

# CCF

## Résultats 2003

Paris, le  
1er mars 2004

# Sommaire

▤ RESULTATS DU GROUPE

▤ RESULTATS DES METIERS



# Résultats du groupe



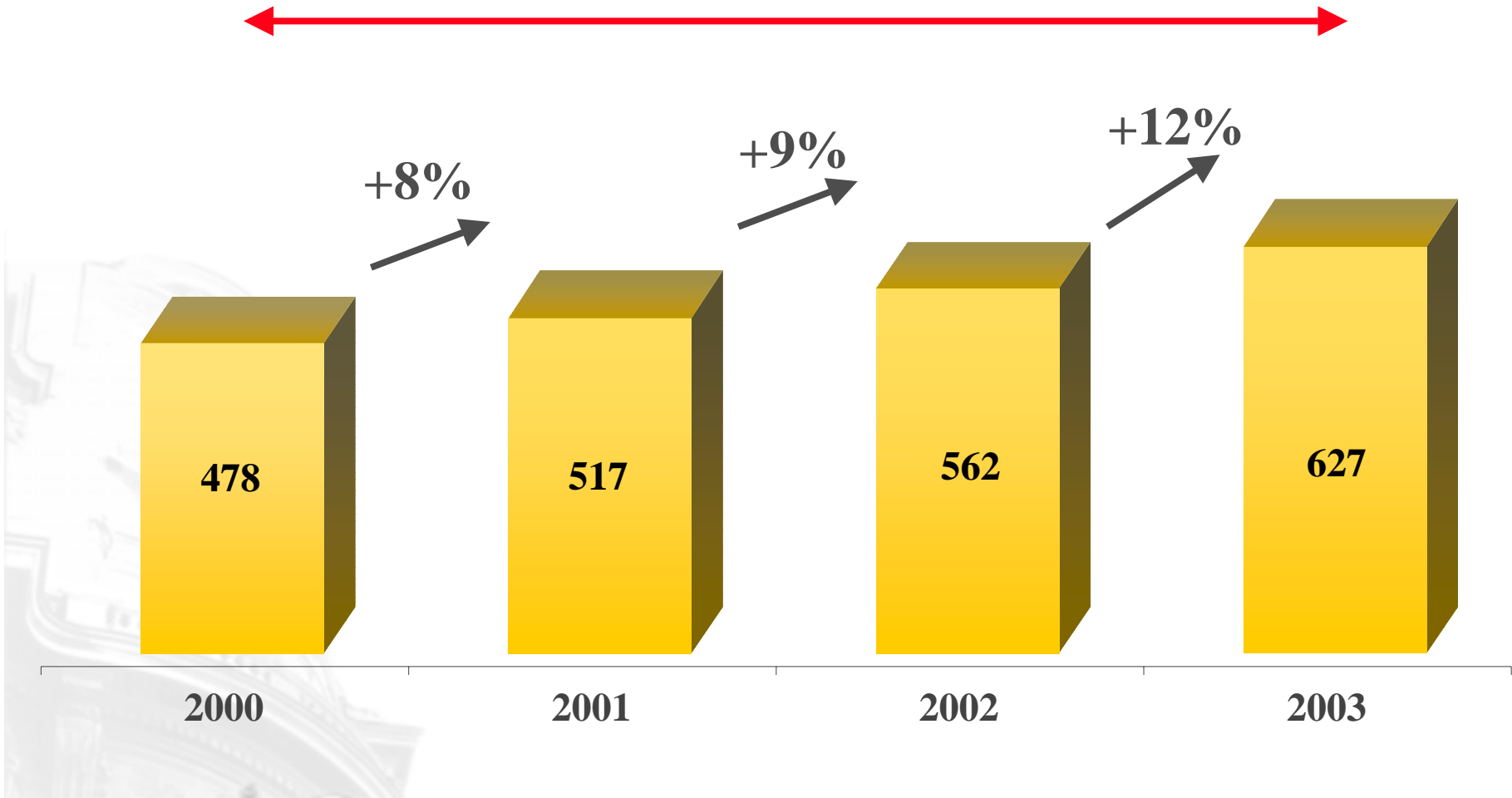
# Faits marquants de l'année 2003

- ▄ Nouvelle croissance du bénéfice net (+11,7%) pour la 20<sup>ème</sup> année consécutive.
- ▄ En 11 ans (1992-2003), le bénéfice net du CCF a été multiplié par 4,2 soit une croissance annuelle moyenne de 14%.
- ▄ Bonne progression du RBE, hors activités de portefeuille (+11,3%).
  - Nouvelle année de croissance du RBE des réseaux bancaires (+17,3%) en raison du très bon positionnement des différents réseaux.
  - Forte hausse des activités de Grande Clientèle (RBE : +29,3%), avec une nouvelle amélioration des positions du groupe.
  - Performances commerciales remarquables de la Gestion d'Actifs grâce aux synergies avec le Groupe HSBC (encours gérés : +28,9% à 47,3 milliards d'euros).
  - Création de HSBC Private Bank France, avec la fusion des quatre entités de banque privée du CCF.
- ▄ Alourdissement du coût du risque, qui se maintient toutefois à un niveau modéré.
- ▄ Investissements importants pour moderniser les systèmes informatiques.

# Évolution du résultat net comptable\*

En Millions €

2000 – 2003 : +31%



\*French Gaap

# Présentation des comptes du CCF

- ❧ A la différence des années précédentes, marquées par des changements significatifs de périmètre, les résultats 2003 et 2002 ne sont pas retraités des changements de périmètre limités intervenus entre les deux exercices.
- ❧ Les frais généraux 2002 ont été retraités pour être présentés à méthode comptable homogène avec ceux de 2003 sur deux postes qui, antérieurement étaient classés en « résultats exceptionnels », et sont désormais intégrés dans les frais généraux : coûts des stock options et contribution au mécanisme de solidarité bancaire.  
Le montant de ces deux postes était de 19 M€ en 2002 (13,2 M€ en 2003).

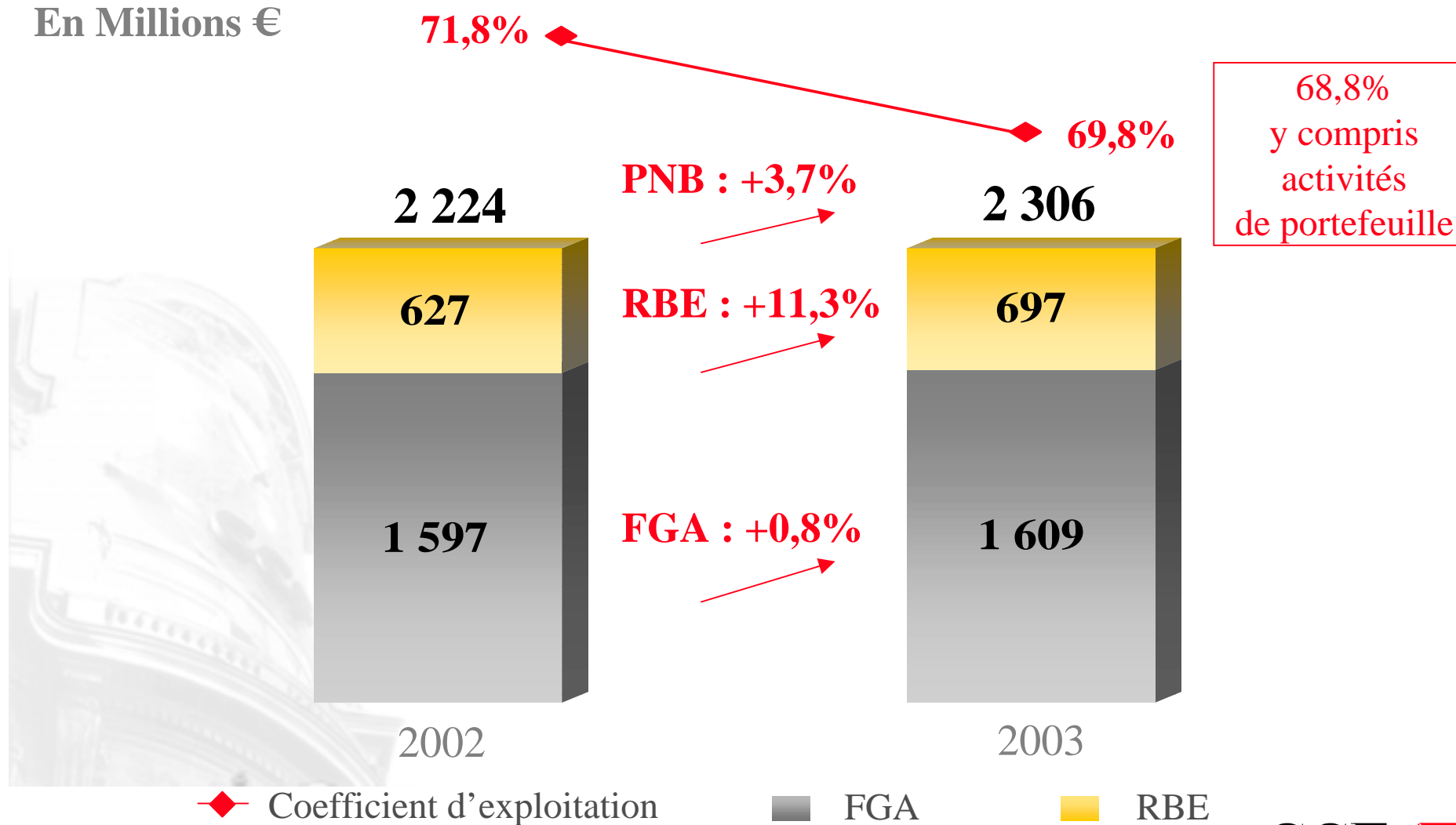
# Comparaison des résultats 2002 - 2003

En Millions €

	2002	2003	Variation	Hors activités de portefeuille		Activités de portefeuille	
				2003	Variation	2003	Variation
PNB	2 337	<b>2 345</b>	+0,4%	<b>2 306</b>	+3,7%	<b>39</b>	-65,9%
FGA	-1 607	<b>-1 614</b>	+0,4%	<b>-1 609</b>	+0,8%	<b>-5</b>	-52,3%
RBE	730	<b>731</b>	+0,2%	<b>697</b>	+11,3%	<b>34</b>	-67,2%
Résultat net (part du groupe)	562	<b>627</b>	+11,7%	<b>581</b>	+9%	<b>47</b>	+62%
Résultat net (avant amort. Gdw)	602	<b>692</b>	+14,9%	<b>645</b>	+12,6%	<b>47</b>	+62%

# Une amélioration du coefficient d'exploitation (hors activités de portefeuille) favorisée par un strict contrôle des coûts

En Millions €



## Des risques clientèle en hausse mais restant à un niveau modéré

	<u>2002</u>	<u>2003</u>
Risques clientèle (en M€)	-14	-148
Reprise provisions risques pays	+38	+8
Divers	+10	+2
FRBG	-18	+85
Total coût du risque et FRBG	+16	-53

- /// Taux de sinistralité (risques clientèle/encours clients bruts) :
- Y compris reprise FRBG : 0,21%
  - Hors reprise FRBG : 0,51%

# Fonds propres, Ratio Cooke, risques pondérés et ROE

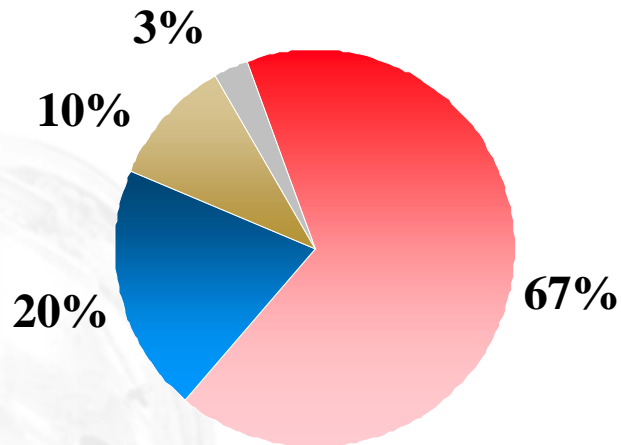
	2002	2003
Fonds Propres Part du Groupe ( Mds euros)	3,3	3,4
Ratio Cooke :		
Tier one	8,2%	8,8%
Ratio global	8,6%	9,1%
Risques pondérés (Mds euros)	36,2	34,8
ROWA	1,55	1,80
ROE	16,3%	18,1%
ROE (hors FRBG)	16,8%	15,7%

# Résultats par catégories de clients

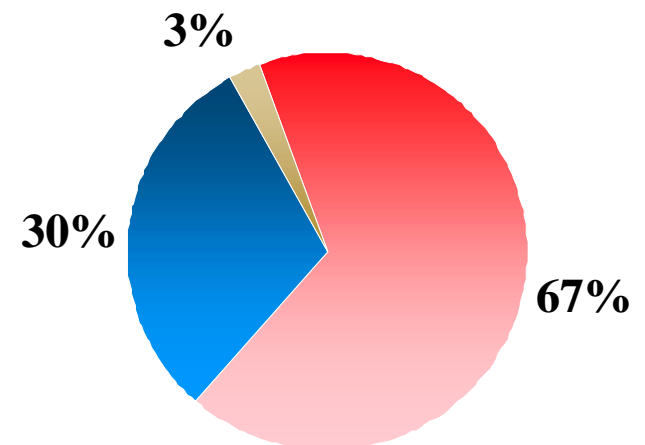


# Résultats par catégorie de clients

PNB

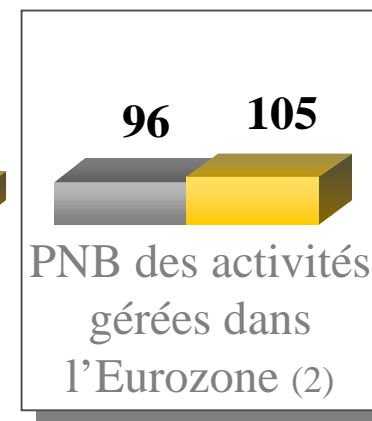
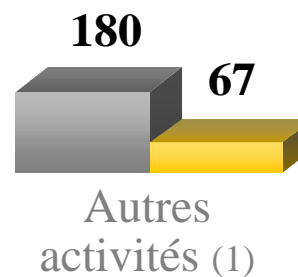
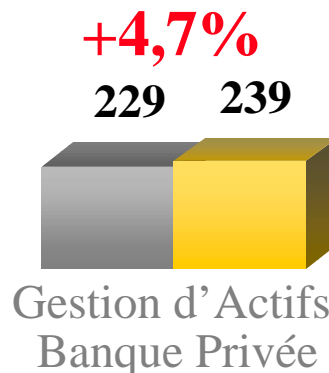
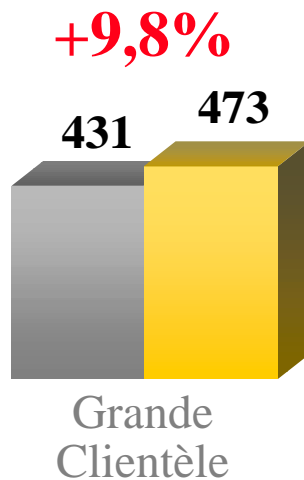
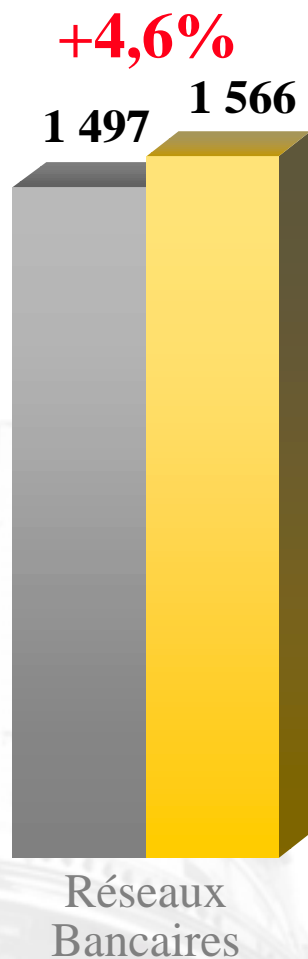


RBE



# Évolution du PNB par catégorie de clients

En Millions €



**PNB**  
 hors activités de portefeuille : 2 306 M€ +3,7%  
 yc activités de portefeuille : 2 345 M€ +0,4%



2002



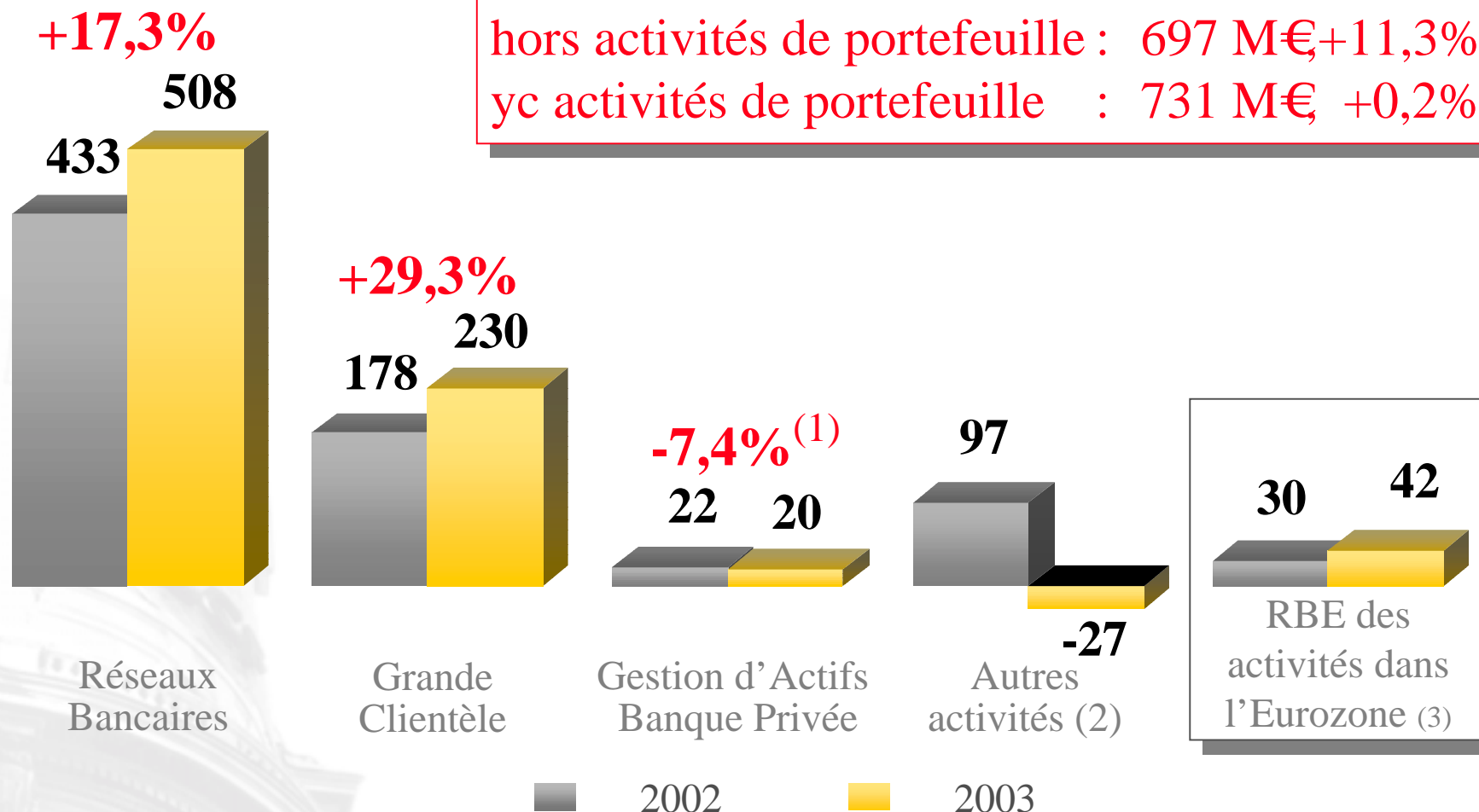
2003

(1) Activités de portefeuille, activités diverses et autres

(2) Succursales de l'Eurozone gérées par le CCF : Belgique et Grèce appartenant juridiquement au CCF ; Espagne, Italie, France et Pays-Bas appartenant juridiquement à HSBC.

# Évolution du RBE par catégorie de clients

En Millions €

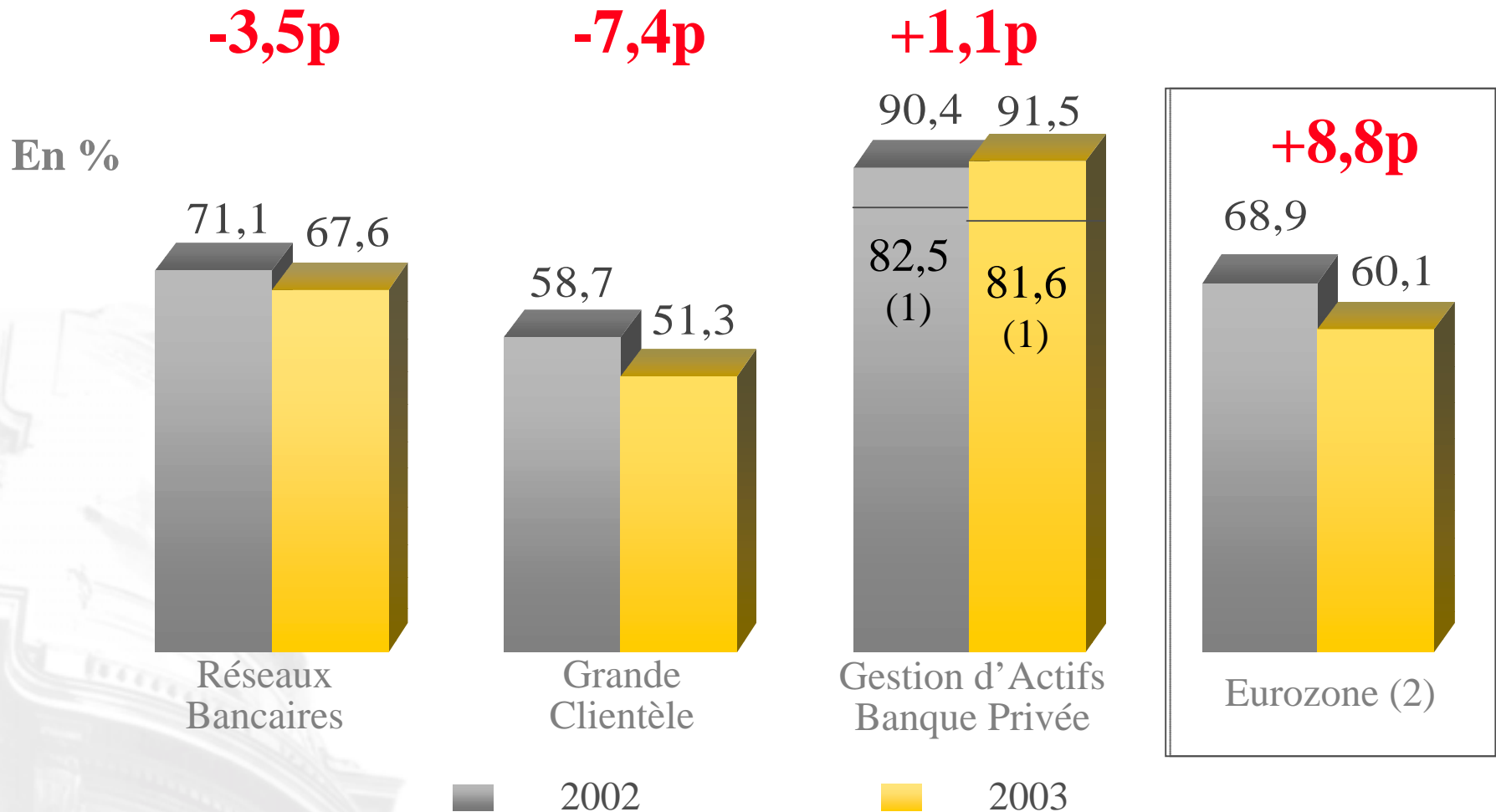


(1) RBE hors coût de restructuration et coûts des titres détenus par certains salariés de la Banque Privée : +1%.

(2) Activités de portefeuille, activités diverses et autres

(3) Succursales de l'Eurozone gérées par le CCF : Belgique et Grèce appartenant juridiquement au CCF ; Espagne, Italie, France et Pays-Bas appartenant juridiquement à HSBC.

# Coefficient d'exploitation par catégorie de clients



(1) Hors coût de restructuration et coûts des titres détenus par certains salariés de la Banque Privée

(2) Succursales de l'Eurozone gérées par le CCF : Belgique et Grèce appartenant juridiquement au CCF; Espagne, Italie, France et Pays-Bas appartenant juridiquement à HSBC.

# Réseaux Bancaires



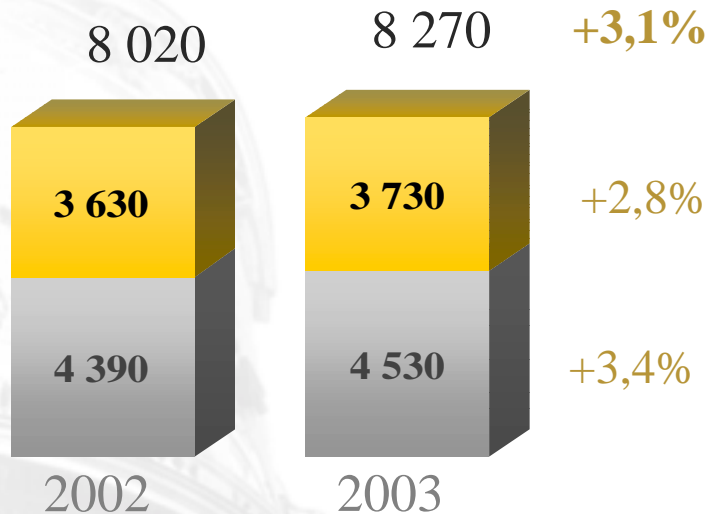
# Réseaux Bancaires - Année 2003

- ❧ 2003, une année marquée par de très beaux succès commerciaux et financiers confirmant le bon positionnement stratégique des réseaux du CCF (région parisienne, façade méditerranéenne ).
- ❧ Poursuite d'une forte croissance du RBE (+17,3%), aussi bien pour le Réseau CCF (+19,9%) que pour les Banques Régionales (+15,6%), grâce à :
  - Une bonne croissance des recettes (+4,6%), tirée par la valeur ajoutée (+4,3%),
  - Et un très bon contrôle des coûts (-0,6%).
- ↪ **Baisse du coefficient d'exploitation de 3,5 points à 67,6%.**

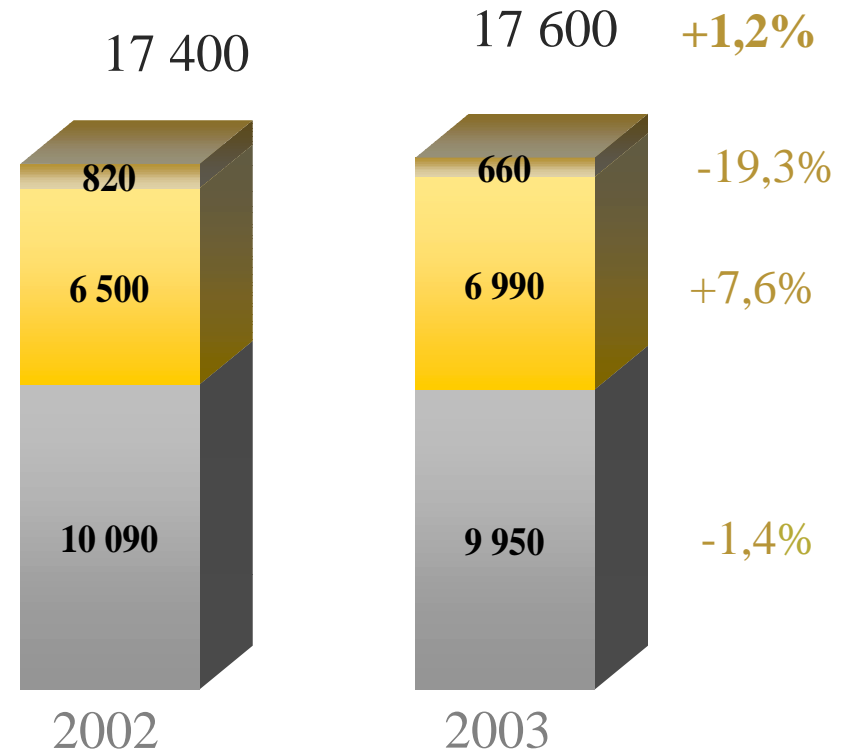
# Réseaux bancaires - Augmentation des volumes (encours moyens)

En Millions €

## Dépôts à vue



## Crédits



■ Entreprises

■ Particuliers

■ Institutionnels

# Réseaux Bancaires - Année 2003

- ▣ Une politique commerciale particulièrement volontariste sur les segments de clientèle stratégiques, servie par des outils renouvelés.
- ▣ Clientèle particulière
  - Forte progression des encours de crédits (+7,6%), notamment des crédits immobiliers (+11%).
  - Intensification des ventes croisées.
  - Succès de l'offre HSBC Premier : plus de 33 000 clients à fin 2003, soit +27% en un an.
  - Lancement de HSBC Premier International Services, dédié à une clientèle internationale haut de gamme, impatriée ou expatriée.
  - Succès des fonds garantis réalisés avec le concours de Sinopia, qui permettent de sécuriser la performance des produits de placement face aux variations de la bourse.

# Réseaux Bancaires - Année 2003

- ≡ Clientèle « entreprises » : une offre différenciante pour pallier un marché du crédit atone
  - CTR : Centre de Trésorerie Régional (4 en France).
    - ✓ 400 clients aujourd'hui habilités à traiter avec les CTR.
    - ✓ Forte augmentation des commissions financières, notamment avec le développement des produits dérivés.
    - ✓ Experts dédiés renforçant notre approche différenciante par rapport à la concurrence.
  - Trade Services : résultats significatifs malgré un environnement économique médiocre
  - Payment and Cash Management (PCM)
    - ✓ 170 appels d'offres remportés en 2003 (130 en 2002).
    - ✓ Cible prioritaire : entreprises au chiffre d'affaires supérieur à 30 millions d'euros.
  - Gestion d'actifs : accroissement important de la collecte grâce à :
    - ✓ Gestionnaires dédiés à la clientèle entreprises au sein des Centres de Gestion de Patrimoine et développement d'une gamme de produits offrant des placements variés.
    - ✓ Contrats structurés avec capital garanti, dédiés à une clientèle commerciale.
  - Développement de la carte Affaires
    - ✓ CCF : +20%; marché : +12% en nombre de cartes.

# Réseaux Bancaires - Année 2003

## ❧ Banque « multi-canal » : montée en puissance

- Croissance et succès du centre d'appels :
  - ✓ Développement d'une vraie agence à distance avec le recrutement de télé-conseillers provenant à 75% des réseaux du CCF.
  - ✓ Extension de la mission de prise en charge téléphonique des appels entrants à l'émission d'appels sortants à vocation commerciale.
  - ✓ Intégration des outils de Customer Relationship Management (CRM) utilisés par les réseaux.
- Forte augmentation de la clientèle Internet :
  - ✓ Taux de pénétration : 25% de la clientèle du réseau CCF.
  - ✓ Forte croissance de l'utilisation des services bancaires du site « ccf.fr » : +37%, avec plus de 6 millions de connexions en 2003.
- Développement des produits Internet dédiés aux entreprises :
  - ✓ Elys PC :
    - Elys Info Mail, service d'alertes directes
    - E-bordereau et gestion des RIB
  - ✓ Forte progression de la vente des certificats numériques (+125%).

# Réseaux Bancaires – Perspectives

Objectif : accroître le taux de pénétration sur nos cibles de clientèle, clients patrimoniaux, entreprises de qualité, « Top CMB ».

- ❖ Renforcement de la force commerciale des réseaux du CCF avec l'ouverture de 20 à 30 nouvelles agences en 2004.
- ❖ Poursuite de l'étroite collaboration entre les différents métiers « producteurs » et les réseaux de distribution du CCF pour offrir des produits attractifs à nos clients :
  - Nouveaux produits dans le cadre de la loi sur la réforme des retraites produits individuels et collectifs).
  - Nouvelles gammes de produits structurés garantis pour répondre à la demande d'arbitrages patrimoniaux de nos clients.
  - Systématiser l'offre de produits, habituellement réservés aux grandes entreprises, à notre clientèle « Top CMB » en relation avec les équipes de Grande Clientèle :
    - ✓ Élargissement des produits de gestion de trésorerie (ex. : option de change...).
    - ✓ Développement de montages spécifiques.
- ❖ Poursuite de l'enrichissement de notre offre, grâce aux synergies internationales apportées par le Groupe HSBC
  - Ouverture de la première agence HSBC Premier sur les Champs Elysées (1<sup>er</sup> Semestre 2004).
  - Intensification de l'action commerciale dédiée à la clientèle internationale (HSBC Premier International Services).
  - Élargissement d'un service de gestion des relations trans-frontalières (filiales françaises de groupes internationaux, filiales étrangères d'entreprises françaises).
  - Développement de la captation des flux des entreprises avec les activités de Cash Management et de Trade Services (lancement de Elys Export).
  - Lancement de l'offre Carte Affaire Visa Multinational
    - ↳ Une offre fortement différenciante par rapport aux banques domestiques

# Réseaux Bancaires - Perspectives

- ❧ Poursuite du développement de la Banque « multi-canal » :
  - Augmentation des capacités du Centre d'appels.
  - Enrichissement de l'offre Internet des banques régionales notamment sur les produits boursiers.
  - Ouverture de l'offre Elys PC aux entreprises au chiffre d'affaires inférieur à 15 millions d'euros.
  - Intensification de la diffusion d'Elys Certification pour répondre au soucis de sécurisation des transactions des entreprises.
- ❧ Harmonisation des outils de gestion dans l'ensemble des réseaux permettant une mutualisation des coûts de développement, avec une adaptation aux spécificités commerciales de chaque banque.
- ❧ Projet de refonte du dispositif de distribution en agence fondé sur :
  - Le développement du « multi-canal ».
  - L'optimisation des forces commerciales des réseaux.

# Grande Clientèle

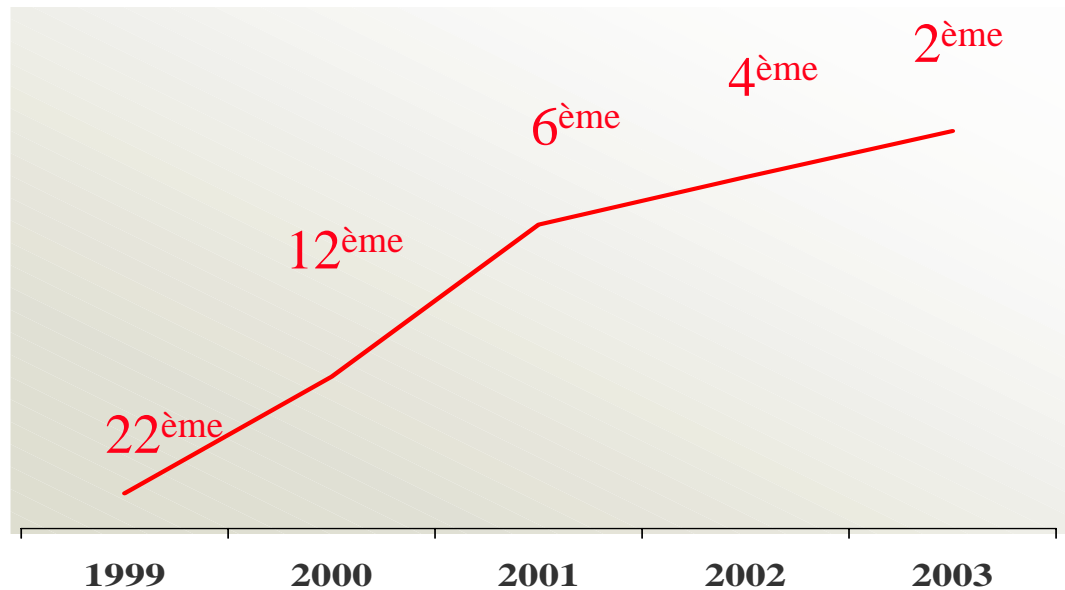


# Grande Clientèle - Année 2003

- ❧ Un RBE en hausse de 29,3% tiré par une progression des revenus de 9,8%.
- ❧ Un coefficient d'exploitation à un excellent niveau : 51,3%.
- ❧ Activités de financement (RBE : +10,5%)
  - Belle réussite des financements structurés et syndiqués (4<sup>ème</sup> rang du classement sur le marché des émetteurs français, Loanware Dealogic).
  - Financements à l'export affectés par les baisses du dollar et du nombre d'opérations. Malgré cet environnement, l'activité de Trade Services bénéficie du développement des « Trade Services Structurés » dont le centre d'expertise est localisé à Paris.
- ❧ Marchés de Taux et de Change
  - Forte croissance des résultats (RBE : +87,6%) grâce à une activité commerciale soutenue, notamment sur :
    - ✓ Les dérivés de taux pour une clientèle « Entreprises et Institutionnels » en Europe et en Asie.
    - ✓ L'origination avec les clients de la zone euro :
      - Nouvelle progression dans les league-tables,
      - Première émission obligataire 30 ans pour une entreprise française (Michelin),
      - Trois émissions en Euro récompensées par « Financial News » : Altadis, Auchan et Veolia.
    - ✓ Renforcement de la plate-forme de trading d'obligations d'État permettant d'accroître les parts de marché sur la clientèle institutionnelle du Groupe HSBC.

# Ensemble, HSBC et CCF réalisent plus d'opérations que la simple addition de leurs opérations passées...

## **Classement de HSBC dans la « league table » pour les émissions obligataires en euro pour les émetteurs Corporate \***



Source Bondware

\* Tous pays d'origine / hors convertibles et échangeables

# Grande Clientèle – Année 2003

## /// Banque d'Affaires

- Des résultats en contraction (RBE : 7,5 millions d'euros).
- Corporate Finance :
  - ✓ Bon niveau d'activité dans un marché toujours difficile grâce à la réalisation d'opérations trans-frontalières.
  - ✓ Belle présence de HSBC CCF sur le marché du conseil en LBO (2<sup>ème</sup> rang du classement de conseil LBO, marché français, Mergermarket).
- Marché actions :
  - ✓ Un marché toujours atone.
  - ✓ Lancement d'une activité de dérivés actions dont HSBC CCF est le centre d'expertise pour l'ensemble du Groupe HSBC.

# Grande clientèle – Perspectives

Objectif : accélérer encore la conquête de parts de marché dans nos cibles de clientèle en s'appuyant sur la puissance et la notoriété du Groupe HSBC.

- ❧ Consolider la position de leader du Groupe acquise sur les marchés de taux et changes en élargissant notre clientèle.
- ❧ Offrir à un nombre croissant de clients de l'Eurozone des services notamment dans les lignes de métier où le Groupe détient une position de leader (cash management, trade services...) grâce à :
  - La couverture géographique exceptionnelle du Groupe HSBC,
  - L'accès aux plates-formes technologiques développées par le Groupe (ex : e-SCS, e-trade solutions...)
- ❧ Elargir de façon sélective notre base de clientèle, notamment sur le segment des « top CMB » en relation avec les réseaux bancaires.
- ❧ Poursuivre la montée en puissance de la banque d'affaires dans le cadre de la stratégie d'investissement du Groupe HSBC dans ce domaine.
- ❧ Développer la nouvelle expertise globale attribuée à HSBC CCF sur les dérivés actions.

# Gestion d'Actifs et Banque Privée



# Gestion d'Actifs et Banque Privée - Année 2003

- ⚡ De nombreux succès commerciaux mais des résultats affectés par la restructuration de la Banque Privée.
- ⚡ Encours gérés totaux : 63,6 milliards d'euros (+22,5%).
- ⚡ Gestion d'Actifs ( PNB : +12,1% ; RBE : +41,3%).  
Importante collecte tant en France qu'à l'étranger grâce aux synergies avec le Groupe HSBC.  
Encours : +29% à 47,3 milliards d'euros (+25% hors effet marché).
  - HSBC Asset Management Europe
    - ✓ Encours : +17,3% à 31,1 milliards d'euros.
    - ✓ Forte collecte auprès de la clientèle entreprises et institutionnels.
    - ✓ Distribution en Europe de produits actions chinois (HGIF Chinese Equity) et indiens (HGIF Indian Equity), dont HSBC est le leader mondial.
    - ✓ Une gestion à nouveau distinguée : Performance sur 5 ans du fonds HSBC GIF Pan European Equity récompensée par le certificat du meilleur fonds de La Tribune/S&P et le 3<sup>ème</sup> prix du Journal des Finances.

# Gestion d'Actifs et Banque Privée - Année 2003

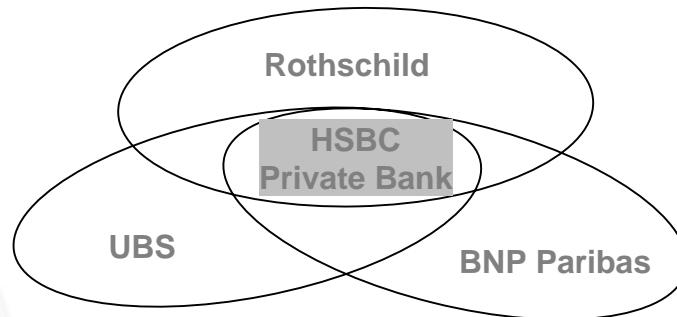
## ≡ Gestion d'Actifs (suite)

- Sinopia
  - ✓ Encours : +68.4 % à 14,1 milliards d'euros.
  - ✓ Très importante collecte à Hong-Kong avec le lancement de fonds à capital garanti (collecte : 5,6 milliards d'euros).
  - ✓ Collaboration réussie avec les réseaux du CCF sur des gammes de produits structurés garantis construits pour la clientèle particulière et la clientèle commerciale.
- HSBC CCF Epargne Entreprise (ex Elysées Fonds)
  - ✓ Nouvelle structure, conforme à la nouvelle réglementation du CMF, née de la fusion de Elysées Fonds et Elysées Gestion après le rachat des intérêts minoritaires dans Elysées Fonds.
  - ✓ Structure de commercialisation et de gestion administrative s'appuyant sur l'expertise de HSBC Asset Management Europe pour la gestion financière des FCPE.
  - ✓ Offre d'une approche globale (gestion d'actifs, produits d'assurances, plans d'épargne d'entreprise) pour la clientèle institutionnelle, les entreprises et les réseaux de distribution.

# Gestion d'Actifs et Banque Privée - Année 2003

## ❖ Banque Privée (PNB : -1,4% ; RBE : -83,6%)

- Regroupement des 4 entités de banque privée (Eurofin, Banque du Louvre, HSBC Republic, CCF BPI), pour constituer l'une des plus importantes banques spécialisées en France.
- Positionnement sur un créneau stratégique, unique en France :



Clients privés haut de gamme

- Se positionner à l'intersection de :
  - *Rothschild* : « sur mesure » pour clientèle française haut de gamme.
  - *UBS* : référence pour clientèle internationale.
  - *BNP Paribas* : appui d'un réseau.
- Des performances commerciales particulièrement appréciables, compte-tenu du contexte.
  - ✓ Encours : +7,2% à 16,3 milliards d'euros.
  - ✓ Performances de gestion de Louvre Gestion récompensées à plusieurs reprises (plusieurs prix de S&P, La Vie Financière, Lipper fund et Mieux Vivre Votre Argent).
- Un RBE qui reste positif malgré la prise en compte des coûts de restructuration.

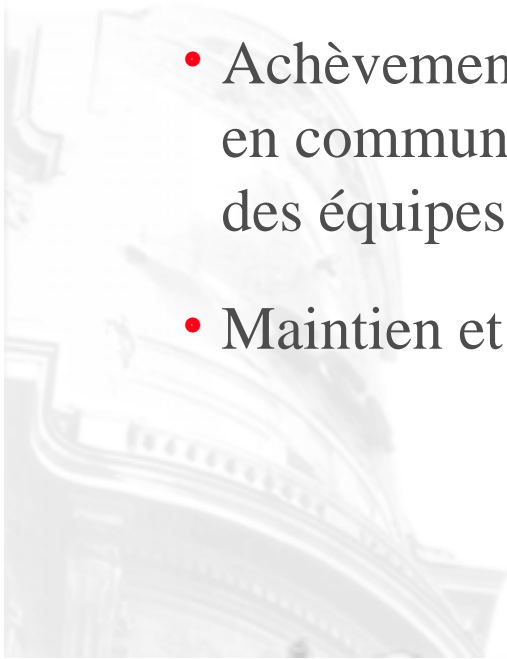
# Gestion d'Actifs et Banque Privée - Perspectives

## ▮ Gestion d'Actifs

- Dans le cadre de la loi Fillon, élaboration d'une gamme de produits adaptée à notre clientèle, grâce à une étroite collaboration entre « producteurs » (Erisa, Erisa IARD, HSBC CCF Épargne Entreprise, HSBC Asset Management Europe, Sinopia, HSBC Multimanager) et « distributeurs » (réseau CCF et banques régionales).
- Développement de la couverture de l'Europe Continentale avec l'ouverture d'un bureau en Suisse et renforcement de la structure en Espagne.
- Enrichissement des gammes de produits structurés et garantis construites par Sinopia.
- Simplification et rationalisation de la gamme de HSBC AME.
- Développement des partenariats avec des distributeurs nationaux reconnus en Europe Continentale.
- Renforcement des commercialisations trans-frontalières :
  - ✓ Vente de produits Euro à une clientèle non européenne,
  - ✓ Vente de produits hors zone Euro à une clientèle européenne.

## ▄ Banque Privée

- Construire une offre de produits et de services unique pour une clientèle stratégique, en conjuguant les savoirs-faire complémentaires des différentes entités fusionnées.
- Achèvement des fusions opérationnelles avec la mise en commun des moyens et le regroupement géographique des équipes.
- Maintien et développement de la marque « Louvre Gestion ».



# Organisation et Systèmes



# Organisation et systèmes – Faits marquants et perspectives

- ❧ Poursuite de l'intégration avec les systèmes du Groupe HSBC :
  - Développement du projet HUB (système multi-bancaire du Groupe) selon le planning prévu.
  - Mise en place opérationnelle de HIE (Trade Services).
- ❧ Traitement des opérations :
  - Première année de fonctionnement du back-office unique du réseau du CCF après le regroupement de ses différents centres administratifs de la région parisienne.
  - Lancement d'un projet de dématérialisation de tous les circuits de traitement des chèques, 1<sup>ère</sup> étape d'un ambitieux projet de dématérialisation de tous les flux « papier » au sein de la banque.
- ❧ Mise en place d'une base d'informations financières pour l'ensemble des entités du CCF.
- ❧ Mise en conformité des différents applicatifs aux normes IAS et Bâle II et aux textes de lutte anti-blanchiment et anti-terrorisme.

# Eurozone



# Eurozone - Année 2003 et perspectives

- ⚡ Le CCF est responsable du management des succursales belges et grecques du CCF et des succursales de HSBC Bank plc en Belgique, Italie, Espagne, France et Pays-Bas.
- ⚡ Résultats 2003 :
  - Un RBE en hausse de 40% avec la combinaison d'une progression du PNB de 9,3% et d'une baisse des coûts de 4,6%.
  - Très bonnes performances des activités bancaires, notamment en Italie et en Espagne.
  - Réduction des coûts liée principalement à la cession des activités de banque privée en Italie.
- ⚡ Perspectives :
  - Poursuivre le développement avec un recentrage sur les activités dédiées aux grandes entreprises.
  - Accélération de l'action commerciale vers les institutions financières non bancaires en Italie.
  - Poursuite des synergies liées à la restructuration des différentes entités en Belgique.

# Le challenge 2004 : dans un marché français particulièrement compétitif

Croissance : Accélérer l'amélioration de nos positions dans nos cibles de clientèle

Performance : Accroître notre efficacité

En s'appuyant sur les leviers que constituent :

- Notre positionnement stratégique.
- Notre appartenance au groupe bancaire mondial le plus international

# Annexes

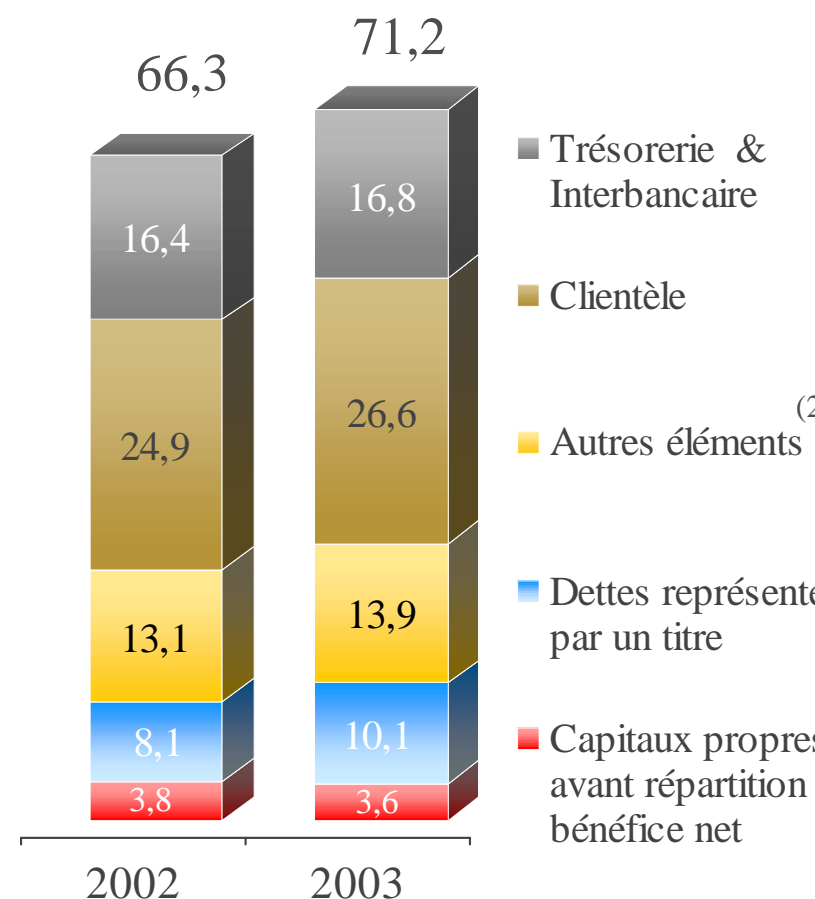
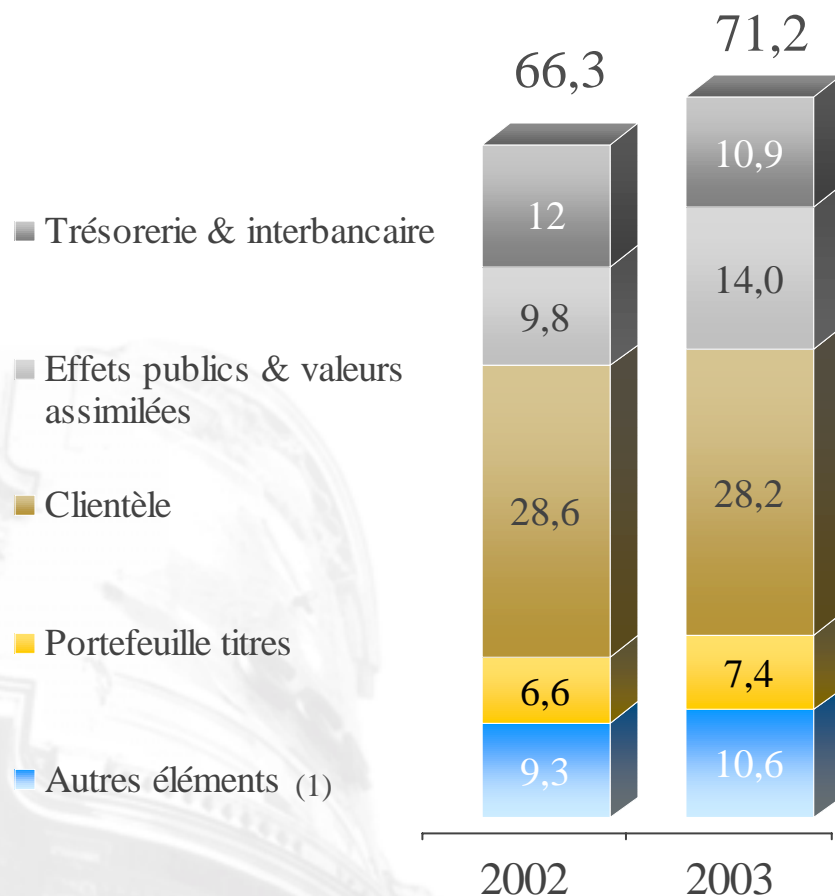


# Bilan consolidé résumé

En milliards €

ACTIF

PASSIF



(1) Comptes de régularisation, d'encaissement, et actifs immobilisés

(2) Comptes de régularisation, d'encaissement, dettes subordonnées et FRBG

# Comparaison des résultats 2002 - 2003

En Millions €	2002	2003	Hors activités de portefeuille		Activités de portefeuille	
			Variation	2003	Variation	2003
PNB	2 337	<b>2 345</b>	+0,4%	<b>2 306</b>	+3,7%	<b>39</b>
FGA	-1 607	<b>-1 614</b>	+0,4%	<b>-1 609</b>	+0,8%	<b>-5</b>
RBE	730	<b>731</b>	+0,2%	<b>697</b>	+11,3%	<b>34</b>
Coût du risque	34	<b>-138</b>	ns	<b>-138</b>	ns	<b>0</b>
Gains ou pertes sur actifs immobilisés	-30	<b>32</b>	ns	<b>10</b>	ns	<b>22</b>
Sociétés mises en équivalence	16	<b>16</b>	0	<b>9</b>	ns	<b>7</b>
Impôt sur les bénéfices	-213	<b>-44</b>	ns	<b>-28</b>	ns	<b>-16</b>
Résultats exceptionnels	87	<b>10</b>	ns	<b>10</b>	ns	<b>-</b>
Amortissement du goodwill	-40	<b>-65</b>	+ 61%	<b>-65</b>	ns	<b>-</b>
FRBG	-18	<b>85</b>	ns	<b>85</b>	ns	<b>-</b>
Résultat net (part du groupe)	562	<b>627</b>	+11,7%	<b>581</b>	+9%	<b>47</b>
Résultat net (avant amort. gdw)	602	<b>692</b>	+14,9%	<b>645</b>	+12,6%	<b>47</b>