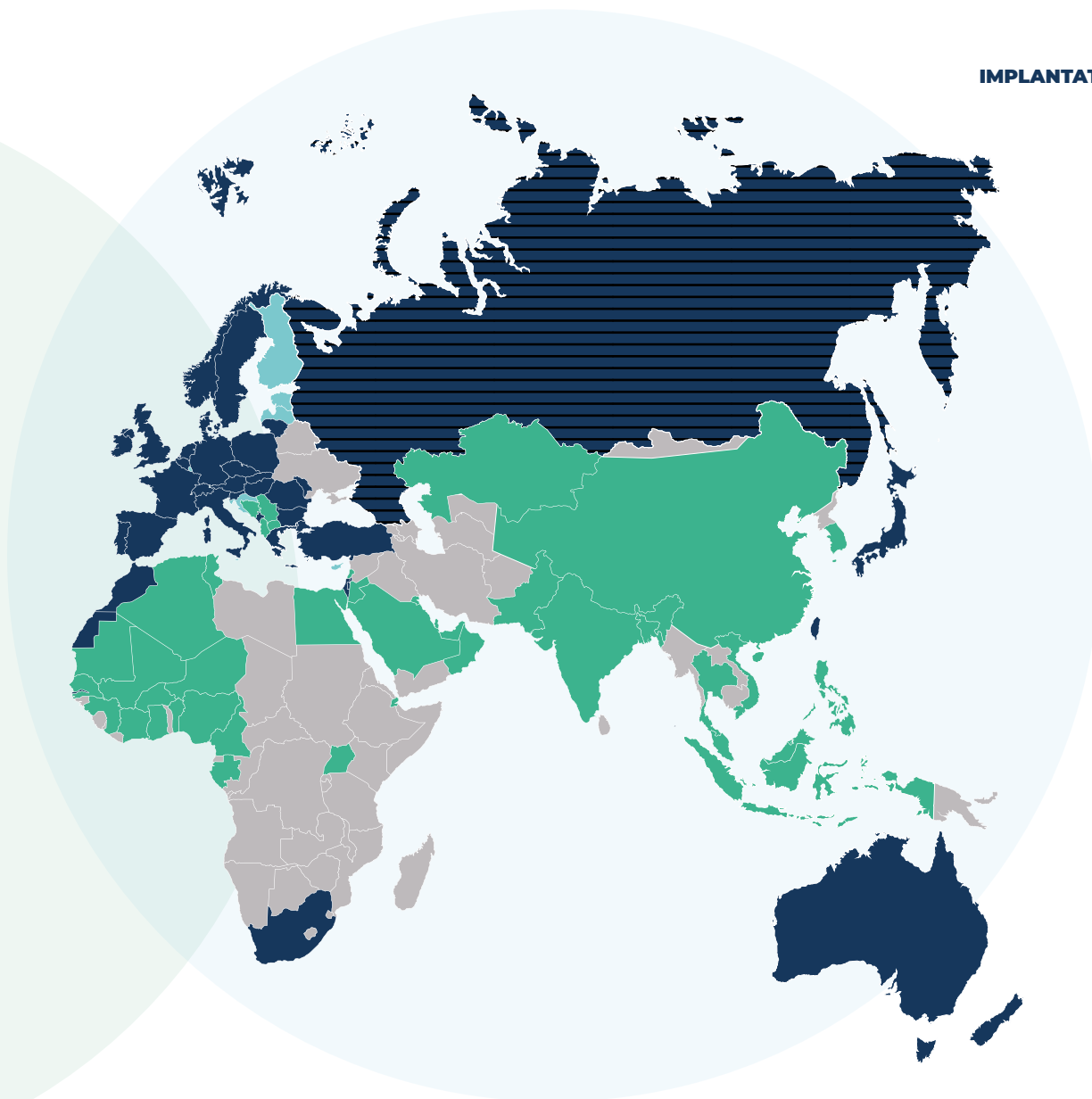
- Italie
- Jordanie
- Koweït
- Liban
- Mali
- Malte
- Maroc
- Mauritanie
- Niger
- Nigeria
- Oman
- Ouganda
- Portugal
- Qatar
- Sénégal
- Tunisie
- Turquie

ASIE PACIFIQUE

- Australie
- Bangladesh
- Brunei
- Chine
- Corée du Sud
- Inde
- Indonésie
- Japon
- Malaisie
- Nouvelle-Zélande
- Pakistan
- Philippines
- RAS Hong Kong
- Singapour
- Taïwan
- Thaïlande
- Vietnam



* Depuis le 1^{er} janvier 2024, les activités du Mexique sont désormais rattachées à la région Amérique du Nord.



AMÉRIQUE DU NORD



171,8 M€
soit 9 % du chiffre
d'affaires total*
250 employés

AMÉRIQUE LATINE



100,3 M€
soit 5 % du chiffre
d'affaires total*
465 employés

EUROPE DU NORD



379,6 M€
soit 20 % du chiffre
d'affaires total*
744 employés

**EUROPE CENTRALE
ET DE L'EST**



177,1 M€
soit 9 % du chiffre
d'affaires total*
1 016 employés

EUROPE DE L'OUEST



380,1 M€
soit 20 % du chiffre
d'affaires total*
1 097 employés

**MÉDITERRANÉE
ET AFRIQUE**



526,3 M€
soit 28 % du chiffre
d'affaires total*
885 employés

ASIE PACIFIQUE



133,1 M€
Soit 7 % du chiffre
d'affaires total*
513 employés

* Au titre de l'exercice clos
le 31 décembre 2023.

Une mission : accompagner les entreprises dans leurs échanges commerciaux

DE MULTIPLE EXPERTISES, UNE RAISON D'ÊTRE : FOR TRADE

Quel que soit le secteur d'activité de nos clients, Coface les accompagne dans la gestion des risques de leurs portefeuilles et l'atteinte de leurs objectifs stratégiques.

Les collaborateurs de Coface apportent un haut degré d'expertise en matière de prévention et de couverture des risques, d'indemnisation et de recouvrement.



~685 Mds €
D'EXPOSITION
EN ASSURANCE-
CRÉDIT

~400
ARBITRES
LOCALISÉS
DANS 46 PAYS

3M+
DE LIMITES
ACCORDÉES
PAR AN
(12 000 PAR JOUR)

<1
JOUR DÉLAI DE
RÉPONSE POUR LA
LIMITE DE CRÉDIT

Gérer les risques, c'est d'abord les prévenir. Avec Coface, le client dispose de toutes les cartes pour sélectionner efficacement des prospects, des clients et des fournisseurs fiables et solvables. Il est ainsi capable de développer ses activités de manière durable.

Coface propose une offre complète d'assurance-crédit pour protéger l'entreprise d'éventuels impayés de la part de ses clients.

Le recouvrement de créances commerciales est un élément essentiel de la maîtrise des risques proposé par Coface à ses clients.

... À TRAVERS L'ASSURANCE-CRÉDIT ET SES ACTIVITÉS SPÉCIALISÉES ADJACENTES ...

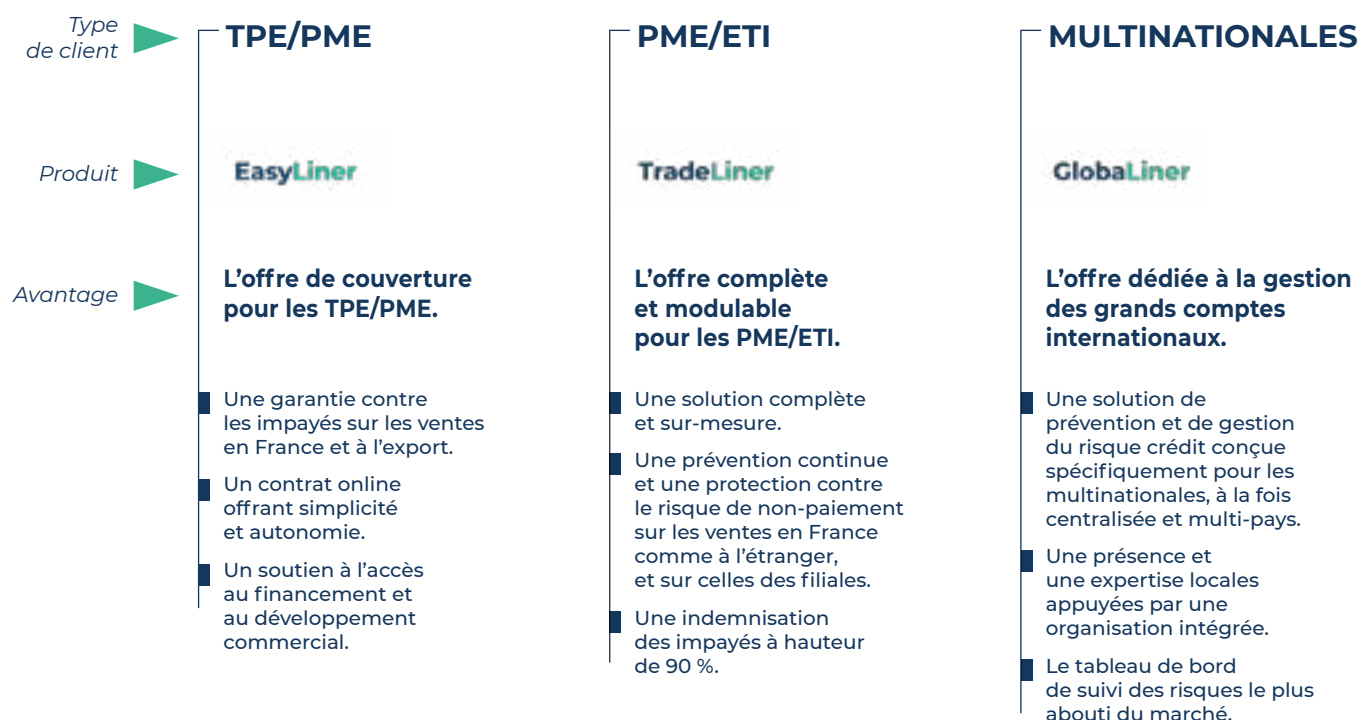
Coface offre à ses clients des solutions adaptées en fonction de leurs besoins :

Assurance-crédit	Affacturage	Caution	Information et services
88,9 %*	3,9 %*	3,7 %*	3,5 %*
Notre métier historique d'assureur-crédit permet à une entreprise disposant d'une créance sur son débiteur, de solliciter un assureur pour qu'il couvre le risque de non-paiement de cette créance, moyennant le paiement d'une prime. C'est l'un des instruments clés de couverture du poste clients des entreprises qui accordent des délais de paiement à leurs clients.	Ce service offre à une entreprise un moyen de financer son poste clients et d'optimiser la gestion de sa trésorerie, en accordant des délais de paiement à ses clients. Coface commercialise ces solutions en Allemagne et en Pologne.	Coface souscrit des cautions de marché, environnementales, douanières ou fiscales directement en Allemagne, Espagne, France, Italie et Roumanie et adresse les autres grands marchés caution via sa société de réassurance située en Suisse.	Grâce à la qualité de ses données mondiales sur les entreprises et à son réseau international, Coface propose la vente de services d'informations commerciales et de recouvrement de créances à ses clients, ainsi qu'à des entreprises et des partenaires non assurés.

... AU PLUS PRÈS DE NOS CLIENTS.

3 types de clients

Coface est organisé pour répondre au plus près des spécificités de ses clients et a développé des solutions adaptées à chacune de leurs situations.



* % du chiffre d'affaires consolidé 2023.

STRATÉGIE

Coface a lancé en 2020 le plan stratégique **BUILD TO LEAD**. Achevé en 2023, il a vu tous ses objectifs être atteints voire dépassés. Ce plan visait à renforcer et étendre la transformation culturelle et métiers engagée par Coface avec l'ambition d'être reconnu comme une référence de l'assurance-crédit. **BUILD TO LEAD** reposait sur 2 piliers et 6 initiatives.



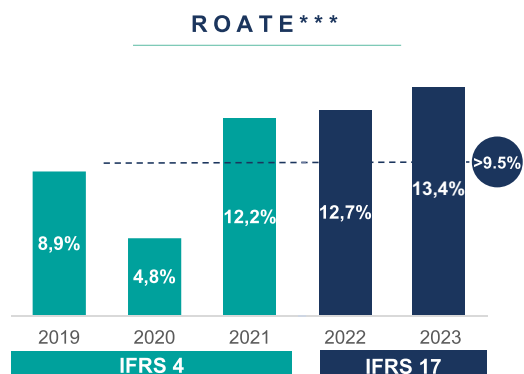
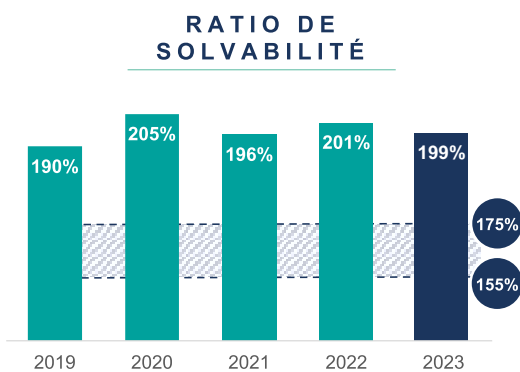
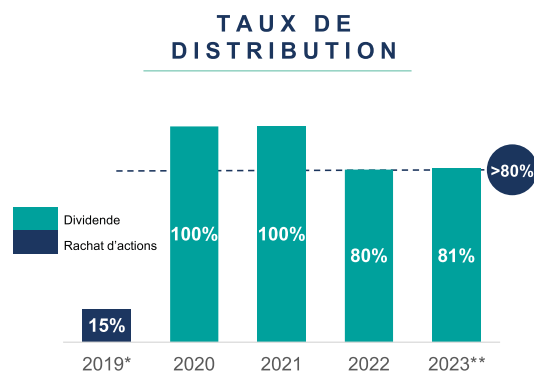
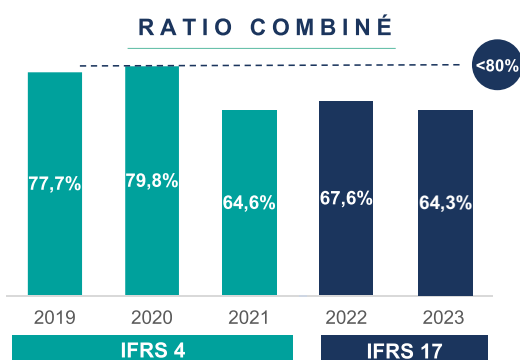
01 RENFORCER NOTRE LEADERSHIP EN ASSURANCE-CRÉDIT



02 DÉVELOPPER LES ACTIVITÉS SPÉCIALISÉES ADJACENTES



BILAN DES OBJECTIFS FINANCIERS DU PLAN BUILD TO LEAD À TRAVERS LE CYCLE



* Face à l'ampleur de la crise sanitaire et suite au vote à l'assemblée générale mixte du 14 mai 2020, il est décidé de ne pas verser de dividende au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

** La proposition de distribution est soumise à l'assemblée générale des actionnaires qui sera convoquée le 16 mai 2024.

*** Rentabilité moyenne des fonds propres tangibles.

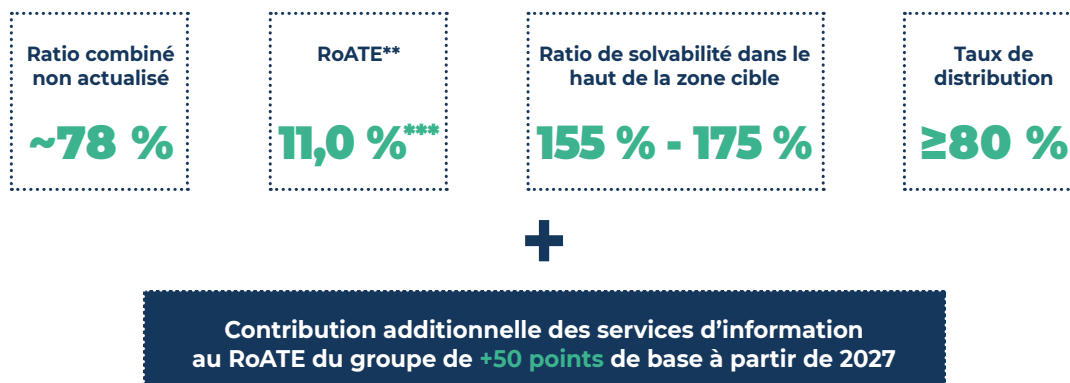
En 2024, Coface lance son nouveau plan stratégique *Power the Core* (2024-2027)*. Il succède aux plans *Fit to Win* (2016-2019) et *Build to Lead* (2020-2023).

Ces plans ont permis d'asseoir le leadership de Coface dans l'assurance-crédit. Ils ont placé le client au centre et permis de développer des activités spécialisées adjacentes à l'assurance-crédit, à l'instar des services d'information.

L'objectif du plan *Power the Core* est de mettre en œuvre les conditions pour pérenniser les performances solides de Coface dans un environnement toujours plus compétitif et incertain. Le plan vise à approfondir et à étendre des franchises de qualités et notamment :



OBJECTIFS FINANCIERS À TRAVERS LE CYCLE



* Voir la section - 1.5 « la stratégie du Groupe »

** Rentabilité moyenne des fonds propres tangibles

*** Dans un environnement de taux d'intérêts équivalents aux taux actuels

RSE : Stratégie & objectifs *



ASSUREUR RESPONSABLE



EMPLOYEUR RESPONSABLE

ACTIONS REALISÉES

- Réduction des émissions GES du portefeuille d'investissement et adhésion à la NZAOA & UN PRI

Renforcement continu de la politique d'exclusion commerciale

- Mise en place d'un outil interne pour évaluer l'impact environnemental du portefeuille de débiteurs
- Intégration de 3 indicateurs ESG dans le *Risk Appetite*
- Intégration du climat dans notre surveillance des risques (ORSA, politiques d'investissement et de rémunération)

Initiative pour atteindre 500m€ d'exposition sur des projets ESG en *Single Risk* d'ici 2025

- Diversité et inclusion :

- ✓ 80/100 au Gender Index Groupe
- ✓ Politique D&I formelle approuvée par le Conseil d'administration

Engagement des employés mesuré trois fois par an (eNPS largement supérieur à l'indice de référence, score d'engagement en constante amélioration)

- Développement des salariés (mentoring, mobilité internationale : +100 % sur les 4 derniers années)
- Académies opérationnelles (UW, commercial)

PROCHAINES ÉTAPES

Poursuivre la réduction des émissions du portefeuille d'investissement

- Étendre la politique d'exclusion
- Mieux intégrer les critères RSE dans la politique d'achat
- Suivre l'initiative *Single Risk*

- Renforcer les académies digitales (BI, HR)

- Poursuivre les efforts en matière d'égalité des sexes et de développement de carrière

- Promouvoir l'égalité des chances dans les régions, sur le modèle du fonds de dotation Potter

OBJECTIFS



Réduction de **30 %**** des émissions du portefeuille d'investissement d'ici 2025 (par rapport à 2020)



40 % de femmes dans le Top 200 à l'horizon 2030

* Nouveau / mis-à-jour en 2023

** Le champ d'application est limité aux actions cotées et obligations d'entreprise (scope 1 et 2). L'empreinte carbone est calculée par Amundi. Changement méthodologique à noter en 2023.



- Réalisation d'un bilan carbone complet et développement d'un plan de réduction et d'une trajectoire vers le Net Zero en 2050
- Mise en œuvre du plan de réduction en cours :
 - ✓ Déplacements professionnels, surface de bureau et impression de documents réduits
 - ✓ Introduction de voitures hybrides et électriques dans le parc automobile
 - ✓ Flex office, etc.

■ Mise en place d'un outil dédié à la collecte et au suivi de données RSE



- Amélioration de la notation MSCI de AA à AAA / note Risque faible par Sustainalytics
- Sensibilisation accrue à la RSE dans l'ensemble du groupe (champions RSE et DE&I, comité RSE Groupe incluant le comité exécutif)
- Soutien aux réseaux de salariés du type **Green to Lead**
- Déploiement d'un **eLearning** personnalisé sur l'environnement au niveau groupe

- Poursuivre le déploiement du plan de réduction des émissions
- Ajouter un module « bilan carbone » dans l'outil de collecte de données RSE
- Se préparer aux nouvelles vagues de réglementation telle que la CSRD

- Répondre à un plus grand nombre d'agences de notation extra-financière (ex : EcoVadis suite à des demandes de clients)
- Renforcer la communication interne / externe



Objectif de réduction d'ici 2025 :
-11 % pour les émissions des opérations
(-28 % d'effort de réduction)



2 nouvelles formations en 2024 : culture inclusive pour le senior management et numérique responsable (e-learning)

Modèle de création de valeur 2023 *

NOS RESSOURCES ET ATOUTS



CAPITAL SOCIAL ENVIRONNEMENTAL ET GOUVERNANCE

■ **4 970** collaborateurs dans **58** pays, représentant **80** nationalités

■ **54 %** de femmes dans le Groupe

■ Une stratégie RSE incluant 3 piliers :

- Un assureur responsable
- Un employeur responsable
- Une entreprise responsable

Une condition de succès : animer la culture



GOVERNANCE

■ Un conseil d'administration équilibré :

- 10 administrateurs dont 50 % de femmes
- Taux d'indépendance de 60 %
- Taux de présence de 90 % au conseil d'administration

■ Mise en place d'une gouvernance RSE



ORGANISATION

■ + 75 ans d'expérience dans un marché de niche, concentré (top 3 = 60 % de pdm) et mondial

■ **~200** marchés couverts dans le monde

■ **~100 000** clients dans **100 pays**

■ **~195** millions d'entreprises référencées dans notre base de données

■ Une distribution directe et intermédiée



RESSOURCES FINANCIÈRES

■ Solide notation de crédit : **AA-** (Fitch), **A1** (Moody's) & **A** (AM Best) - perspective stable

■ **2 050,8 M€** de capitaux propres

■ Une structure financière solide et robuste

■ Plus de 20 réassureurs avec un rating moyen compris entre A+ et AA-



NOS EXPERTISES ET NOTRE IDENTITÉ

NOS EXPERTISES

Coface opère au cœur de l'économie mondiale et propose une offre complète d'assurance-crédit pour protéger les entreprises d'éventuels impayés de la part de leurs clients, qui peuvent être répartis dans près de 200 pays.

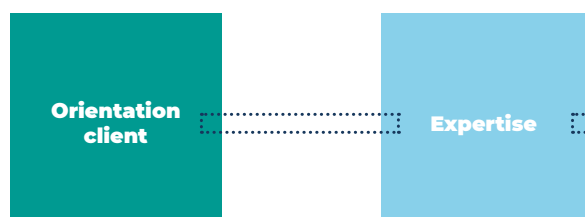


NOTRE IDENTITÉ

Notre savoir-faire historique et reconnu par de nombreux clients repose sur :

- L'expertise des risques commerciaux
- La protection contre les impayés
- La sécurisation des ventes partout dans le monde
- La solidité financière

NOS VALEURS



* Le périmètre des données présentées dans le modèle de création de valeur est au niveau Groupe.

** La proposition de distribution est soumise à l'assemblée générale des actionnaires du 16 mai 2024.

NOTRE RAISON D'ÊTRE : COFACE FOR TRADE – ENSEMBLE DÉVELOPPONS LE COMMERCE MONDIAL**NOTRE CONVICTION**

Nous croyons au commerce comme une force positive pour le monde, qui contribue à sa prospérité et à sa stabilité.

NOTRE MISSION

Faciliter le commerce en accompagnant les entreprises dans leurs échanges internationaux.

NOTRE STRATÉGIE**Le plan vise à approfondir et à étendre des franchises de qualités et notamment :**

- Atteindre l'excellence en termes de données et de technologie
- Consolider et accentuer le leadership de Coface dans son métier historique d'assurance-crédit
- Générer une croissance rentable à deux chiffres pour les services d'information
- Tirer pleinement parti de sa culture unique de multinationale à taille humaine, profondément responsable

5 objectifs financiers à travers le cycle :

- Ratio combiné non actualisé de ~78%
- Rentabilité moyenne des fonds propres tangibles (RoATE) de 11,0%, dans un environnement de taux d'intérêts équivalents aux taux actuels
- Ratio de solvabilité dans le haut de la zone cible de 155%-175%
- Taux de distribution égal à au moins 80% du résultat net consolidé
- Contribution additionnelle des services d'informations au RoATE du groupe de 50 points de base à partir de 2027

Collaboration

Courage et
responsabilité**NOTRE CRÉATION DE VALEUR PARTAGÉE****POUR L'ENVIRONNEMENT ET LA SOCIÉTÉ**

- Adhésion à la NZAOA (Net Zero Asset Owner Alliance)
- 428 m€ d'encours sur des projets ESG Single Risk fin 2023 (cible : 500 m€ en 2025)
- -36 % d'émissions liées aux voyages en train et avion vs 2019
- Formation e-learning environnementale obligatoire pour l'ensemble des collaborateurs dans le monde

**POUR NOS SALARIÉS**

- 36 % de femmes seniors managers et objectif de 40 % dans le Senior Management en 2030 (34 % en 2022)
- Index de l'égalité Femmes-Hommes Groupe : 80/100 (vs 80/100 en 2022 incl. changement méthodologique)
- 100 salariés en mobilité internationale courant 2023

**POUR NOS CLIENTS**

- 558 m€ de charges de sinistres brutes
- Moyenne de 11,3 % de clients répondant aux enquêtes barométriques mensuelles
- 685 milliards d'euros d'exposition en assurance-crédit sur 2 millions de sociétés (+3 % vs 2022)

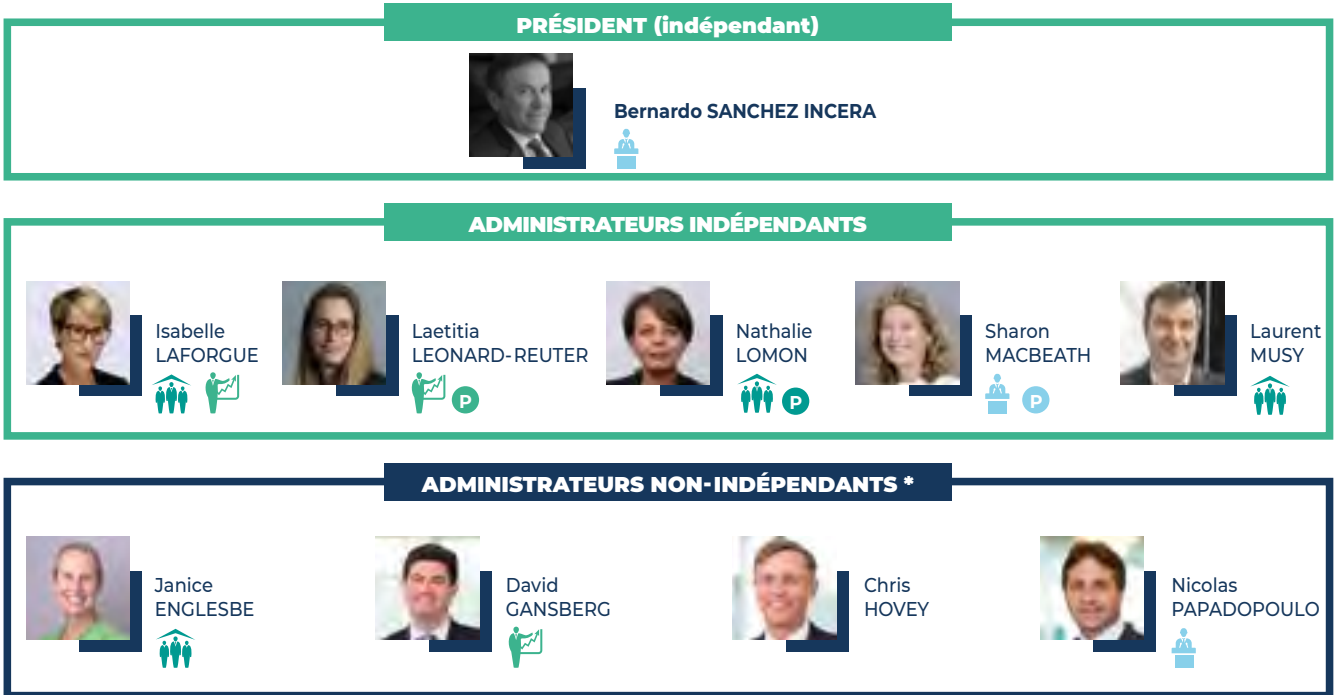
**POUR NOS ACTIONNAIRES**

- 1 868 m€ de chiffres d'affaires
- 240,5 m€ de résultat net (part du Groupe)
- 64,3 % ratio combiné
- 13,4 % retour sur fonds propres moyens
- 1,30€ dividende** par action (81 % de taux de distribution)
- 199 %*** de ratio de solvabilité

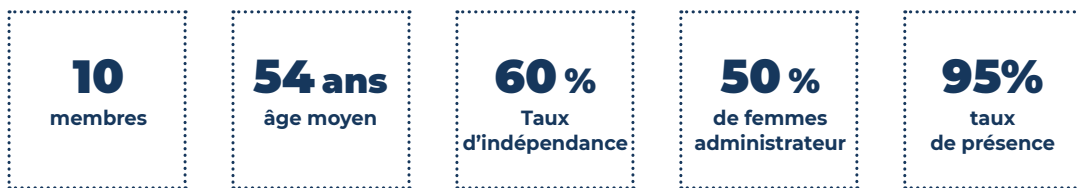
*** Ce ratio de solvabilité estimé constitue un calcul préliminaire effectué selon l'interprétation par Coface de la réglementation Solvabilité II et utilisant le Modèle Interne Partiel. Le résultat du calcul définitif pourrait être différent de ce calcul préliminaire. Le ratio de Solvabilité estimé n'est pas audité.

Une Gouvernance solide pour un groupe agile

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION (AU 31 DÉCEMBRE 2023)



* Représentant Arch Capital Group Ltd.



 Comité des comptes et de l'audit  Comité des risques  Comité des nominations, des rémunérations et de la RSE  Président

Les comités du conseil en 2023



COMPOSITION DU COMITÉ DE DIRECTION GROUPE (CDG) ⁽¹⁾ AU 31 DÉCEMBRE 2023

Xavier DURAND

Directeur général



Pierre BEVIERRE

Directeur des ressources
humaines



Cyrille CHARBONNEL

Directeur
de la souscription



Declan DALY

Directeur
des opérations



Nicolas GARCIA

Directeur
commercial



Phalla GERVAIS

Directeur finance &
risques



Carole LYTTON

Secrétaire général



Keyvan SHAMSA

Directeur de Business
Technology



Thibault SURER

Directeur de la stratégie &
du développement

LA DIRECTION GÉNÉRALE

L'organisation de la Société s'articule autour du comité de direction générale Groupe (CDG). C'est l'organe de décision de Coface. Il se réunit en général chaque semaine pour examiner et valider les principales orientations stratégiques de la Société et en piloter la gestion, en particulier s'agissant de la stratégie et du budget, des grands investissements et projets, de la définition de l'organisation et des ressources humaines, du suivi de la performance opérationnelle et des résultats, ainsi que du contrôle et de la conformité des activités.

AUTRES COMITÉS PRÉSIDENTS PAR LA DIRECTION GÉNÉRALE

Outre le comité de direction générale Groupe, Xavier DURAND préside deux autres comités : **le comité exécutif** et **le HQ Leaders Committee**.

Le comité exécutif est composé du CDG et des directeurs de régions⁽¹⁾. Il n'a pas de pouvoir décisionnel formel. Il contribue à l'élaboration de la stratégie du Groupe et à l'étude des sujets opérationnels clés ou des initiatives stratégiques.

Le HQ Leaders Committee réunit une fois par mois le directeur général et les principaux managers des différentes fonctions du siège. Il est consacré à l'information et à la discussion des principaux axes de réflexion et d'action.

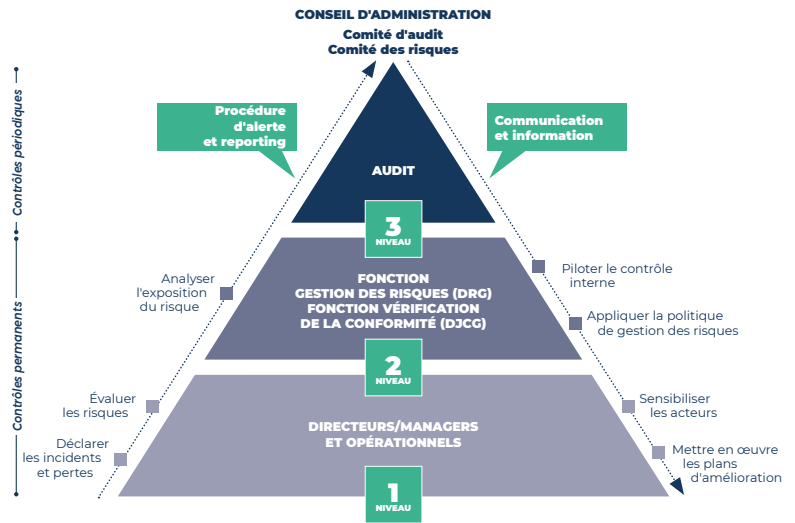
(1) S'agissant des fonctions des membres du comité de direction Groupe, il convient de se référer au chapitre 1 dans le paragraphe 1.6 Organisation du Groupe.

Notre gestion des risques

UNE ORGANISATION POUR UNE GESTION EFFICACE DES RISQUES

La gouvernance des risques s'appuie sur le système de contrôle interne et est articulée selon **trois lignes de maîtrise des risques** :

- première ligne : l'évaluation des risques et la gestion des incidents ;
- deuxième ligne : le contrôle indépendant par la fonction gestion des risques et la fonction conformité ;
- troisième ligne : la fonction d'audit.



SYNTHÈSES DES RISQUES PRINCIPAUX

La cartographie des risques couvre les **6 grandes catégories de risques** auxquels Coface est exposé et porte sur l'ensemble des facteurs de risques internes et externes, intégrant des enjeux financiers et extra-financiers. Elle a été établie à partir de la revue annuelle de ces risques par le management de Coface. Elle s'appuie sur une analyse des risques qualitative qui vise à évaluer, pour chaque facteur de risque, sa probabilité d'occurrence et son impact résiduel. Seuls les facteurs de risques majeurs sont repris dans le tableau ci-dessous.

CATEGORIES DE RISQUE	PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES	IMPACT INHÉRENT	IMPACT RÉSIDUEL	ÉVOLUTION ENTRE 2022 ET 2023
Risque de crédit	Risque lié à la gestion de l'exposition du Groupe dans son activité d'assurance-crédit	Fort	Modéré	↓
	Risque d'insolvabilité des débiteurs	Important	Modéré	→
Risques financiers	Risque de taux d'intérêt	Important	Modéré	→
	Risque immobilier	Important	Important	↑
	Risque de change	Important	Important	↑
Risques stratégiques	Risques liés aux conditions géopolitiques	Fort	Fort	→
	Risque lié aux conditions économiques de marché	Important	Important	↓
Risques de réassurance	Risque de réassurance résiduel	Important	Modéré	→
Risques opérationnels et de non-conformité	Risques liés aux systèmes d'information et à la cybersécurité (DPEF)	Fort	Important	→
	Risque de modèle	Important	Modéré	→
	Risque de non-conformité	Important	Modéré	→
Risques liés au changement climatique	Risques liés au changement climatique	Modéré	Faible	→

Le coin des actionnaires (1)

FICHE SIGNALÉTIQUE

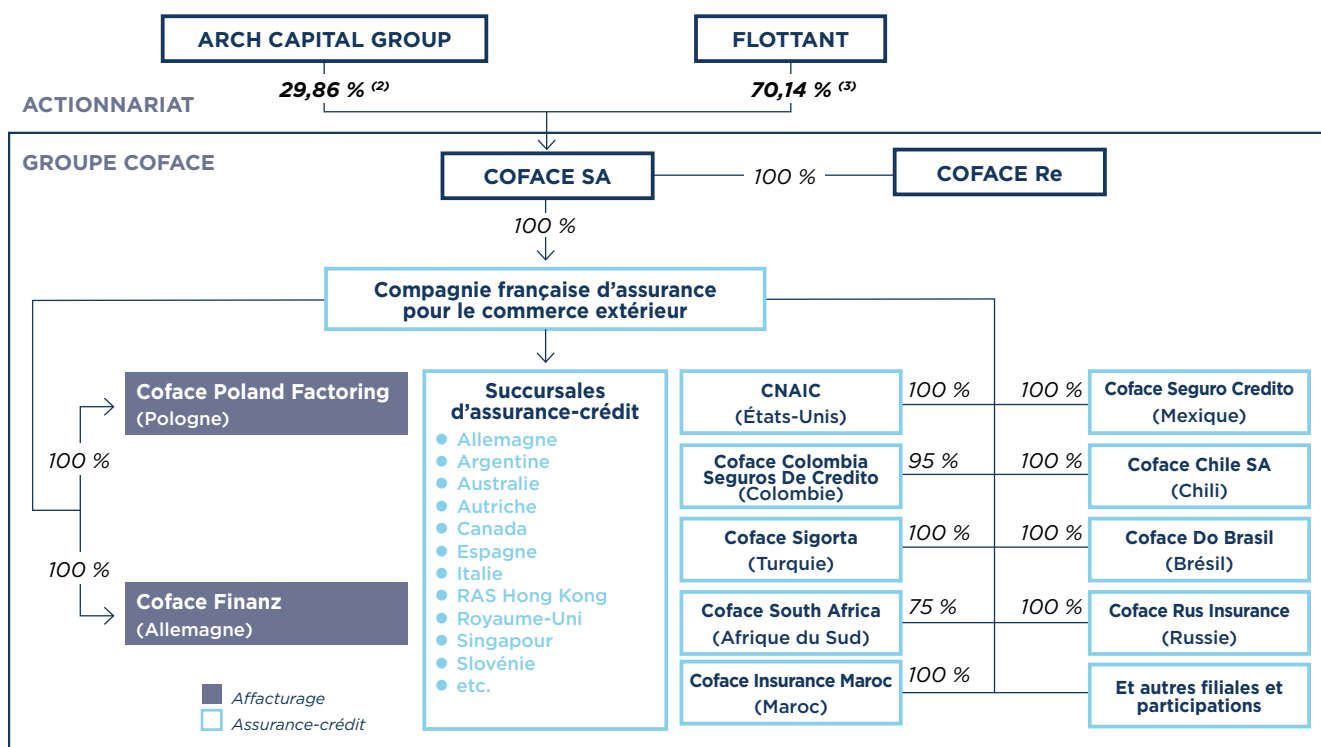
NÉGOCIATION	Euronext Paris (compartiment A), éligible au SRD
CODE	FR0010667147 (ISIN) ; COFA FP (Bloomberg)
INDICES BOURSIERS	SBF 120, CAC All Shares, CAC All-Tradable, CAC Financials, CAC Mid & Small, CAC MID 60, Next 150
NOMBRE D'ACTIONS	150 179 792
CAPITALISATION BOURSIÈRE	1 778 128 737 € *

* Cours retenu au 31 décembre 2023 : 11,84 €.

CALENDRIER FINANCIER

27 février 2024	après bourse	Résultats 2023
5 mars 2024		Présentation du plan stratégique
6 mai 2024	après bourse	Résultats T1-2024
16 mai 2024		Assemblée Générale 2023
22 mai 2024		Détachement du dividende
24 mai 2024		Paielement du dividende
5 août 2024	après bourse	Résultats S1-2024
5 novembre 2024	après bourse	Résultats 9M-2024

ORGANIGRAMME SIMPLIFIÉ



RENCONTRES AVEC LES INVESTISSEURS EN 2023

L'équipe des relations investisseurs dialogue avec la communauté financière (analystes, institutionnels et particuliers) tout au long de l'année lors de roadshows et conférences ainsi que lors de l'Assemblée générale des actionnaires.

110 institutions rencontrées	83 Meetings	7 Roadshows	10 Conférences
--	-----------------------	-----------------------	--------------------------

CONTACTS

Suivez-nous sur

- Site internet Groupe : <https://www.coface.com/fr>
- Section investisseurs : <https://www.coface.com/fr/investisseurs>

Direction des relations investisseurs

- Thomas JACQUET, responsable des relations investisseurs et agences de notations
Tel : +33 1 49 02 12 58 / Email : thomas.jacquet@coface.com
- Benoit CHASTEL, relations investisseurs manager
Tel : +33 1 49 02 22 28 / Email : benoit.chastel@coface.com

(1) L'intégralité de l'information réglementée est disponible sur le site Internet : <https://www.coface.com/fr/investisseurs>.

(2) Voir paragraphe 1.1 « L'historique du Groupe ».

(3) Voir paragraphe 7.1.3 « Auto-contrôle, auto-détention, et acquisition par la Société de ses propres actions ».