

2 août 2010

HSBC HOLDINGS PLC
RESULTATS SEMESTRIELS 2010 – CHIFFRES CLES

Une forte hausse de la rentabilité

- Le résultat avant impôt publié a plus que doublé à 11,1 milliards USD - 10 milliards USD¹ si l'on exclut l'impact de la revalorisation de la dette émise, en hausse de 34 %.
- Le résultat avant impôt à périmètre constant* est en hausse de 30 %, à 9,6 milliards USD (+2,2 milliards USD).
- Le résultat net part du groupe publié a aussi doublé et s'élève à 6,8 milliards USD.
- Les charges pour dépréciation de créances et autres provisions pour risques de crédit ont diminué de 6,4 milliards USD pour s'établir à 7,5 milliards USD, leur niveau le plus bas depuis le début de la crise financière.
- Le bénéfice par action a augmenté de 81 % pour atteindre 0,38 USD (premier semestre 2009 : 0,21 USD).
- Les dividendes annoncés au titre de la période s'élèvent à 2,8 milliards USD (16 cents par action ordinaire).

Un modèle de banque universelle qui produit des bénéfices sur toutes les phases du cycle économique

- Toutes les lignes de métier et toutes les régions ont été bénéficiaires, en dehors de l'Amérique du Nord².
- La Banque de financement, d'investissement et de marchés a, une fois de plus, enregistré de très bonnes performances.
- La Banque d'entreprises a été remarquablement bien placée pour participer au rebond du commerce international.
- Le repositionnement stratégique de la Banque de particuliers se traduit par une amélioration de sa rentabilité.
- Les profits élevés en Asie reflètent l'investissement consenti pour consolider la présence du groupe dans la région.

Une solidité financière qui est à la fois le cœur de notre philosophie et la clé de notre croissance future

- Les bénéfices réinvestis ont permis une croissance des fonds propres tier 1 de 6,0 milliards USD. Le ratio tier 1, à 11,5 pour cent, se situe bien au-dessus de l'objectif ; le ratio core tier 1 est de 9,9 pour cent.
- Solide capacité de refinancement, soutenue par le niveau des dépôts de la clientèle (1 150 milliards USD) et un ratio concours à la clientèle sur dépôts inférieur à 80 %.
- Les octrois de crédits sont en hausse dans toutes les régions depuis le 31 décembre 2009².

* Le terme de périmètre constant implique notamment l'élimination de l'impact de valorisation de la dette propre de HSBC au titre de la variation de son spread de crédit ainsi que les impacts liés aux acquisitions et cessions.

Elargir notre base de clientèle et investir pour le long terme

- La conquête de nouveaux clients est axée sur les besoins financiers internationaux :
 - Le nombre de clients HSBC Premier est en hausse à 3,9 millions, en ligne avec l'objectif de six millions fixé pour fin 2011.
 - Le nombre de clients entreprises a augmenté de 3,5 millions, dont 85 % des nouveaux clients dans les pays émergents.
- La place prépondérante de HSBC sur les marchés émergents a été confortée par de nouveaux investissements en Inde, en Chine, au Vietnam et au Kazakhstan.
- HSBC a confirmé son statut de première banque étrangère en Chine : ouverture de la 100^{ème} agence en Chine Continentale, participation à l'augmentation de capital de Bank of Communications et accroissement des positions dans les services liés au renminbi.
- HSBC est reconnue pour la troisième année consécutive comme la marque bancaire qui a le plus de valeur au niveau mondial³ et *Euromoney* lui a décerné la distinction de meilleure banque sur les marchés émergents ('Best Global Emerging Markets Bank').

¹ Profit avant impôt publié excluant la revalorisation de la dette émise liée au spread de crédit

² A périmètre constant.

³ Brand Finance Banking 500 2010 League Table.

HSBC HOLDINGS PUBLIE UN RESULTAT AVANT IMPOT DE 11 104 MILLIONS USD

HSBC a réalisé un résultat avant impôt de 11 104 millions USD, en hausse de 6 085 millions USD (+121 %) par rapport au premier semestre 2009.

La marge nette d'intérêts s'élève à 19 757 millions USD et est en baisse de 781 millions USD (-3,8 %) par rapport au premier semestre 2009.

Le produit net bancaire avant dépréciation de créances et autres provisions pour risques de crédit s'établit à 35 551 millions USD, soit une hausse de 810 millions USD (+2,3 %) par rapport au premier semestre 2009.

Les charges d'exploitation, d'un montant de 18 111 millions USD, ont augmenté de 1 453 millions USD (+8,7 %) par rapport au premier semestre 2009. A périmètre et taux de change constants, leur progression est de 5 %.

Le coefficient d'exploitation de HSBC est de 50,9 % contre 47,9 % au premier semestre 2009.

Les charges pour dépréciation de créances et autres risques de crédit (7 523 millions USD au premier semestre 2010), sont en recul de 6 408 millions USD par rapport à la même période de 2009.

Le Conseil d'administration a annoncé un deuxième acompte sur dividende de 0,08 USD par action ordinaire pour 2010, soit un montant distribué d'environ 1 401 millions USD.

Les ratios core tier 1 et tier 1 du Groupe demeurent solides (respectivement 9,9 % et 11,5 % au 30 juin 2010).

Au 30 juin 2010, le total de bilan du Groupe s'établissait à 2 418 milliards USD, en hausse de 54 milliards USD (+2,3 %) par rapport au 31 décembre 2009.

Ventilation des résultats par zone géographique

Résultat avant impôt

	Semestre au					
	30 juin 2010		30 juin 2009		31 décembre 2009	
	M USD	%	M USD	%	M USD	%
Europe	3 521	31,7	2 976	59,3	1 033	50,2
Hong Kong	2 877	25,9	2 501	49,8	2 528	122,7
Reste de l'Asie-Pacifique	2 985	26,9	2 022	40,3	2 178	105,7
Moyen-Orient	346	3,1	643	12,8	(188)	(9,1)
Amérique du Nord	492	4,4	(3 703)	(73,8)	(4 035)	(195,9)
Amérique latine	883	8,0	580	11,6	544	26,4
	11 104	100,0	5 019	100,0	2 060	100,0
Impôt	(3 856)		(1 286)		901	
Résultat semestriel	7 248		3 733		2 961	
Résultat net part du Groupe	6 763		3 347		2 487	
Résultat net part des minoritaires	485		386		474	

Ventilation des résultats par ligne de clientèle et par métier global

Résultat avant impôt

	Semestre au					
	30 juin 2010		30 juin 2009		31 décembre 2009	
	M USD	%	M USD	%	M USD	%
Banque de particuliers	1 171	10,5	(1 249)	(24,9)	(816)	(39,6)
Banque d'entreprises	3 204	28,9	2 432	48,5	1 843	89,5
Banque de financement, d'investissement et de marchés	5 633	50,7	6 298	125,5	4 183	203,0
Banque privée	556	5,0	632	12,6	476	23,1
Autres	540	4,9	(3 094)	(61,7)	(3 626)	(176,0)
	11 104	100,0	5 019	100,0	2 060	100,0

Présentation de Michael Geoghegan, Directeur général du Groupe

Les performances financières du Groupe sont en net progrès

HSBC a défini une stratégie claire et différenciée. Elle consiste à positionner le Groupe de manière à répondre aux besoins d'une économie mondiale en pleine mutation tout en conservant la solidité de nos fonds propres et de notre position de liquidité. C'est pourquoi notre priorité est de tirer parti de notre présence sans équivalent dans les pays émergents, tout en offrant à nos clients les moyens d'accéder à leurs comptes où qu'ils se trouvent dans un monde de plus en plus interconnecté. Si la performance d'HSBC a aussi fortement progressé au premier semestre de 2010, c'est en grande partie grâce à cette stratégie et au fait que nous avons réussi à repositionner et transformer nos activités pour la mettre en œuvre.

La Banque de particuliers et la Banque d'entreprises ont significativement amélioré leurs résultats, qui s'ajoutent à une performance une nouvelle fois très solide de la Banque de financement, d'investissement et de marchés. Le résultat avant impôt publié a plus que doublé par rapport au premier semestre 2009, et s'élève à 11,1 milliards USD en tenant compte de l'impact de la variation de la juste valeur de notre dette propre liée aux spreads de crédit. A périmètre constant¹, le résultat avant impôt s'élève à 9,6 milliards USD, en progression de 30% par rapport à l'an dernier, sous l'effet notamment d'une baisse significative des dépréciations pour risques de crédit.

Alors que se profile une refonte de la réglementation, les fonds propres et les dépôts de la clientèle seront des critères différenciants entre les banques qui auront les moyens de se développer et celles qui se feront distancer. C'est pourquoi, en tant que banque, préserver la solidité de notre bilan reste au cœur de notre philosophie. Nous avons ainsi renforcé nos fonds propres tier 1, en combinant le réinvestissement de nos profits opérationnels et l'émission d'instruments de capital. Nous avons porté nos ratios de fonds propres tier 1 à 11,5 % et core tier 1 à 9,9 % et les résultats des stress tests menés par le Committee of European Banking Supervisors (CEBS) en juillet² ont confirmé la solidité de nos fonds propres. Notre ratio de concours à la clientèle rapportés aux dépôts est resté stable en-dessous de 80 %, illustrant la solidité de notre capacité de refinancement et garantissant le maintien de notre position de liquidité.

Etant une des sociétés du secteur financier qui distribue le plus de dividendes, HSBC est conscient de l'importance de cette source de revenus pour tous ses actionnaires, et tout particulièrement les nombreux investisseurs particuliers. Nous avons annoncé au titre du premier semestre de cette année un montant de dividendes sur actions ordinaires de 2,8 milliards USD, lequel inclut un deuxième acompte sur dividende de huit cents (USD) par action ordinaire qui sera versé le 6 octobre 2010. Le rendement des fonds propres moyens, qui est en progression à 10,4 % sur la base des résultats publiés, s'établit à 9,3 % hors impact de la variation de la juste valeur de notre dette propre liée aux spreads de crédit. A mesure que nous réduisons nos portefeuilles en gestion extinctive, nous sommes convaincus que la fidélité des actionnaires de HSBC sera récompensée à moyen terme par une amélioration de la rentabilité, même si celle-ci devrait se situer plutôt dans le bas de notre fourchette d'objectifs.

Une fois de plus, les pays émergents ont tiré la reprise mondiale au premier semestre. Les investissements publics dans les infrastructures ont encore augmenté fortement tandis que les flux d'échanges et d'investissements transfrontaliers se poursuivaient. Nous avons continué à réorienter à un rythme régulier nos actifs vers les marchés émergents et à construire de nouvelles sources de revenus dans l'ensemble du Groupe, de manière à se positionner en vue d'une croissance durable.

Malgré la montée des incertitudes observée vers la fin du semestre dans le domaine économique, nous avons constaté une progression régulière de la demande de crédit, en particulier chez la clientèle d'entreprises. Cela se traduit à présent par une croissance de la production de prêts et nous pensons que cette tendance est appelée à se prolonger. Durant les six premiers mois de cette année, nous avons incorporé à notre bilan des actifs provenant de nos segments cibles qui ont largement compensé l'impact de la gestion extinctive des portefeuilles en liquidation. Nous avons augmenté nos prêts et créances à la clientèle dans toutes les régions et à hauteur de 4 % globalement par rapport à la fin de 2009. Sur le plan géographique, l'Asie a été la zone la plus dynamique avec une progression des prêts de 15 %. Dans la Banque d'entreprises, notre production de prêts a progressé globalement de 9 %.

Nous avons gagné des parts de marché dans le financement du commerce international, développé notre activité dans l'assurance et les métiers de la gestion patrimoniale et élargi notre offre de conseil en Banque de financement, d'investissement et de marchés. En conséquence, les commissions perçues ont progressé partout en dehors des Etats-Unis.

Au total, les revenus sont à peu près comparables à ceux du second semestre 2009. Cependant, comme nous le prévoyions, ils sont en retrait par rapport au premier semestre 2009 dont les conditions de marché avaient été exceptionnelles, en particulier pour la Banque de financement, d'investissement et de marchés. Cette évolution traduit notre capacité à réduire et à repositionner les portefeuilles de la Banque de particuliers pour diminuer le poids du crédit à la consommation et des autres prêts non garantis.

Alors que nous nous attachons en priorité à construire pour l'avenir une base d'actifs de grande qualité, il est réconfortant de constater que les charges pour dépréciation de créances sont tombées à leur plus bas niveau depuis le début de la crise financière. Leur montant a été presque divisé par deux, baissant de 6,8 milliards USD sur un an pour s'établir à 7,5 milliards USD. Cette baisse est la conséquence de la stabilisation de la conjoncture économique dont profitent beaucoup de nos clients et fait suite aux mesures que nous avons prises avant même le début de la crise pour réduire notre exposition aux prêts non garantis à l'exception de ceux qui avaient été consentis à nos principaux clients, pour nous retirer des activités déficitaires et pour resserrer les critères d'octroi des nouveaux crédits.

Nous avons continué à investir dans le développement de nos activités et la transformation de notre organisation tout en restant vigilants sur la maîtrise de nos coûts. C'est pourquoi notre coefficient d'exploitation, à 53,1 %, ne dépasse que de très peu notre objectif. Les coûts sont restés globalement stables si l'on exclut l'incidence d'un profit exceptionnel sur les engagements de retraite au premier semestre 2009, ainsi que les taxes prélevées par le Royaume-Uni et la France sur les bonus 2009 et un profit comptable aux Etats-Unis sur les engagements de retraite, qui ont été comptabilisés sur le semestre. Au total, les charges d'exploitation ont augmenté de 5 %.

Des bénéfices dans toutes les régions, en dehors de l'Amérique du Nord

La performance de l'Asie a fortement progressé, avec une hausse du résultat avant impôt de 20 %, à 5,6 milliards USD. Après la baisse accusée l'an passé, l'activité commerciale s'est redressée, la demande de crédit, de produits d'investissement et d'assurance a augmenté et nous avons continué à répondre aux besoins de financement croissants de nos clients. La part des bénéfices enregistrés en Asie hors Hong Kong a progressé de 50 %, témoignant ainsi du renforcement de notre présence dans la région.

En Amérique latine, le résultat avant impôt s'est accru de 36 %, à 0,9 milliard USD, soutenu essentiellement par l'amélioration de la situation du crédit dans la banque de détail, dans la mesure où nous avons placé en gestion extinctive les portefeuilles des clients présentant les risques les plus élevés.

Au Moyen-Orient, le résultat avant impôt affiche un repli de 39 %, à 393 millions USD, mais s'avère toutefois nettement supérieur à celui du deuxième semestre 2009. Les dépréciations de créances ont légèrement augmenté par rapport à l'année dernière, mais ont diminué de plus de la moitié par rapport au second semestre 2009 grâce à la baisse des cas de défauts. L'activité des clients a commencé à se redresser et nous pensons que la région présente un potentiel de croissance durable et soutenue.

En Europe, le résultat avant impôt affiche une forte hausse dans la Banque de particuliers, ainsi que dans la Banque d'entreprises. Globalement, il enregistre néanmoins un recul de 19 %, à 2,8 milliards USD, en raison d'une baisse des résultats de la Banque de financement, d'investissement et de marchés après le niveau exceptionnel atteint au premier semestre 2009.

Les bénéfices dégagés au Royaume-Uni représentent 52 % du total de l'Europe. Le volume de nos activités commerciales internationales a augmenté, de même que les prêts hypothécaires. La qualité de notre nouveau portefeuille de prêts hypothécaires est illustrée par un faible ratio loan-to-value, de 53 %.

L'Europe continentale représente 48 % du total du résultat avant impôt européen. Nous avons renforcé notre équipe dirigeante afin de pouvoir mieux nous concentrer sur les opportunités de croissance de la région et avons commencé à centraliser le traitement de nos opérations pour réaliser des économies d'échelle plus importantes. Malgré des conditions de marché difficiles et instables, HSBC a réussi à gérer ses expositions au risque souverain en Grèce, au Portugal, en Espagne et en Irlande, qui s'élevaient à 4 milliards USD. La qualité globale de notre portefeuille de dette souveraine reste élevée.

Nos résultats en Amérique du Nord ont progressé de près de 2 milliards USD et permis une réduction de notre perte avant impôt de 80 millions USD, ce qui constitue un signe encourageant pour notre activité aux Etats-Unis. Les dépréciations de créances ont nettement reculé et nous avons enregistré de manière générale des progrès notables dans le développement de nos activités récurrentes, en particulier les services HSBC Premier, les financements internationaux et la Banque de financement, d'investissement et de marchés, au travers de laquelle nous avons continué à répondre aux besoins de notre clientèle d'entreprises en Amérique latine.

Conformément à nos prévisions, les portefeuilles de crédit à la consommation aux Etats-Unis gérés en extinction ont continué à se réduire. L'encours total de ces portefeuilles a diminué de 10 milliards USD depuis la fin 2009, pour atteindre 69 milliards USD. Nous avons par ailleurs accepté en juillet de céder notre portefeuille américain de crédits automobiles et d'actifs apparentés à l'extérieur du Groupe. Cette cession devrait être effective au troisième trimestre 2010.

Des bénéfices dans toutes les lignes de métier

Soutenue par l'amélioration de notre situation aux Etats-Unis, la Banque de particuliers renoue avec les bénéfices pour la première fois depuis 2 ans. Le résultat avant impôt s'élève à 1,2 milliard USD, soit une progression de 2,5 milliards USD par rapport à l'an passé. Nous avons bénéficié du redressement de la situation du crédit, grâce notamment à l'amélioration de nos procédures de recouvrement. La distribution de nos produits de gestion patrimoniale, d'assurance et de prêts hypothécaires a progressé, tout comme le montant des dépôts de nos clients.

Le résultat avant impôt de la Banque d'entreprises s'inscrit également en forte hausse : à 3,1 milliards USD, il progresse de 40 %, reflétant non seulement l'amélioration de la conjoncture économique, mais aussi la gestion de portefeuilles active. Il a été en outre soutenu par notre gestion active des portefeuilles tout au long de la crise, la solidité de nos revenus et les progrès réalisés dans la reconstruction de notre bilan au travers d'une croissance sélective de l'offre de prêts.

Malgré un résultat avant impôt en repli de 13 %, à 5,6 milliards USD, la Banque de financement, d'investissement et de marchés enregistre sa deuxième meilleure performance semestrielle, témoignant ainsi du succès de notre stratégie qui est centrée sur le financement et s'appuie principalement sur les marchés émergents. Son activité demeure largement diversifiée, la source de revenus la plus importante ne représentant que 20 % du total. Les revenus tirés de la gestion du bilan ont diminué mais restent solides et nous disposons de différentes possibilités pour redéployer efficacement nos liquidités.

Dans la Banque privée, le résultat avant impôt est en baisse de 13 %, à 0,6 milliard USD, essentiellement en raison de l'impact du niveau très bas des taux d'intérêt. La collecte nette s'élève néanmoins à 7,3 milliards USD et provient majoritairement des marchés émergents.

Tirer parti des atouts qui font notre différence

Au sein du Groupe HSBC, nous savons ce qui nous distingue des autres banques et entendons tirer parti des atouts qui nous permettent de servir aux mieux les intérêts de nos clients.

Relier entre eux nos clients au-delà des frontières

Alors que nous constatons que d'autres entreprises, dans tous les secteurs, s'efforcent d'étendre leur activité à l'échelle mondiale, nous pouvons nous féliciter de bénéficier d'un rayonnement global, fruit de 145 ans d'activité en tant que banque internationale. Nous travaillons constamment à exploiter les connectivités que nous offre cette position afin de répondre au mieux aux attentes de nos clients internationaux.

La Banque de financement, d'investissement et de marchés illustre parfaitement cette stratégie. Notre réseau mondial nous permet en effet de proposer à nos clients des services de financement ou de règlement transfrontaliers dans le monde entier tout en bénéficiant de l'expérience de nos principales salles des marchés dans les grands centres financiers que sont Londres, Paris, New York ou Hong Kong. Nous avons ainsi pu accroître la part des revenus dégagés sur les marchés émergents, de 35 à 37 % depuis l'année dernière.

Renforcer notre position de principale banque des marchés émergents

En juillet, *Euromoney* a salué l'importance de la présence de HSBC dans les régions du monde à croissance rapide en distinguant le Groupe comme *Best Emerging Markets Bank* (meilleure banque des marchés émergents). Nous avons continué à nous redéployer dans l'ensemble de ces régions au cours du premier semestre et nous estimons qu'elles devraient représenter la plus grande partie de la croissance mondiale dans un avenir proche.

Il n'y a pas de marché plus stratégique pour HSBC que celui de la Chine au sens large. Nous continuons à consolider et à préserver notre position de principale banque internationale en Chine continentale, où nous avons ouvert la centième agence HSBC et un nouveau siège à Shanghai. Nous tirons parti de nos partenariats stratégiques et avons acquis la totalité de nos droits de souscription « H-shares » lors de l'augmentation de capital de Bank of Communications. Nous avons également créé une filiale à Taiwan afin de compléter les plates-formes dont nous disposons déjà à Hong Kong et en Chine continentale et d'élargir notre accès à cette région.

Nous sommes également déterminés à étendre notre présence en Inde et avons annoncé en juillet notre troisième investissement dans ce pays en deux ans, avec l'acquisition des activités indiennes de banque de détail de Royal Bank of Scotland. Notre position sur le troisième plus grand marché asiatique sera ainsi considérablement renforcée et nous aurons accès à 1,1 million de clients supplémentaires. Sous réserve de l'obtention des accords des autorités réglementaires nécessaires, cette opération devrait être finalisée au premier semestre 2011.

Nous avons par ailleurs annoncé en juin dernier une acquisition qui nous permettra d'accroître notre présence au Kazakhstan, un pays à croissance rapide qui entretient d'importants liens commerciaux avec la Chine continentale.

Préserver notre solidité financière

La crise financière a particulièrement mis en évidence l'importance d'une liquidité stable. Les dépôts ont toujours constitué pour HSBC la base de toutes nos activités et ils continueront de soutenir notre croissance future.

Le fait que nous ayons accru nos encours de dépôts de 3 % sur la période, à 1 147 milliards USD, dans un contexte de faible niveau des taux d'intérêt et de forte concurrence entre les différents services d'épargne, atteste de la solidité de notre marque. L'impact sur notre résultat de la diminution des marges sur dépôts reste significatif, mais je suis convaincu que HSBC est une banque bien positionnée pour tirer parti de la hausse progressive des taux d'intérêt. Notre position de liquidité, qui s'avère aussi importante que nos rendements financiers, nous permettra de saisir les opportunités de croissance qui apparaîtront, notamment en Asie, où nous possédons une assise financière particulièrement solide.

Constituer notre clientèle de demain

Parvenir à satisfaire les attentes de ses 180 millions de clients patrimoniaux est la principale opportunité actuelle de la Banque de particuliers. Généralement très mobile, cette clientèle a des exigences en termes de services transfrontaliers que notre position de banque mondiale nous donne la possibilité de satisfaire.

L'offre HSBC Premier constitue notre produit phare dans ce domaine et nous sommes aujourd'hui en ligne avec notre objectif d'atteindre 6 millions de clients d'ici fin 2011. Le nombre de clients HSBC Premier a augmenté de 100 000 au mois de juin, atteignant 3,9 millions à la fin de la période. Les revenus dégagés par ces services peuvent être plus de quatre fois supérieurs à ceux générés par un compte classique dans l'environnement de taux actuel. Les produits de gestion patrimoniale représentent par ailleurs une part croissante des revenus HSBC Premier et soulignent notre capacité à concevoir et à proposer une offre complète de produits à valeur ajoutée répondant aux besoins de nos clients patrimoniaux tout au long de leur vie. Soucieux de préparer le long terme, nous avons lancé HSBC Advance dans 22 pays, une proposition mondiale qui s'adresse à la prochaine génération de potentiels clients HSBC Premier.

Compte tenu de la reprise des volumes commerciaux et de la mobilité des investissements internationaux, un nombre croissant d'entreprises continue de s'adresser à HSBC afin de tirer parti de notre envergure mondiale et de notre connectivité entre le monde émergent et les marchés développés. Dans la Banque d'entreprises, nos clients internationaux induisent généralement plus du double de revenus par rapport aux entreprises centrées sur leur marché domestique, et nous avons augmenté cette base de clientèle de 16 %. Notre stratégie de croissance repose également sur le renforcement de nos relations avec les petites et moyennes entreprises et nous avons accru le nombre de ces clients de 3 %, à 3,3 millions, 84 % des nouveaux clients se situant dans les marchés émergents.

Concernant la Banque de financement, d'investissement et de marchés, nous privilégions les relations avec des clients internationaux pour lesquels nous sommes le plus à même de répondre à la demande de services financiers et qui nous offrent les meilleures perspectives d'accroissement de nos revenus. La Banque privée et la Banque de financement, d'investissement et de marchés ont créé un partenariat spécifique pour les family-offices, permettant d'assurer une gestion plus complète et globale des relations avec nos clients les plus fortunés. La Banque privée a par ailleurs continué à élargir ses activités sur les marchés émergents et a été distinguée *Best Global Wealth Manager* (Meilleur Gestionnaire de Fortune Mondial) par *Euromoney* en juillet.

Construire pour l'avenir des sources de revenus durables

Le développement de notre gamme de produits et de services s'articule autour d'une compréhension très claire de nos clients et de leurs besoins futurs. Nous ciblons les domaines où nous savons que HSBC dispose d'atouts distinctifs, qui recèlent un potentiel d'accroissement des revenus suffisant pour faire la différence et offrent les meilleures perspectives de rentabilité compte tenu des risques.

Elargir notre offre de gestion patrimoniale

On assiste, sur la plupart de nos marchés clés, à un allongement de la durée de vie, suscitant une demande de produits financiers à plus long terme. Cette évolution constitue une importante opportunité de développement de notre activité de gestion patrimoniale. Nous gagnons des parts de marché sur des marchés clés, notamment Hong Kong, le Royaume-Uni et le Canada et nous développons de nouveaux produits pour satisfaire les besoins de la clientèle HSBC Premier. En 2009, nous avons lancé HSBC World Selection, un fonds multigérants géré de manière dynamique, offrant une gamme diversifiée d'actifs internationaux à notre clientèle locale de particuliers. Au cours du premier semestre 2010, nous avons porté à 21 le nombre de pays où ce fonds est distribué et augmenté de 59 % le montant des actifs sous gestion, à 4,1 milliards USD. Nous avons également lancé cinq nouveaux ETF ('Exchange Traded Funds') et, en juillet, dans le cadre de notre démarche visant à donner à notre clientèle de particuliers un accès à faible coût aux marchés mondiaux, nous avons annoncé le lancement de notre premier ETF marchés émergents pour le Brésil.

Mettre en place nos plate-formes d'assurance pour les marchés émergents

Alors que la demande de produits d'assurance est de plus en plus forte sur les marchés émergents, nous investissons dans l'avenir, avec des résultats très encourageants, notamment en Asie et en Amérique Latine. De fait, nous avons pour ambition de devenir le premier groupe international de bancassurance en Asie au cours de la prochaine décennie.

Notre stratégie intégrée dans la bancassurance nous a déjà permis de parvenir au premier rang du secteur de l'assurance vie à Hong Kong. En Chine continentale, HSBC Life s'est rapidement développée dès sa première année d'existence. En Inde, notre joint venture avec Canara Bank et Oriental Bank of Commerce se classe, deux ans après sa création, parmi les 12 premiers assureurs internationaux du pays. Soulignant une nouvelle fois notre engagement en Asie, nous avons renforcé notre présence au Vietnam en janvier – une des économies les plus dynamiques de l'ASEAN – en portant de 10 à 18 % notre participation dans Bao Viet Holdings.

En Amérique Latine, nous avons enregistré une augmentation des ventes de produits d'assurance, et nous avons poursuivi notre stratégie consistant à adapter notre offre aux différents segments de clientèle. De fait, nous avons lancé avec succès de nouveaux produits au Mexique et au Brésil.

Renforcer notre position de leader dans les échanges internationaux

Les échanges commerciaux internationaux sont appelés à croître plus vite que le PIB dans l'avenir prévisible et nos études internes montrent que les besoins de financement de la plupart des entreprises de taille moyenne sont en forte augmentation dans ce domaine. Notre réseau mondial et notre bonne connaissance des particularités locales nous permettent de répondre à ces besoins. Les volumes d'activité liés aux exportations enregistrés par HSBC ont maintenu leur croissance régulière, nous permettant progressivement de gagner des parts de marché sur la période.

Nous avons entrepris d'allouer les ressources en personnel et les compétences de façon à accompagner au mieux l'intensification des échanges entre les pays émergents et les économies développées. En tant que première banque internationale sur les marchés émergents, nous sommes également particulièrement bien placés pour soutenir le développement des échanges 'Sud-Sud'. Dans la Banque d'entreprises, nous observons une forte augmentation des échanges commerciaux entre l'Amérique Latine et la Chine continentale, et nous transférons des collaborateurs depuis l'Europe, les Etats-Unis et l'Amérique Latine vers la Chine continentale et Hong Kong. De même, dans la Banque de grande clientèle, nous avons transféré des collaborateurs depuis nos bureaux en Amérique Latine vers nos bureaux en Chine continentale et réciproquement, nous avons mis en place un desk « Chine » au Brésil.

Capter l'accroissement des flux provenant de Chine continentale

Je suis convaincu qu'au cours de la prochaine génération, le réveil économique de la Chine modifiera en profondeur la physionomie des échanges commerciaux. De fait, nous prévoyons que les échanges commerciaux entre la Chine continentale et le reste du monde progresseront à un rythme annuel de quelque 13 % au cours des cinq prochaines années pour atteindre 5 000 milliards USD.

Sur les douze derniers mois, environ la moitié des nouveaux clients de la Banque d'entreprises à Hong Kong est constituée d'entreprises de Chine continentale cherchant à se développer à l'international. Nous nous sommes également fixés pour objectif de devenir la principale banque internationale sur les échanges commerciaux, les règlements et les émissions obligataires libellés en renminbi, à mesure que la réglementation évolue et que se développe progressivement le marché offshore en renminbi. À Hong Kong, HSBC a acquis une part significative du marché de la compensation transfrontalière et nous prévoyons de gagner de nouvelles parts de marché au second semestre 2010. En juin, nous avons effectué la première transaction transfrontalière en renminbi au Royaume-Uni, et nous prévoyons de devenir la première banque internationale à effectuer des transactions entre les six continents. En juillet, nous avons également agi en qualité de chef de file et teneur de livres pour effectuer la première émission de certificats de dépôt offshore en renminbi,

qui constituent un nouveau support d'investissement permettant aux acteurs de marché de gérer leur risque de portefeuille.

Construire notre plate-forme actions

Au cours des 15 dernières années, HSBC a créé une plate-forme obligataire de dimension mondiale sur les marchés internationaux les plus dynamiques, une performance saluée par *Euromoney* qui nous a attribué le prix de 'Best Emerging Markets Debt House' en juillet. Nous avons maintenant entrepris de tirer parti de ces relations clients par la mise en place coordonnée et sélective de notre plate-forme actions à travers les activités de Conseil, de Marchés primaire action, de Recherche et de Distribution. Nous développons notre activité à Hong Kong, en Chine continentale, en Inde, au Moyen-Orient, au Brésil et au Mexique et nous renforçons notre activité européenne au Royaume-Uni, en France et en Allemagne. Ceci nous permettra d'offrir une gamme complète de produits actions aux clients institutionnels clés ainsi qu'à la clientèle de particuliers et d'entreprises et aux clients de la banque privée. Au cours de la période, nous avons effectué des recrutements clés, nous avons continué à investir dans notre plate-forme de trading et nos infrastructures, et nous avons gagné des parts de marché en Asie et en Europe.

Renforcer notre position de leader dans la finance islamique

La finance islamique se développe rapidement, avec une croissance annuelle supérieure à 20 %. Implantée avec succès au Moyen-Orient, en Asie-Pacifique et en Europe, HSBC Amanah constitue l'offre islamique la plus importante et la plus complète de toutes les banques internationales. Nous avons encore élargi notre gamme de produits auprès de notre clientèle, et pouvons nous prévaloir de l'attribution par *Euromoney* des prix 'Best International Islamic Bank' et 'Best Sukuk House' pour 2010. Au premier semestre, nous avons été numéro un mondial dans les émissions de sukuk et nous avons lancé une offre Amanah Premier sur quatre marchés au Moyen-Orient et deux marchés en Asie Pacifique. En juillet, nous avons ouvert notre première succursale dédiée à la finance islamique au Qatar, quatrième pays d'implantation de nos succursales dédiées, afin de satisfaire la totalité des besoins en services bancaires islamiques.

Transformer nos infrastructures

À l'évidence, nos efforts pour élargir notre clientèle et développer notre offre de produits et de services ne peuvent être couronnés de succès que si nous continuons à investir dans l'amélioration des services que nous offrons à nos clients et dans l'accroissement de notre productivité.

Avant tout, nous nous efforçons sans cesse d'améliorer la perception par nos clients de la qualité et de la régularité de nos services. Cette année, nous avons prévu de rénover ou d'agrandir plus de 1 000 agences, dont plus de 200 au Royaume-Uni. Par ailleurs, nous avons lancé un programme d'investissement de plus de 500 millions USD sur trois ans dans notre réseau d'agences en Amérique Latine. Nous avons commencé à prendre des mesures pour améliorer la procédure d'ouverture des comptes dans notre réseau d'agences ce qui, à terme, devrait laisser plus de temps à nos collaborateurs pour se consacrer aux besoins des clients.

Nous investissons également dans l'augmentation de nos effectifs en contact avec la clientèle, afin d'améliorer la gestion de la relation client et de développer l'activité. Dans les Services financiers pour les particuliers, nous comptons recruter cette année 1 000 conseillers de clientèle et autres collaborateurs en contact avec la clientèle en vue de soutenir le développement de l'offre HSBC Premier. Dans la Banque privée, nous avons mis en place un programme sur trois ans visant à accroître de 500 personnes les effectifs en contact avec la clientèle sur nos marchés clés en Asie, en

Amérique Latine et au Moyen-Orient. Dans la Banque d'entreprises, nous avons décidé de recruter jusqu'à 500 gestionnaires de clientèle et spécialistes métiers pour soutenir le développement de notre activité au Brésil et au Mexique.

Dans le même temps, nous avons lancé un processus de transformation de notre organisation destiné à améliorer notre productivité et à développer les synergies. En Amérique Latine, nous avons entrepris de relier entre eux les différents sites de la région afin de renforcer notre compétitivité face aux concurrents locaux plus importants. Par exemple, nous avons procédé à la centralisation de nos opérations de financements commerciaux au Panama, ce qui nous a permis de proposer à notre clientèle dans plusieurs pays une offre de services de meilleure qualité et plus homogènes. Nous avons adopté un nouveau dispositif de recouvrement de créances par téléphone, ce qui nous a permis de diffuser au sein du Groupe les bonnes pratiques mises en œuvre aux Etats-Unis. De fait, au Moyen-Orient, cette démarche nous a permis de réduire de 40 % le nombre d'appels vers les clients.

Nous avons également continué à améliorer nos canaux de distribution directs, conduisant un million de PME clientes à utiliser notre plate-forme de Services bancaires en ligne dédiés aux entreprises. De même, le nombre d'utilisateurs de HSBCnet, notre plate-forme en ligne pour la clientèle de grandes entreprises, a augmenté de 17 % à 55 000.

Grâce à ces initiatives importantes et au dévouement et au professionnalisme de tous nos collaborateurs, nous avons obtenu des progrès tangibles dans le taux de satisfaction de nos clients. Parmi les clients de la banque d'entreprises, nous avons amélioré nos indicateurs d'appréciation de la marque sur plusieurs segments cibles. Parallèlement, parmi les clients particuliers, nous avons pour ambition de nous classer parmi les trois premiers acteurs en termes de recommandation des clients sur chacun des 15 marchés que nous suivons, ce qui est déjà le cas pour neuf d'entre eux. Toutes ces mesures contribuent à l'amélioration de la force de notre marque et nous nous félicitons d'avoir été désignés première marque bancaire par *Brand Finance* pour la troisième année consécutive en 2010.

Positionnés pour faire face aux évolutions de l'économie et aux changements réglementaires

Les perspectives de croissance faible dans plusieurs pays occidentaux devraient continuer de peser sur la demande mondiale. Toutefois, à l'heure où ces pays mettent en place des programmes d'austérité, nous estimons que les perspectives sont excellentes sur les marchés émergents – aussi bien à court qu'à long terme. Il est possible que les taux de croissance ne restent pas aux niveaux très élevés observés actuellement, mais je suis convaincu que les autorités des grandes économies telles que la Chine ont la volonté de continuer à favoriser une croissance durable et à soutenir la demande intérieure.

Les évolutions réglementaires commencent à prendre forme. Grâce à la solidité de ses fonds propres, HSBC est très bien placé pour faire face à cette évolution. HSBC se prépare à traverser une période caractérisée par une surveillance intense des banques occidentales, à la fois par l'opinion publique et par les responsables politiques, et par un environnement complexe en termes de conformité, entraînant une intervention accrue des régulateurs. Parallèlement, il devient de plus en plus urgent de finaliser les contours du nouveau cadre réglementaire mondial, tant pour le secteur que pour les autorités de supervision. Il importe de clarifier la situation, même s'il ne fait pas de doute que la réforme évolue globalement dans le bon sens. Notre responsabilité collective à présent est de bien ajuster les détails et le calendrier afin de ne pas entraver les flux commerciaux et les flux de capitaux et de permettre aux banques de jouer pleinement leur rôle dans le financement de ces flux, favorisant ainsi la croissance de l'économie.

Le monde occidental comprend aujourd'hui qu'il ne détient pas toutes les réponses. L'engagement du G20 à poursuivre le programme des réformes est un facteur encourageant, d'autant que les responsables politiques des marchés émergents y jouent un rôle croissant. Il est indispensable selon nous que les mêmes règles s'appliquent aux différents membres du G20, au risque sinon de créer des distorsions de concurrence entre les établissements, en fonction de la localisation de leur siège social. Dans un contexte de marché mondialisé où les entreprises et les personnes sont mobiles, un pays ne peut pas se permettre de décider seul d'un programme de réforme sans tenir compte des éventuelles conséquences sur l'économie.

Enfin, nous pensons que les résultats enregistrés par HSBC au cours de la décennie écoulée, et pendant la dernière crise, démontrent le bien-fondé du modèle de banque universelle diversifiée. Si nous avons réussi à traverser plusieurs tempêtes dans différentes régions et différents secteurs, c'est précisément grâce à l'ampleur et la diversité de nos activités. Alors que la forme à donner au nouveau cadre réglementaire continue de faire débat, nous restons convaincus que le système financier a besoin de banques « suffisamment grandes pour résister ». Les banques mondiales dont la gestion est rigoureuse contribuent non seulement à la stabilité financière mais permettent également de soutenir la croissance économique en répondant aux différentes attentes des clients, dans un monde globalisé et interconnecté.

¹ Sauf mention contraire, les résultats financiers sont indiqués à périmètre constant.

² Toutes les références au mois de juillet concernent juillet 2010.

Semestre arrêté au		Semestre arrêté au		
30 juin 2010		30 juin 2010	30 juin 2009	31 décembre 2009
M GBP	M HKD	M USD	M USD	M USD
Données semestrielles				
7 284	86 300	11 104	5 019	2 060
4 436	52 562	6 763	3 347	2 487
2 139	25 344	3 261	2 728	2 911
A la clôture				
90 674	1 058 588	135 943	118 355	128 299
103 309	1 206 097	154 886	155 186	155 729
850 183	9 925 599	1 274 637	1 292 494	1 283 906
1 613 108	18 832 501	2 418 454	2 421 843	2 364 452
717 201	8 373 081	1 075 264	1 159 274	1 133 168
GBP	HKD	USD	USD	USD
Par action				
0,25	2,95	0,38	0,21	0,13
0,25	2,95	0,38	0,21	0,13
0,12	1,40	0,18	0,18	0,16
4,90	57,23	7,35	6,63	7,17

Informations sur les actions

Actions ordinaires émises d'une valeur nominale de 0,50 USD	17 510 M	17 315 M	17 408 M
Capitalisation boursière (milliards USD)	161	141	199
Cours de clôture de l'action (GBP)	6,152	5,025	7,09

	Sur 1 an	Sur 3 ans	Sur 5 ans
Performance globale de l'action au 30 juin 2010 ²	126,9	90,3	102,6
Indices de référence :			
FTSE 100	119,8	83,8	115,8
MSCI World	110,8	70,6	103,1
MSCI Banks	106,9	48,6	68,9

¹ Conformément aux normes IFRS, le dividende par action de 0,18 USD qui est indiqué dans les états financiers correspond au total des dividendes déclarés au cours du premier semestre 2010. Il est le quatrième acompte sur dividende au titre de 2009 et le premier au titre de 2010.

² La performance globale de l'action est définie à la page 19 de l'Annual Report and Accounts 2009.

	Semestre arrêté au		
	30 juin	30 juin	31 décembre
	2010	2009	2009
	%	%	%
Ratios de performance			
Rendement des capitaux investis moyens ¹	9,4	5,0	3,3
Rendement des fonds propres moyens	10,4	6,4	4,3
Rendement après impôt de l'actif moyen	0,62	0,31	0,24
Rendement après impôt de l'actif moyen pondéré par les risques	1,33	0,66	0,51
Ratios de rentabilité et de ventilation des revenus			
Coefficient d'exploitation	50,9	47,9	56,4
En pourcentage des produits d'exploitation :			
– marge nette d'intérêt	48,6	51,0	52,6
– commissions nettes	20,9	20,9	24,1
– revenu des portefeuilles de transaction	8,7	15,5	9,4
Capital ratios			
– Ratio core tier 1	9,9	8,8	9,4
– Fonds propres Tier 1	11,5	10,1	10,8
– Total des fonds propres	14,4	13,4	13,7

¹ *Le rendement des capitaux investis moyens est fondé sur le résultat net part du groupe. Les capitaux investis moyens correspondent aux fonds propres moyens après réintégration aux réserves du goodwill précédemment passé en perte, après déduction de la valeur moyenne des actions préférentielles émises par HSBC Holdings et déduction/(réintégration) du montant moyen des réserves pour plus- ou moins-values latentes sur les opérations de couverture de flux pour leur part efficace et sur les titres disponibles à la vente. Cette mesure donne une estimation des capitaux initiaux investis ainsi que des résultats ultérieurs.*

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter:

Group Management Office – Londres

Richard Beck
Director of Group Communications
Téléphone : +44 (0)20 7991 0633

Patrick McGuinness
Head of Group Press Office
Téléphone : +44 (0)20 7991 0111

Alastair Brown
Manager Investor Relations
Téléphone : +44 (0)20 7992 1938

Hong Kong

David Hall
Head of Group Communications (Asia)
Téléphone : +852 2822 1133

Gareth Hewett
Deputy Head of Group Communications
(Asia)
Téléphone : +852 2822 4929

Chicago

Lisa Sodeika
Executive Vice President
Corporate Affairs
Telephone : +1 224 544 3299

Paris

Chantal Nedjib
Director of Communications
Telephone : +33 1 40 70 77 29

Gilberte Lombard
Investor Relations Director
Telephone : +33 1 40 70 22 57