

## Conférence de Presse



## Avertissement

*Cette présentation peut contenir des déclarations prospectives relatives à la situation financière aux résultats des opérations et à l'activité de HSBC en France.*

*Ces déclarations prospectives expriment les prévisions ou les opinions de HSBC France concernant les évolutions futures et elles sont sujettes à des risques connus et inconnus, et à des incertitudes qui pourraient faire que les résultats, performances et événements diffèrent sensiblement de ceux qui sont présentés ou sous-entendus dans ces déclarations.*

*Sauf mentions contraires, les chiffres financiers figurant dans cette présentation sont établis selon les normes comptables IFRS, et correspondent au périmètre France, format utilisé par le Groupe HSBC pour la mesure des performances de HSBC France : résultats du groupe HSBC France et résultats de la succursale de HSBC Bank plc à Paris (hors coûts de financement intra-groupe).*

*Les chiffres financiers figurant dans cette présentation sont rapprochés avec les données consolidées (correspondant au périmètre légal) qui font l'objet d'un audit des commissaires aux comptes.*



**HSBC en France – Résultats financiers 2009**



Poursuite du Plan de Développement 2010 de la Banque de Détail

# HSBC en France - 2009 - Faits marquants et contexte

**Niveau de résultat élevé...**

**Résultat avant impôt et hors ajustements comptables<sup>(1)</sup> : 769 M€**

**... et en forte progression**

**Hausse<sup>(1)</sup> : +172% / 2008**

**Excellente performance de la Banque de Financement, d'Investissement et de Marchés**

**Résultat avant impôt : +291% / 2008**

**Développement de la Banque de Détail en dépit de la réorganisation et de la conjoncture dégradée**

**Résultat avant impôt : +4% / 2008**

**Risques maîtrisés dans un contexte de crise**

**Coût du risque/encours crédits : 0,5%**

**Robustesse du modèle économique**

**Tous les métiers profitables**

**Solidité financière renforcée**

**Ratio Tier 1 : 12,2%  
Ratio de liquidité : 117%**

(1) Hors Evolution du spread de crédit sur dette propre, effet d'actualisation sur stock options et dépréciations sur actions HSBC et amortissement de la soule des swaps des Banques Régionales cédées et en excluant en 2008 la contribution des banques régionales cédées ainsi que la plus-value de cession de ces banques

# Des résultats en forte progression

HSBC en France (M€)	Réalisé 2009	Réalisé 2008 iso-périmètre <sup>(1)</sup>	Variation %	Réalisé 2008 publié
<b>PNB avant provisions</b>	<b>2 475</b>	2 133	<b>+16%</b>	3 799
Provisions sur risque de crédit	-178	-123	<b>+45%</b>	-127
<b>PNB</b>	<b>2 298</b>	2 010	<b>+14%</b>	3 671
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>-1 750</b>	-1 709	<b>+2%</b>	-1 819
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>548</b>	301	<b>+82%</b>	1 853
<b>Résultat avant impôt et hors ajustements comptables <sup>(2)</sup></b>	<b>769</b>	282	<b>+172%</b>	1 834
<b>Coefficient d'exploitation <sup>(2)</sup></b>	<b>64,9%</b>	80,8%	<b>-15,9%</b>	
<b>Bâle II / FSA : Actifs pondérés fin de période</b>	<b>36 226</b>	47 497	<b>-24%</b>	
<b>Ratio Tier One (Bale II)</b>	<b>12,2%</b>	9,5%	<b>2,7%</b>	

Progression des revenus (+16% / 2008)

Maîtrise des dépenses (+2% / 2008)

Coût du risque en hausse mais restant à un niveau faible (0,5% des encours de crédits)

Efficacité accrue du capital engagé (baisse de 24% des actifs pondérés principalement due au passage en modèle avancé Bâle II)

(1) A périmètre comparable, i.e en excluant en 2008 la contribution des banques régionales cédées ainsi que la plus-value de cession de ces banques

(2) - Hors éléments d'ajustement comptable : évolution du spread de crédit sur dette propre, effet d'actualisation sur stock options, dépréciation des actions HSBC allouées aux salariés et amortissement de la soule des swaps des Banques Régionales cédées  
- et à périmètre comparable (CF note (1))

# Une Banque de Détail qui se développe

Banque de Détail (M€)	Réalisé 2009	Réalisé 2008 iso-périmètre <sup>(1)</sup>	Variation %	Réalisé 2008 publié
<b>PNB avant provisions</b>	<b>1 294</b>	1 243	<b>+4%</b>	1 402
Provisions sur risque de crédit	<b>-133</b>	-102	<b>+31%</b>	-106
<b>PNB</b>	<b>1 161</b>	1 142	<b>+2%</b>	1 297
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>-1 047</b>	-1 031	<b>+2%</b>	-1 083
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>114</b>	110	<b>+4%</b>	213
<b>Coefficient d'exploitation</b>	<b>80,9%</b>	83,0%	<b>-2,1%</b>	
<b>Bâle II : FSA Actifs pondérés fin de période</b>	<b>13 858</b>	18 453	<b>-25%</b>	

Des recettes en progression malgré un contexte économique dégradé (+4% / 2008)

Un coût du risque sous contrôle (+31% / 2008)

Des charges maîtrisées (+2% / 2008)

(1) A périmètre comparable, i.e en excluant en 2008 la contribution des banques régionales cédées ainsi que la plus-value de cession de ces banques

## ▶ Rentabilité en progression (résultat avant impôts : +16% / 2008)

- Hausse des revenus (+6% / 2008) notamment grâce à l'augmentation de la collecte brute sur les produits d'assurance-vie (+14% / 2008)
- Charges quasi-stables (+1% / 2008)

## ▶ Fort dynamisme commercial

- Progression du nombre de clients Premier : +11% / 2008 (plus de 28 000 nouveaux clients Premier)
- Augmentation des encours de dépôts à vue : +7%
- Développement de la banque à distance avec le lancement en 2009 de « Premier International Direct », une agence directe innovante, dédiée à la clientèle internationale HSBC Premier

## ▶ Attractivité de la marque renforcée

- 2<sup>ème</sup> rang du Brand Health Index (en progression de 3 places en un an). HSBC est reconnue en France comme la banque la plus dynamique, la plus internationale et la plus différente <sup>(1)</sup>

(1) Source : Brand Tracker / Institut Synovate décembre 2009

## ▶ Des performances en amélioration

- Revenus en hausse de +2%, avec un impact encore perceptible du ralentissement économique et de la baisse des taux
- Un coût du risque en hausse (+6% / 2008) à 0,98% des risques pondérés
- Charges maîtrisées (augmentation inférieure à 2%)
- Un coefficient d'exploitation de 70%, en amélioration

## ▶ Soutien à nos clients Entreprises

- Progression des encours de crédits moyen et long terme<sup>(1)</sup> (+6% / 2008) en ligne avec le marché
- Augmentation de 45% du chiffre d'affaires de l'activité Factoring dans un marché en repli après une progression de 28% en 2008

## ▶ Une efficacité opérationnelle renforcée

- Spécialisation des réseaux : mise en place de 51 CAE (Centre d'Affaires Entreprises) en 2009, montée en puissance rapide des 10 CBC (Corporate Business Centres) ouverts en 2008 (+13% de revenus / 2008)
- Renforcement des synergies avec les autres métiers notamment à l'international et avec la clientèle de particuliers
- Accroissement de l'efficacité de l'utilisation du capital (baisse de 31% des actifs pondérés / déc 2008)

## ▶ HSBC est reconnue en France comme la banque la plus internationale<sup>(2)</sup> ; 21% des entreprises clientes ont une activité internationale et génèrent 50% des revenus

(1) Mesurés en encours moyens sur l'année

(2) Source : Brand Tracker / TNS décembre 2009



# Une Banque de Financement, d'Investissement et de Marchés qui renforce sa position stratégique

Banque de Financement, d'Investissement et de Marchés (M€)	Réalisé 2009	Réalisé 2008	Variation %
<b>PNB avant provisions</b>	<b>1 354</b>	800	<b>+69%</b>
Provisions sur risque de crédit	-44	-26	<b>+67%</b>
<b>PNB</b>	<b>1 310</b>	774	<b>+69%</b>
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>-638</b>	-602	<b>+6%</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>672</b>	172	<b>+291%</b>

**Revenus élevés dans la plupart des métiers (+69% / 2008) avec une forte contribution des activités de marchés**

**Des risques contenus dans un environnement de crise (0,32% des encours de crédits)**

# Une Banque de Financement, d'Investissement et de Marchés qui renforce sa position stratégique

- ▶ **Forte progression de l'activité (PNB +69% / 2008) et du résultat avant impôt (+291% / 2008)**
  - Revenus élevés dans les principaux métiers notamment : marchés de taux (émissions et produits de taux), activités de financement, dérivés actions et primaire actions
  - Bonne maîtrise des risques compte tenu de l'environnement financier
- ▶ **Renforcement de notre position auprès des grands clients**
  - Croissance de 20% des revenus mondiaux des activités réalisées avec les grands clients français
- ▶ **Gains de parts de marché**
  - Une présence forte sur les obligations gouvernementales en Euro (2<sup>ème</sup> – Émissions de dette du secteur public) <sup>(1)</sup>
  - Très bonne position sur le primaire actions avec un rôle de premier rang dans la plupart des opérations (4<sup>ème</sup> - France equity offerings, Bookrunners) <sup>(2)</sup>
  - Top 10 dans les league tables M&A (8<sup>ème</sup> - announced transactions) <sup>(3)</sup>
- ▶ **En Gestion d'Actifs**, une progression des encours de 12% à 84 Md€ bénéficiant de la reprise des marchés et d'une offre bien positionnée
  - Gamme diversifiée de produits offrant une large ouverture sur les marchés émergents
  - Développement sur les marchés européens (encours : +90% / 2008 sur les fonds de trésorerie)

(1) Source : Dealogic Bondware, décembre 2009

(2) Source : Dealogic (Weighted apportionment)

(3) Source : Thomson Reuters, décembre 2009

# Une Banque Privée complément important de l'offre HSBC en France

Banque Privée (M€)	Réalisé 2009	Réalisé 2008	Variation %
<b>PNB avant provisions</b>	<b>68</b>	82	<b>-17%</b>
Provisions sur risque de crédit	0	5	ns
<b>PNB</b>	<b>68</b>	87	<b>-22%</b>
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>-66</b>	-81	<b>-19%</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>2</b>	7	<b>-63%</b>

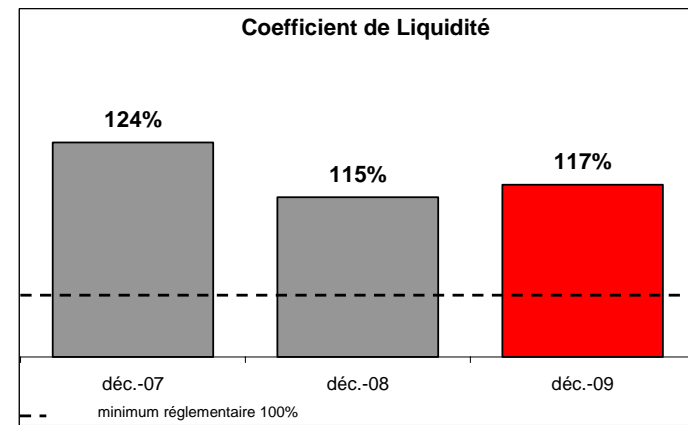
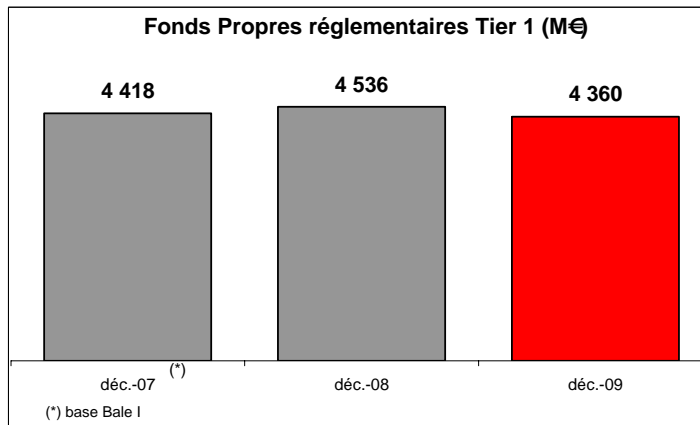
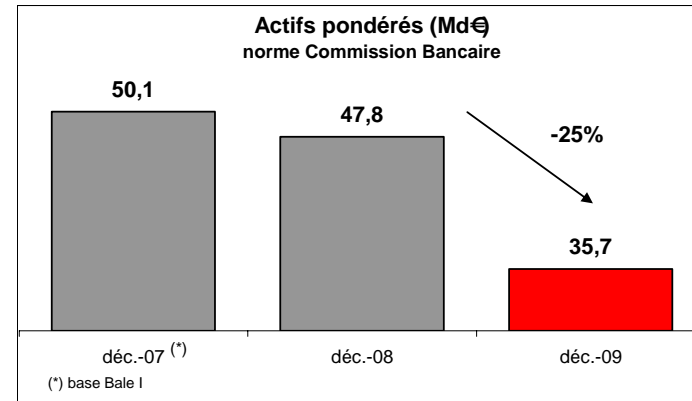
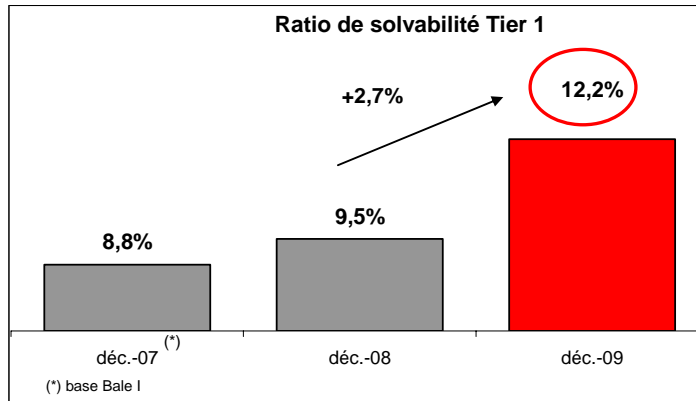
**Progression des encours de 10% à 9,3 Md€** Cependant, évolution négative des revenus fortement impactés par l'évolution des marchés en début d'année et l'aversion au risque des clients

**Réduction volontariste des frais généraux (-19%)** permettant un maintien de la rentabilité dans une conjoncture particulièrement difficile

**Volonté de développer la Banque Privée sur le marché français en synergie avec les autres métiers**

# Une structure financière solide

## Ratios consolidés



Un ratio de solvabilité en progression de 9,5% à 12,2%

Des actifs pondérés en baisse de 25% / déc 2008

Un coefficient de liquidité de 117%

- **De bonnes performances en 2009**
- **Une base financière solide pour le développement de HSBC en France**

HSBC en France – Résultats financiers 2009

**Poursuite du Plan de Développement 2010 de la Banque de Détail**

▶ **Le Plan de Développement 2010 a permis en un peu plus d'un an d'optimiser l'organisation de la Banque de Détail : une marque, une banque, une plateforme informatique et la spécialisation de notre réseau de distribution à partir de 5 régions**

▶ **La Banque de Détail complète son dispositif et insuffle une nouvelle dynamique de développement et de gain de parts de marché :**

- En poursuivant la spécialisation des organisations au service de nos clients
- En focalisant les agences sur l'activité commerciale
- En améliorant les process et simplifiant les procédures
- En poursuivant notre plan immobilier

## 4 initiatives pour 2010-2011

### ▶ **Nouveau modèle d'organisation des agences**

- Clarification des rôles de chacun, en particulier focalisation des chargés de clientèle sur le service clients, permettant un doublement du temps commercial en agence
- Simplification des processus clés et homogénéisation des pratiques de travail

### ▶ **Plan immobilier - Déploiement des modèles d'agence Groupe dans les 100 plus grosses agences :**

- Doublement du nombre de Centres Premier de 19 à 42
- Mise en place du nouveau design Groupe dans 58 agences pour HSBC France

### ▶ **Allègement des tâches administratives du réseau**

- Simplification, dématérialisation et centralisation des tâches administratives réalisées en agence
- Déploiement de 101 Automates Multi-Fonctions (remises espèces et chèque) aux fonctionnalités améliorées

### ▶ **Évolution de l'organisation du marché des professionnels**

- Spécialisation de nos chargés de clientèle sur chaque marché, avec la création d'un segment « Professionnels » pour les professions libérales et un segment « Entrepreneurs » pour les professionnels sous forme de sociétés
- Une meilleure réponse aux besoins de nos clients grâce à un développement de l'expertise de nos chargés de clientèle