

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 30 juillet 2026

RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2026 :

**MOBILIZE FINANCIAL SERVICES POURSUIT SA DYNAMIQUE DE CROISSANCE
AU 1^{er} SEMESTRE 2026**

- Mobilize Financial Services enregistre une progression de 4,6 % du montant de ses nouveaux financements au premier semestre 2026 par rapport à la même période en 2025. Cette performance reflète l'amélioration du taux d'intervention et la dynamique de l'activité véhicules d'occasion.
- En enregistrant une hausse de 14,5 % du résultat avant impôts, Mobilize Financial Services confirme la solidité de sa stratégie et son engagement en faveur de solutions de financement et de services flexibles et compétitives.
- Cette croissance confirme la capacité de Mobilize Financial Services à accompagner efficacement la stratégie de ses partenaires constructeurs et le nouveau plan futuREady de Renault Group.

INDICATEURS CLÉS

Performance commerciale ⁽¹⁾

- Le montant des nouveaux financements progresse de 4,6 % par rapport au premier semestre 2025, porté par une hausse du taux d'intervention et la bonne performance de l'activité véhicule d'occasion.
- 649 293 dossiers ont été financés au premier semestre 2026, un volume en hausse par rapport à la même période de l'année précédente (+2,6 %).
- Le taux d'intervention sur les véhicules électrifiés atteint 44,9 % à fin juin 2026, soit un écart positif de 6,7 points par rapport aux autres motorisations.

Performance financière

- Les Actifs Productifs Moyens (APM)⁽²⁾ enregistrent une croissance de 5 % par rapport à fin juin 2025, confirmant la solidité du portefeuille.
- Le Produit Net Bancaire (PNB) s'établit à 1 273 M€, en progression de 11,8 % par rapport au premier semestre 2025.
- Le résultat avant impôts du groupe s'élève à 703 M€, en hausse de 14,5 % par rapport au premier semestre 2025.

« Les résultats du premier semestre 2026 illustrent la résilience de notre modèle et notre capacité à poursuivre une croissance soutenue dans un marché automobile en pleine mutation. Ils traduisent également l'engagement, l'expertise et l'agilité des équipes de Mobilize Financial Services, mobilisées chaque jour aux côtés de nos clients, de nos partenaires et de notre réseau de concessionnaires.

Nous abordons le second semestre avec confiance et détermination, pleinement engagés dans la mise en œuvre de notre stratégie et dans l'accompagnement du déploiement du plan stratégique futuREady de Renault Group.

Dans un environnement toujours plus exigeant et compétitif, la qualité de nos offres, notre performance opérationnelle et notre capacité à saisir les opportunités créées par futuREady constituent des leviers essentiels pour créer une valeur durable. » déclare Martin Thomas, Directeur général de Mobilize Financial Services.

Une activité commerciale en progression dans un marché automobile en profonde transformation

Dans un marché automobile en progression de 6,8 %⁽³⁾, les volumes de Renault Group, Nissan et Mitsubishi s'établissent à 1,14 million de véhicules, en léger recul (-3,8 %). Dans ce contexte, Mobilize Financial Services enregistre une croissance de 4,6 % du montant de ses nouveaux financements (hors cartes et prêts personnels), pour un total de 11,6 Md€, portée par la progression du taux d'intervention et la bonne performance de l'activité véhicules d'occasion. Le développement de notre activité commerciale doit s'inscrire dans les différents cycles de vie des véhicules.

Hors sociétés consolidées par mise en équivalence, le taux d'intervention s'élève à 40,8 %, en progression de 1,2 pt par rapport au premier semestre 2025. Le taux d'intervention sur les véhicules électrifiés est de 44,9 % à la fin juin 2025 soit +6,7 pts par rapport au taux d'intervention sur les autres types de motorisation.

Au total, 649 293 nouveaux dossiers ont été financés au premier semestre 2026, volume en hausse par rapport à la même période de 2025 (+2,6 %). L'activité Financements des véhicules d'occasion affiche une nette progression de 4,2 % par rapport au premier semestre 2025, pour s'établir à 160 284 dossiers financés.

Bénéficiant d'un marché du leasing opérationnel en croissance, Mobilize Lease&Co a atteint une flotte sous gestion en hausse de 2,4 % par rapport à la fin de l'année 2025.

Les Actifs Productifs Moyens (APM) atteignent 61,8 Md€, en hausse de 5 % par rapport au premier semestre 2025. Les APM liés à l'activité Clientèle (particuliers et professionnels) s'élèvent à 49,9 Md€ (+5,3 %), tandis que ceux liés à l'activité Réseau progressent de 3,6 %, pour atteindre 12 Md€.

Mobilize Financial Services a vendu 1,8 million de contrats de services et d'assurances, à fin juin 2026, en hausse de 1,5 % par rapport au premier semestre 2025. Cette hausse s'accompagne d'un recentrage sur les services à plus forte valeur ajoutée.

En cette première partie d'année, la dynamique commerciale continue de s'appuyer sur le déploiement et l'adaptation de nos offres d'assurance sur les marchés clés. Ces évolutions traduisent une approche pragmatique, centrée sur les usages et les besoins des clients tels que de nouveaux produits couvrant :

- En Allemagne, la protection du conducteur et la couverture des frais de remise en état des véhicules en fin de leasing,
- En France, l'extension de garantie pour véhicules d'occasion « Garantie 5/5 »⁽⁴⁾.

De plus, le déploiement réussi de nouvelles méthodes de gestion de la relation client dans plusieurs pays (en France, Espagne, Italie, Brésil, Portugal notamment) contribue au renforcement de la fidélisation des clients des marques du Groupe. La connaissance approfondie des parcours et des usages clients contribue à maintenir un niveau de recommandation élevé, avec un NPS⁽⁵⁾ de + 60 pts.

Une performance financière robuste malgré un environnement économique très contrasté

Au premier semestre 2026, le Produit Net Bancaire (PNB) de Mobilize Financial Services s'élève à 1 273 M€, en progression de 11,8 % par rapport à fin juin 2025. Cette performance résulte principalement d'une amélioration de la marge financière et de la croissance des encours. La contribution au PNB des activités de Services représente 27 % au premier semestre 2026.

Les frais de fonctionnement atteignent 406 M€, en hausse de 16 M€ par rapport à fin juin 2025. Rapportés aux Actifs Productifs Moyens (APM), les frais de fonctionnement représentent 1,32 %, en légère amélioration par rapport au premier semestre 2025 du fait de la croissance des actifs.

Le coût du risque total s'établit à 0,47 % de l'APM à fin juin 2026, contre 0,38 % à la même date en 2025.

Le résultat avant impôts s'établit ainsi à 703 M€ contre 614 M€ en 2025 du fait de la progression du PNB. La part des résultats des entreprises associées augmente légèrement de +2 M€.

Dans un contexte marqué par la prudence des investisseurs face aux incertitudes économiques et géopolitiques, le groupe a émis l'équivalent de 3,15 Md€ sur les marchés obligataires sur le premier semestre 2026. Ce montant se décompose en quatre émissions publiques senior en Euro respectivement de 3,8 ans (900 M€), 6,1 ans (900 M€), 8,2 ans (600 M€) et 5,2 ans en format green (750 M€). Par ailleurs, le groupe émet régulièrement dans ses filiales en refinancement local : Brésil, Corée, Maroc, Colombie et Argentine.

Enfin, l'activité de collecte d'épargne, lancée en 2012 et présente dans sept pays européens (Allemagne, Autriche, Espagne, France, Pays-Bas, Pologne et Royaume-Uni), continue de jouer un rôle clé dans la diversification des sources de refinancement. Au cours du premier semestre 2026, les dépôts collectés atteignent 30,6 Md€.

Les priorités stratégiques de Mobilize Financial Services contribuent aux ambitions de futuREady

Mobilize Financial Services ancre sa stratégie dans les ambitions de Renault Group qui visent à en faire la référence européenne des OEM (*Original Equipment Manufacturer*).

La stratégie de Mobilize Financial Services est structurée autour de quatre axes prioritaires et de deux leviers transversaux qui s'inscrivent pleinement dans le plan futuREady, le plan stratégique de Renault Group :

1. Croissance : renforcer le développement de nos activités et élargir notre présence à l'international

Mobilize Financial Services entend soutenir la croissance de Renault Group en renforçant sa présence dans les marchés stratégiques, en accélérant le développement de la location longue durée avec Mobilize Lease&Co et en enrichissant et diversifiant nos offres d'assurances et de services.

2. Technologie : accélérer notre transformation IT & Digitale

Mobilize Financial Services poursuit la modernisation de ses systèmes d'information afin d'unifier ses plateformes, simplifier ses processus et offrir des parcours clients toujours plus fluides et digitalisés. Cette transformation vise également à renforcer l'intégration avec l'écosystème Renault Group, accélérer l'exploitation de la donnée et de l'intelligence artificielle, et déployer des solutions communes à l'échelle internationale.

3. Excellence opérationnelle : améliorer la performance et l'expérience client

Mobilize Financial Services place l'efficacité opérationnelle au cœur de sa stratégie en simplifiant ses organisations, en industrialisant ses processus et en renforçant l'automatisation. L'objectif est d'offrir une expérience client plus fluide sur l'ensemble des cycles de vie des véhicules, de renforcer la fidélité aux marques du Groupe et de soutenir durablement la performance de l'entreprise.

4. Confiance : agir de manière responsable et durable

La confiance constitue un pilier central de la stratégie de Renault Group. Mobilize Financial Services entend protéger ses clients et ses partenaires grâce aux plus hauts standards de gestion des risques, d'éthique et de conformité. Cette ambition repose sur une gouvernance solide, une maîtrise rigoureuse des risques et l'intégration des enjeux environnementaux et sociaux dans l'ensemble de ses activités afin de soutenir une croissance responsable et pérenne.

À propos de Mobilize Financial Services

MOBILIZE FINANCIAL SERVICES, UNE BANQUE AUTOMOBILE DE CONFIANCE

Partenaire de financement, d'assurance et de services de Renault Group, Mobilize Financial Services construit la confiance automobile depuis plus de 100 ans.

Dès 1924, Louis Renault imagine une solution innovante pour rendre l'automobile accessible au plus grand nombre grâce au crédit. Depuis, Mobilize Financial Services accompagne particuliers, entreprises, concessionnaires et partenaires avec des solutions couvrant l'ensemble du cycle de vie du véhicule et contribuant à une mobilité plus durable.

Le Groupe

- 4 millions de clients
- Plus de 1 600 concessionnaires partenaires
- Plus de 4 000 collaborateurs
- Présence dans 35 pays

Chiffres clés 2025

- Plus de 1,2 million de dossiers financés (véhicules neufs et d'occasion)
- 3,6 millions de contrats de services et d'assurance vendus
- 59,3 milliards d'euros d'actifs productifs moyens

- 1 181 millions d'euros de résultat avant impôts
- 30 milliards d'euros de dépôts collectés, représentant 46,9 % des actifs nets

Les comptes consolidés résumés semestriels de RCI Banque Groupe au 30 juin 2026 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration du 28 juillet 2026. Les diligences d'examen limité sur les comptes consolidés semestriels résumés ont été effectuées.

Le présent communiqué de presse est disponible sur www.mobilize-fs.com dans la rubrique « Rapports et communiqués » de la page « Finance ».

Contacts presse

Fabrice Lenica

+33 (0)6 30 00 39 83

fabrice.lenica@mobilize-fs.com

William Servigne

+33 (0)6 17 26 32 12

william.servigne@mobilize-fs.com

Hopscotch Public Relations pour Mobilize Financial Services

+33 (0)7 82 59 38 73

mobilize@hopscotch.fr

[1] Hors sociétés mises en équivalence.

[2] Actifs productifs moyens : les APM correspondent aux encours productifs moyens de crédit et location financière auxquels sont ajoutés les actifs liés aux activités de location opérationnelle. Pour la clientèle, il s'agit de la moyenne des actifs productifs à fin de mois. Pour le réseau, il s'agit de la moyenne des actifs productifs journaliers

[3] Sur le périmètre d'activités de Mobilize Financial Services.

[4] Offre innovante permettant de bénéficier jusqu'à 5 ans de garantie sur des véhicules d'occasion de moins de 5 ans, à partir de 5 € par mois.

[5] Le Net Promoter Score (NPS) est le pourcentage de clients qui évaluent leur probabilité de recommander une entreprise, un produit ou un service à un ami ou à un collègue à 9 ou 10 ("promoteurs") moins le pourcentage évaluant cette probabilité à 6 ou moins ("détracteurs") sur une échelle de 0 à 10.