

Le 28 février 2005

Communiqué de presse

RESULTATS ANNUELS 2004 – CHIFFRES CLES (en normes comptables anglaises - sur le périmètre France)

- Le résultat du Groupe HSBC en France¹, exprimé en normes anglaises, avant impôt et hors amortissement des survaleurs, a augmenté de 48,5% à 689 millions USD.
- La Banque de Particuliers a continué à croître à un rythme soutenu avec une progression de 10,9% des encours de crédits et de 9,6% des dépôts à vue.
- La Banque d'Entreprises a remporté de nombreux succès commerciaux notamment par l'offre de produits de marché et de gestion des flux apportés par le Groupe HSBC, qui ont compensé la réduction de la demande de crédits des entreprises.
- La Banque de Grande Clientèle et de Marchés, qui fonctionne de manière intégrée avec le reste du Groupe HSBC, a poursuivi l'amélioration de ses positions en matière obligataire (origination, trading, produits structurés), de crédits syndiqués ou de fusions-acquisitions.
- Les activités de Gestion d'Actifs enregistrent d'excellents résultats commerciaux qui se traduisent par une hausse des encours gérés de 17,8 % à 56 milliards d'euros.
- La Banque Privée a achevé sa réorganisation à la suite de la fusion des quatre filiales intervenant dans ce domaine en 2003.

Commentant ces résultats, Charles-Henri Filippi, Président-Directeur général du CCF, a déclaré :
« L'année 2004 a permis au CCF de poursuivre l'amélioration de ses positions dans de nombreux domaines (banque de particuliers, gestion d'actifs, marchés obligataires, Corporate Finance) et de lancer de nouvelles initiatives en direction des entreprises moyennes-grandes ou en matière de produits structurés.

Elle constitue ainsi une base solide pour le plan stratégique 2005-2008 « Efficacité pour la croissance » présenté le 13 janvier dernier.

Ce plan s'appuie à la fois sur la qualité de la clientèle et des équipes du CCF et sur les apports du Groupe HSBC en termes de présence internationale, de puissance financière et de capacités technologiques. Il doit permettre au Groupe HSBC en France d'améliorer significativement ses positions sur ses marchés cibles ».

¹ Ces activités sont constituées par les activités en France du CCF et par les activités opérationnelles de la succursale à Paris de HSBC Bank plc.

Résultats financiers du Groupe HSBC en France en 2004 (en normes comptables anglaises)

Le Groupe HSBC réalise en France un résultat, avant impôt et amortissement des survaleurs, de 689 millions USD, en hausse de 48,5 % par rapport à 2003. Exprimé en euros, il aurait progressé de 35,1 % à 555 millions d'euros.

Cette forte croissance est la combinaison:

- d'une activité soutenue (recettes: +3,8%²) ;
- d'une hausse des coûts liée notamment au lancement des investissements nécessaires à la croissance future, et aux grands projets réglementaires (+9,0%) ;
- de l'amélioration de la situation d'un certain nombre de risques qui a entraîné des reprises nettes de provisions, le coût du risque courant restant stable à un niveau modéré (0,23% des encours).

Perspectives 2005

Comme annoncé par Charles-Henri Filippi lors de sa nomination comme Président-Directeur général du CCF le 1er mars 2004, l'ensemble de l'entreprise a été mobilisé pour préparer un plan stratégique ambitieux, « Efficacité pour la croissance ».

Ce plan a pour objectif d'accélérer la croissance du groupe dans ses segments de clientèle prioritaires, et de devenir leur banque de référence pour la qualité du conseil et du service

Dans un contexte de concurrence toujours plus aiguë, l'objectif du groupe est d'augmenter ses recettes d'environ 40 % entre 2004 et 2008³

Pour le futur la stratégie de développement de la banque sera poursuivie, en s'appuyant notamment sur les leviers essentiels que constituent :

- Le passage du CCF sous marque HSBC et déploiement de cette marque sur l'ensemble des réseaux CCF, UBP, Banque de Picardie et pour les agences de la Banque Hervet en région parisienne ;
- le renforcement de la couverture géographique des réseaux
- le renforcement des équipes commerciales : création de près de 1 300 postes dans l'ensemble des métiers de la banque
- l'élargissement de l'offre de produits et de services vis à vis de l'ensemble des clientèles en s'appuyant sur les savoir-faire du Groupe HSBC
- l'optimisation de l'efficacité par l'adaptation des organisations de chacun des métiers et le déploiement des technologies informatiques les plus performantes élaborées dans le cadre de la politique mondiale du Groupe. L'implantation en France du système HUB, après son introduction à la Banque de Picardie en novembre 2004 se poursuivra.

² Variation calculée sur la base des chiffres en euros, hors impact des éléments liés à l'acquisition du groupe CCF

³ chiffres calculés sur les activités opérationnelles du groupe HSBC en France (y compris la succursale HSBC de Paris), en normes anglaises, avant amortissement du goodwill. L'impact des normes IFRS n'est pas intégré à ce stade.

Activité par ligne de clientèle

Banque de Particuliers

En 2004, la Banque de Particuliers a connu une croissance soutenue. La progression des revenus s'élève à + 6 % par rapport à 2003. Elle résulte de :

- la croissance de l'encours moyen des crédits aux particuliers (+10,9 %) et notamment des crédits immobiliers (+ 14,7 %),
- l'augmentation des dépôts à vue (+ 9,6 %),
- la progression des comptes à régime spéciaux (+ 8,9 %),

Les commissions s'inscrivent en progression de + 6,5 %, tirées par les commissions financières qui ont bénéficié de la reprise des marchés boursiers, des opérations de privatisations et particulièrement d'une augmentation de la production pour l'année 2004 de produits d'assurance-vie.

En cohérence avec le plan stratégique 2008, le CCF a d'ores et déjà enregistré des progressions notables sur :

- la clientèle patrimoniale : le nombre de clients Premier a augmenté de + 18%,
- la clientèle des non-résidents.

Le développement de l'utilisation de la banque à distance s'est poursuivi en 2004 avec :

- plus d'un million de transactions sur le site Internet, soit une progression de + 30 % par rapport à 2003,
- 11 millions de connexions enregistrées sur le site www.ccf.fr, soit un quasi-doublement par rapport à 2003.

Banque d'Entreprises

Dans un environnement de crédits aux entreprises toujours déprimé (encours moyens de crédits :

- 2,5 %), l'année 2004 a été marquée par une croissance des revenus de +4% grâce à une offre attractive de produits et services. Cela s'est traduit par une augmentation des dépôts à vue de + 7,7 % et une progression des commissions de mouvement de 7,2 %.

Soutenu par les savoir-faire reconnus du Groupe HSBC en matière de cash management et de financement du commerce international et par son exceptionnel réseau international, le développement du volume d'affaires avec les entreprises s'est appuyé par ailleurs sur :

- l'enrichissement de l'offre de produits et services, consécutif à une optimisation de l'organisation,
- le renforcement des services de banque à distance, ancrés sur des technologies de pointe.

Conçu pour renforcer la présence du groupe vis-à-vis des différentes catégories d'entreprises le développement de la collaboration entre la ligne de clientèle d'entreprises et les autres lignes de clientèle du groupe s'est traduit par un enrichissement de l'offre de produits et de services :

- commercialisation de produits de placement structurés offrant une garantie du capital et de la performance et apportant ainsi une solution alternative aux OPCVM monétaires (« Protectissimo » de Sinopia),
- lancement du PERCO,
- lancement de produits de couverture de taux pour les PME par les Centres de Trésorerie Régionaux.

L'optimisation de l'organisation avec la mise en place d'une structure dédiée à la clientèle des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 150 millions d'euros et d'une approche globale coordonnée avec la clientèle de très grandes entreprises permet de proposer à ces entreprises tous les produits de banque d'investissement et d'améliorer la réactivité en matière de politique de crédit.

Les services de banque à distance ont été renforcés, l'objectif étant d'intégrer totalement ces canaux alternatifs dans l'offre et de passer ainsi d'une approche pluricanal à une vraie démarche d'ensemble multicanal.

En 2004, l'offre Internet ElysPC a attiré 40% de nouveaux utilisateurs ; le nombre de transactions en ligne a progressé de +55 %.

Le lancement d'hsbc.net (cash management) permettra de disposer d'un excellent canal de distribution Internet et d'un avantage concurrentiel majeur vis-à-vis de la clientèle des entreprises.

Banque de Grande Clientèle et de Marchés

Grâce aux capacités financières et commerciales du Groupe HSBC et au dynamisme des équipes en France, les différentes activités de ce métier ont connu un fort volume d'activité en 2004 qui a limité l'impact d'un contexte défavorable du marché obligataire et des financements des grandes entreprises.

Dans les activités de Global Markets le groupe a eu une activité commerciale soutenue avec :

- la présence de HSBC CCF parmi les 5 premières contre-parties des clients français, tous produits confondus,
- une excellente qualité des prestations et services apportés par les équipes de vente, reconnue par différentes études externes,
- la localisation à Paris de trois plate-formes d'expertise et de fabrication de produits, qui bénéficie de l'effet de levier exceptionnel du réseau du Groupe HSBC, notamment auprès de sa clientèle institutionnelle :
 - . une plate-forme de produits dérivés structurés de taux : triplement des ventes à l'international en 2004,

- . une plate-forme « liquide » (emprunts obligataires des états européens) qui permet au groupe de figurer en 2004 parmi les trois plus importants market-maker sur la dette de l'Etat Français,
- . une plate-forme de produits dérivés structurés actions en cours de développement
- le maintien des positions acquises dans les *league tables* : HSBC CCF se situe en 2004 au 2^{ème} rang dans les émissions euro-obligataires des corporates français (source Bondware).

HSBC CCF est devenu un acteur majeur en France dans les activités de conseil et de financements spécialisés aux entreprises. S'appuyant sur la puissance financière du Groupe HSBC et la qualité des relations avec sa clientèle de très grandes entreprises, la banque a poursuivi le renforcement de ses positions:

- fusions-acquisitions : HSCB CCF se place au 6^{ème} rang (source: Merger Market), progressant de 8 places dans ce classement par rapport à 2003 grâce aux opérations réalisées en France (Picard surgelés, GrandVision, Rue Impériale...) et quelques belles opérations de conseil trans-frontalières faites en collaboration avec le réseau du Groupe HSBC (ex : vente des activités de phosphates de Rhodia aux Etats-Unis, vente des laboratoires RPG en Inde)
- Emissions primaires actions : par les nombreux succès remportés (privatisation des APRR, Snecma, Aeroport de Paris,...), HSBC CCF se positionne ainsi au 6^{ème} rang dans les *league table* en France (Bondware).
- financements de LBO : HSBC CCF détient une position forte et a réalisé le financement du LBO le plus important en 2004 (Rexel).
- crédits syndiqués ; HSBC CCF est le 4^{ème} intervenant sur le marché.
- opérations subordonnées et de quasi-fonds propres : HSBC CCF est leader en France.

A l'horizon du plan stratégique, HSBC CCF a pour objectif de devenir :

- une des trois premières banques pour au moins 50% des grandes entreprises clientes,
- une banque de référence dans les prestations internationales pour les grands clients,
- leader sur les activités de marchés et de financement (parmi les 3 ou 5 premiers selon les produits).
- un acteur significatif en matière de fusions et acquisitions (Top 5)

La mise en place d'une offre de premier rang en matière de dérivés de taux et actions, l'amélioration de la couverture de la grande clientèle, le renforcement de l'offre de produits à valeur ajoutée, et l'optimisation des fonctions supports contribueront à cette croissance.

Gestion d'Actifs

La croissance des encours gérés (+ 17,8 % à 56 milliards d'euros) repose sur la conjugaison d'un fort dynamisme commercial, une grande capacité d'innovation et de bonnes performances de gestion.

Les encours de **HSBC Asset Management Europe (HSBC AME)** augmentent de 19,8% à 40 milliards d'euros. La croissance de ces encours est faite à 75% par la collecte.

En France, HSBC AME a remporté de nombreux mandats et a fait partie des 38 gérants sélectionnés parmi 400 offres par le FRR (Fonds de Réserve des Retraites) et a été retenu par plusieurs institutionnels lors d'appels d'offre concernant l'investissement socialement responsable (ISR)

En Europe Continentale, HSBC AME a poursuivi son développement. A titre d'exemple :

- La succursale italienne a doublé ses encours en 2004 par un fort développement de sa base de clientèle financière
- Le bureau ouvert à Stockholm en janvier 2004 a rencontré un vif succès auprès de la clientèle financière et institutionnelle des pays nordiques en commercialisant des produits actions du Groupe HSBC (HGIF Chinese Equity, HGIF Indian Equity).

L'activité d'HSBC AME s'est également traduite par le lancement, avec de succès, de produits innovants à valeur ajoutée, comme les fonds monétaires dynamiques (HSBC AM Multicash et HSBC AM Prime ABS) et les fonds « actions » à rendement axés sur les dividendes. Dans cette catégorie, « HSBC AM Valeurs Haut Dividende » a été classé au 3^{ème} rang des meilleur fonds vendus en 1 an dans la catégorie des banques de réseau (Agefi).

Les encours de Sinopia progressent de 13,3% à 16 milliards d'euros, notamment par la collecte sur les fonds alternatifs.

L'activité de recherche de Sinopia est restée soutenue en 2004 et a permis de proposer des nouveaux produits innovants comme « Evolissime », basé sur la volatilité des marchés, ou « Predictime », fonds action basé sur les anticipations de surprises de bénéfice.

La gestion de Sinopia a été distinguée à plusieurs reprises sur sa capacité à créer des produits permettant de délivrer une performance à long terme : Sinopia America EUR Hedge (1^{er} prix de la performance sur 3 ans – catégorie « Actions Amérique du Nord ») et Monde PEA (1^{er} prix de la performance sur 3 ans – catégorie « Actions internationales ») – (Awards Agefi).

Spécialiste de la gestion quantitative active du Groupe HSBC, Sinopia a poursuivi le développement de son activité en Asie et en Europe Continentale.

Les encours de HSBC CCF Epargne Entreprise sont stables par rapport à 2003 grâce à la signature de nouveaux mandats, malgré la décollecte entraînée par la mesure « Sarkozy » autorisant des déblocages anticipés d'épargne salariale.

HSBC CCF Epargne Entreprise a, par ailleurs, lancé une offre PERCO.

Dans le cadre du plan stratégique, le métier de gestion d'actifs se développera vis à vis de tous les segments de clientèle et contribuera au plan de croissance par une augmentation sensible du total de ses actifs sous gestion, en tirant parti de la position significative du Groupe.

La stratégie déployée s'appuiera notamment sur :

- une nouvelle organisation articulée autour de deux plate-formes : HSBC Investments et HSBC Alpha Business,

- la densification des relations avec la banque de particuliers et la banque privée ;
- un enrichissement de l'offre patrimoniale;
- un développement commercial appuyé sur les forces du réseau HSBC

Banque Privée

Les résultats 2004 sont encore marqués par des coûts exceptionnels élevés liés principalement au déménagement des équipes dans de nouveaux locaux et une unification des systèmes informatiques. Les encours gérés ont baissé de 8,9% à 15 milliards d'euros (dont 6,4% proviennent de la baisse des volumes). Cette évolution se traduit par une réduction de 11.9 % pour les recettes .

HSBC Private Bank France et sa filiale, Louvre Gestion, ont été une nouvelle fois récompensées pour les performances de sa gestion sur court et longue période par « Mieux vivre votre argent » : 2^{ème} rang pour les performances à 5 ans, dans la catégorie tous établissements confondus, et 3^{ème} rang pour les performances à un an, dans la catégorie banques spécialisées

Les objectifs du plan stratégique 2008 sont ambitieux : augmenter de 60% le taux de pénétration sur les clients à très haut patrimoine, en s'appuyant sur une offre enrichie et en ayant une approche coordonnée à l'échelle du Groupe HSBC, pour permettre à HSBC Private Bank France d'être un acteur clé sur le marché.

+++++

Passage aux normes IFRS

L'adoption des normes IFRS (*International Financial Reporting Standards*) à compter du 1^{er} janvier 2005 représente le changement le plus significatif pour HSBC d'un point de vue comptable. Les sociétés européennes cotées ayant l'obligation d'établir leurs états financiers 2005 conformément aux normes IFRS validées par l'Union européenne (UE), HSBC présentera ses états financiers du premier semestre 2005 selon ces dernières. Le processus de validation des normes IFRS est en cours dans l'Union européenne, mais la plupart sont déjà adoptées. HSBC a quasiment terminé leur transposition ; la mise à niveau des systèmes et procédures de collecte des données est déjà très avancée. Le 10 décembre 2004, HSBC a déposé un état récapitulatif des différences applicables entre les référentiels comptables britannique (UK GAAP) et IFRS auprès de la *Securities and Exchange Commission*. Il conviendra de se référer à ce document, disponible à l'adresse http://www.hsbc.com/hsbc/investor_centre/financial-results, pour cerner précisément l'incidence de ces normes sur le Groupe tout en gardant à l'esprit que la poursuite des travaux et l'évolution des normes pourront avoir d'autres effets. À des fins de comparaison, HSBC déposera ses comptes 2004 retraités et le bilan d'ouverture de l'exercice 2005 établis conformément à ces normes. Cependant, les résultats antérieurs à 2004 ne seront pas retraités et ne seront donc pas comparables à ceux de 2005 et des exercices suivants.

Résultats des activités opérationnelles du Groupe HSBC en France (normes comptables anglaises)

Le périmètre France comprend, d'une part, les activités françaises du CCF à l'exclusion des résultats des entités appartenant légalement au CCF mais situées hors de France (principalement Groupe Dewaay en Belgique, CMSL et Framlington au Royaume-Uni, les succursales de Belgique et de Grèce) et, d'autre part, les résultats opérationnels de HSBC Paris Branch, succursale française de HSBC Bank plc UK.

<i>Chiffres en millions USD</i>	2004	2003	% variation
Contribution au résultat courant avant impôt et amortissement des survaleurs du Groupe HSBC	689	464	48,5
Par ligne de clientèle :			
Banque de Particuliers	230	165	39,4
Banque d'Entreprises	274	257	6,6
Banque de Grande Clientèle et de Marchés y compris la gestion d'actifs	327	129	153,4
Banque Privée	(21)	21	ns
Autres	(121)	(108)	ns

Résultats consolidés du CCF (normes comptables françaises, périmètre légal)

<i>Chiffres en millions d'euros</i>	2004	2003	% variation
Produit net bancaire	2 440	2 345	4,0
Charges générales d'exploitation et dotation aux amortissements ⁴	(1 784)	(1 614)	10,6
Résultat brut d'exploitation	656	731	(10,3)
Coût du risque ⁵	43	(138)	ns
Résultat d'exploitation	699	594	17,8
Gains/pertes sur actifs immobilisés	16	33	ns
Résultat des sociétés mises en équivalence	23	16	ns
Résultat courant avant Impôt	738	643	14,8
Résultats exceptionnels	-	10	ns
Impôt sur les bénéfices	(93)	(44)	ns
Dotation aux amortissements des écarts d'acquisition	(112)	(65)	ns
Excédent des reprises sur FRBG	194	85	ns
Intérêts minoritaires	2	(2)	ns
Résultat net, Part du Groupe	729	627	16,2
ROE (%)	20,2	18,8	

Les principales différences entre les normes comptables anglaises (UK Gaap) et françaises (French Gaap), concernant le compte de résultat, recouvrent deux catégories:

- Des différences de normes sans impact sur le résultat net correspondant à des différences de classement à l'intérieur du P&L (à titre d'exemple poste gain sur actifs immobilisés versus PNB pour certaines plus values sur titres ou plus values sur immeuble).
- Des différences de normes ayant un impact sur le résultat net. Entrent dans cette catégorie les différences en terme de méthode de consolidation, d'évaluation et de dépréciation des actifs (valeur de marché versus valeur historique), d'évaluation et de couverture des risques (provision générale ou collective impairment versus FRBG)

⁴ variation totale de 170 M€ dont : les investissements stratégiques (35M€ en variation), dont la plate-forme informatique HUB, et un changement de méthode comptable concernant les coûts de développements informatiques (27M€)

⁵ variation totale de 181 M€ dont 189M€ de variation sur des risques sectoriels (162M€ portant sur deux secteurs industriels spécifiques)

Positions du Groupe CCF en France en 2004

- Banque de Particuliers (taux de pénétration - clients ayant plus de 150 K€d'actifs financiers)
 - France : 5%
 - Ile de France : 10%

- Banque d'Entreprises (taux de relation des comptes)
 - Grandes Moyennes Entreprises : 58%
 - MME : 20%
 - PME : 18%
 - TPE : 30%

- Banque de Grande Clientèle et de Marchés (League tables)

	Position 2004	Position 2000
- Crédits syndiqués	5 (Bondware)	10 (Bondware)
- Bonds - tous émetteurs	3 (Bondware)	
- Bonds - Corporate	2 (Bondware)	12 (Bondware)
- Fusions Acquisitions	6 (Merger Market)	24 (Merger Market)
- PCM (cash management)	5 (HSBC n°2 globalement)	
- Trade services	12,4% de part de marché - (HSBC n°1 globalement)	

- Gestion d'Actifs
 - Part de marché : 3,5%
 - Rang 2004 : 8^{ème} (classement I & PE – encours des fonds distribués en Europe, tous canaux de distribution / clients)

Pour plus d'informations concernant le CCF, ses activités, produits et services, consulter :
www.ccf.com

Contacts Presse CCF :

Chantal Nedjib

Directeur de la Communication

01 40 70 77 29

Sophie Ricord

Responsable du Service Presse

01 40 70 33 05

Contact Presse HSBC :

Karen Ng

Responsable Relations Presse

(44 20) 7991 0655

Contacts Investisseurs CCF :

Gilberte Lombard

Secrétaire du Conseil d'Administration

et Directeur des Filiales et Participations

01 40 70 22 57

Laurence Vitrant

Responsable Relations Investisseurs

01 40 70 25 85