

CCF
Résultats 2004

Paris, le 28 février 2005



Sommaire

- Résultats du groupe
- Activité par ligne de clientèle

Résultats du groupe

Faits marquants de l'année 2004

- **Mobilisation de l'entreprise sur le plan stratégique^(*)**
- **Une année marquée par une activité commerciale soutenue :**
 - Une bonne croissance des encours de dépôts et de crédits
 - Succès de l'offre des produits apportés par le Groupe HSBC pour la clientèle Entreprise
 - Renforcement des positions acquises par la Banque de Grande Clientèle et de Marchés, notamment dans les activités obligataires et de conseil
 - Excellentes performances commerciales de la Gestion d'Actifs qui se traduisent par une croissance des encours gérés de 18% à 56 milliards d'euros
- **Lancement des investissements nécessaires à la réalisation des objectifs du plan stratégique**

^(*) La mise en œuvre du Projet Efficacité pour la croissance présenté le 13 janvier, est conditionnée, le cas échéant, aux consultations réglementaires et légales, notamment des instances sociales

Contribution des lignes de clientèle à la croissance du résultat avant impôt et amortissement des survaleurs

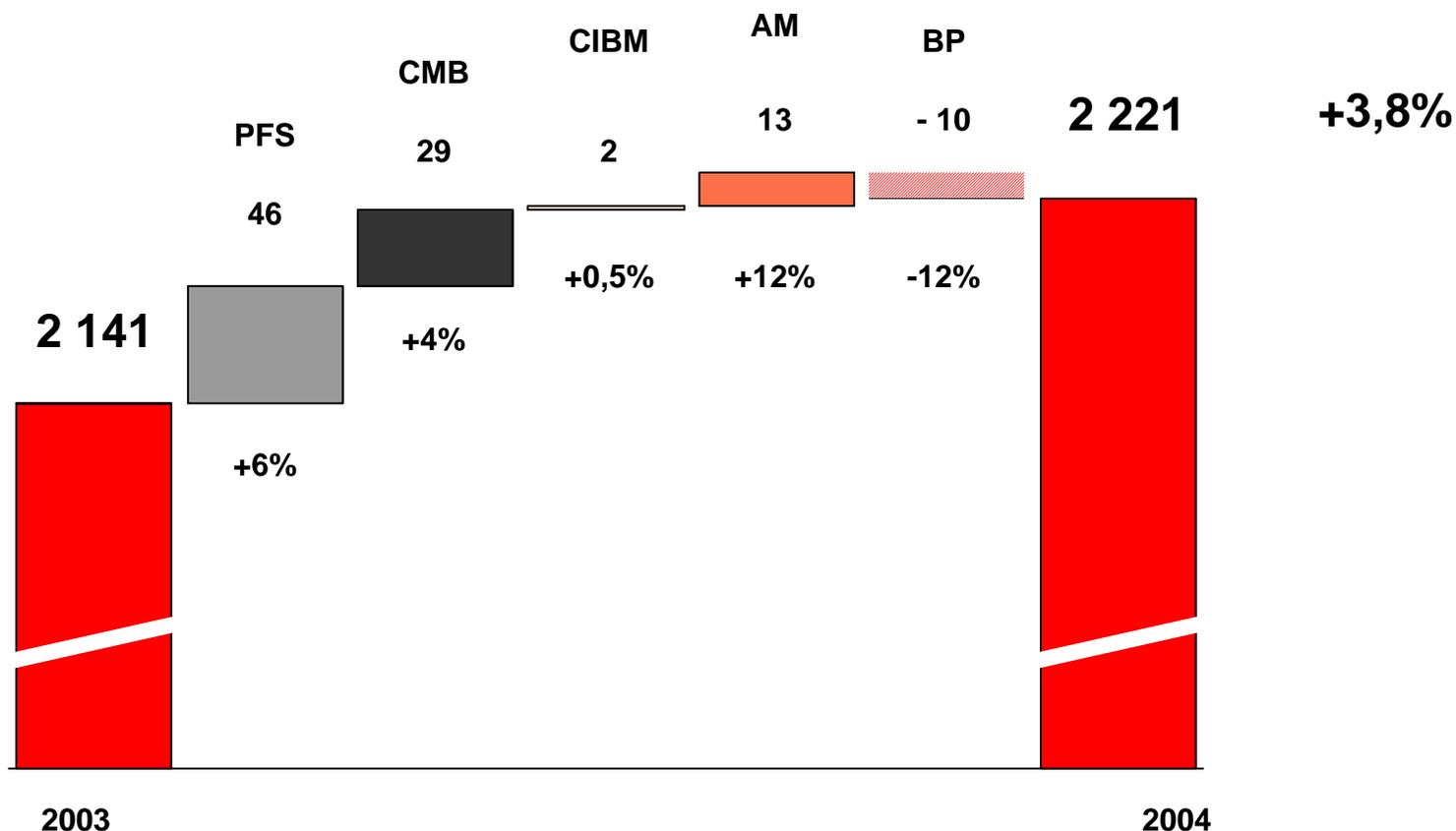
Normes comptables anglaises – Périmètre France

En millions USD	2003	2004	Variation
Banque de Particuliers	165	230	+39,4%
Banque d'Entreprises	274	257	+6,6%
Banque de Grande Clientèle et de Marchés (yc Gestion d'Actifs)	129	327	+153,4%
Banque Privée	21	-21	ns
Autres	-108	-121	ns
Contribution au résultat avant impôt du Groupe HSBC et amortissement des survaleurs	464	689	+48,5%

Contribution des lignes de clientèle à la croissance des revenus*

Normes comptables anglaises – Périmètre France

En Millions €



• hors éléments liés à l'acquisition du CCF (cf annexe)

Fonds propres, Ratio Cooke et ROE

	2003	2004
Fonds Propres¹ Part du Groupe (Mds euros)	3,8	3,9
Ratio Cooke² :		
Tier one	8,8%	8,8%
Ratio global	9,1%	8,9%
ROE³	12,6%	16,6%

¹ Normes comptables anglaises – périmètre légal

² Normes comptables françaises – périmètre légal

³ Sur base du résultat courant avant impôt et hors amortissement des survaleurs et éléments liés à l'acquisition du CCF, périmètre France - normes comptables anglaises.

Activité par ligne de clientèle

Banque de Particuliers – Année 2004

- **Une activité commerciale très forte**

- **Croissance des encours**

- Crédits : +10,9% dont crédits immobiliers : +14,7%
- Dépôts à vue : +9,6% ; comptes à régime spéciaux : +8,9%

 hausse de la marge d'intérêt : +4,5%

- **Augmentation des commissions (+6,5%) dynamisée par la progression des commissions financières**
- **Poursuite des synergies avec le Groupe HSBC dans tous les réseaux :**
 - Offre HSBC Premier : +18%
 - Banque de Savoie : +15% des ouvertures de comptes en 2004 réalisées par des clients non-résidents
 - Accès direct par un numéro dédié « welcome HSBC » à des conseillers parlant anglais au Centre de Contact
- **Développement de l'utilisation des canaux à distance par rapport à 2003 :**
 - Quasi doublement du nombre de connexions sur www.ccf.fr
 - Plus d'un million de transactions réalisées sur le site, soit +30%

Banque d'Entreprises – Année 2004

- **Une activité commerciale dynamique grâce à une offre attractive de produits et services qui a compensé une chute des crédits court terme**
 - Crédits : -2,5%
 - Dépôts à vue : +7,7%
 - Commissions de mouvement : +7.2%
- **Une croissance des revenus grâce aux synergies générées par :**
 - Les produits apportés par le Groupe HSBC en termes de technologie et de réseau international: Cash management, Trade Services, commercialisation de la Carte Affaires avec une approche multi-nationale
 - Les produits développés par les autres métiers du CCF :
 - Commercialisation de produits de placement structurés créés par Sinopia apportant garantie du capital et de performance plus intéressants que des OPCVM monétaires
 - Lancement de produits de couverture de taux pour les PME par les CTR (Centres de Trésorerie Régionaux) en relation avec la Salle des Marchés
- **Mise en place d'une organisation commerciale structurée par segment clientèle**
- **Poursuite du développement de la banque à distance :**
 - L'offre Internet Elys PC : + 40% nouveaux utilisateurs
 - Nombre de transactions en ligne : +55%

Effacité pour la croissance

Accroître nos positions chez nos clients et conquérir de nouveaux clients, sur les marchés choisis, grâce :

- **Au déploiement de la marque HSBC  sur l'ensemble des réseaux CCF,UBP, Banque de Picardie et Banque Hervet en région parisienne**
- **Au développement des forces commerciales en France :**
 - Environ 150 nouvelles agences
 - Recrutement de près de 1000 commerciaux
- **Aux atouts du Groupe :**
 - **Renforcement des services de banque à distance grâce à la capacité technologique du Groupe HSBC: HSBCnet pour les entreprises , P2G (Personal Internet Banking 2ème Génération) pour la clientèle particulière**
 - **Développement de l'offre :**
 - internationale tant pour les particuliers que les entreprises
 - patrimoniale par l'apport d'autres métiers : gestion d'actifs, banque privée
 - de produits de banque d'investissement pour les entreprises
 - **Intensification des relations patrimoniales avec les dirigeants d'entreprises**

Banque de Grande Clientèle et de Marchés - Année 2004

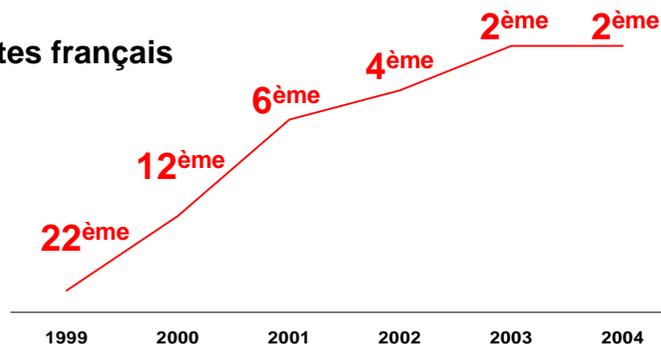
Une expansion des ventes de produits à valeur ajoutée en 2004 compense l'impact d'un contexte de marché défavorable affectant les produits obligataires et les financements de grandes entreprises

- **Global Markets : une activité commerciale très soutenue**

- HSBC CCF parmi les 5 premières contreparties des clients français , tous produits de marché confondus
- Excellente qualité des prestations et services des équipes de vente, confirmée par différentes enquêtes externes
- Centre d'expertise et de fabrication de produits bénéficiant de l'effet de levier exceptionnel du réseau du Groupe HSBC:
 - Dérivés structurés de taux (ventes à l'international multipliées par 3),
 - Plateforme "liquide" (emprunts obligataires des états européens): HSBC CCF classé 3^{ème} dans le classement global des SVT sur la dette de l'état français et 2^{ème} sur le marché primaire
 - Développement des dérivés structurés actions à partir de Paris
- **Maintien des positions fortes acquises dans les *league tables* obligataires**

Emissions Euro-obligataires Corporates français

Source : Bondware



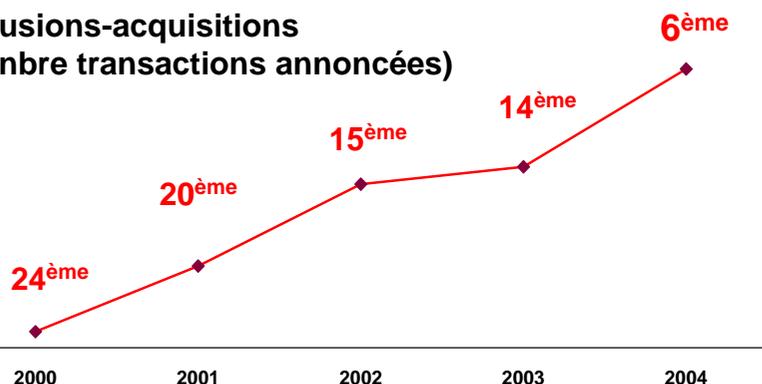
Banque de Grande Clientèle et de Marchés – Année 2004

• Banque d’Affaires

HSBC CCF devient un acteur majeur en France dans les activités de conseil et de financements spécialisés aux entreprises :

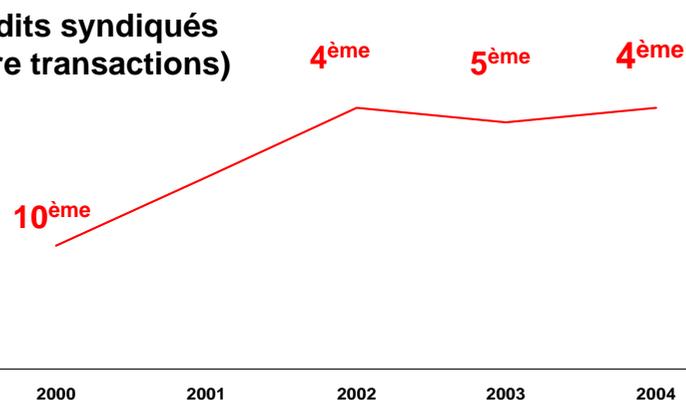
- Fusions-acquisitions : une nouvelle progression dans les leagues tables grâce aux opérations réalisées en France (Picard surgelés, Grand Vision, Rue Impériale...) et aux opérations trans-frontalières
- Marché primaire actions : de nombreux mandats (dont privatisation des APRR, Snecma, Aéroport de Paris,...) qui permettent à HSBC CCF de se classer 6^{ème} dans les *league table* en France (Bondware)
- Financements de LBO : une position très forte (ex : Rexel)
- Opérations subordonnées et de quasi-fonds propres : leader en France
- Crédits syndiqués : 4^{ème} intervenant

Fusions-acquisitions
(nbre transactions annoncées)



Source: Merger Market

Crédits syndiqués
(nbre transactions)



Source: Loanware

Effacité pour la croissance

- **A l'horizon du plan stratégique, le groupe 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 des 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)
- **Contribueront à la croissance :**
 - 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
 - l'optimisation des fonctions supports

Gestion d'Actifs & Assurances – Année 2004

- **Gestion d'actifs : grâce à une dynamique commerciale et une capacité d'innovation une vive croissance des encours de 17,8% (à 56 milliards d'euros), réalisée à 75 % par la collecte**
- **HSBC Asset Management Europe (HSBC AME)**
 - Encours : +19,8% à 40 milliards d'euros
 - Poursuite de l'expansion en Europe Continentale grâce au succès des produits actions du Groupe HSBC (HGIF Chinese and Indian Equity)
 - Succès en matière d'appels d'offre : retenu par le FRR (Fonds de Réserve des Retraites), retenu en ISR (Investissement socialement responsable) par différents institutionnels
 - Lancement de produits innovants à valeur ajoutée comme les fonds monétaires dynamiques et les fonds actions à rendement axé sur les dividendes
- **Sinopia : le spécialiste du Groupe HSBC en gestion quantitative active**
 - Encours : +13,3% à 16 milliards d'euros - une croissance réalisée notamment par la collecte sur les fonds alternatifs et les fonds garantis et structurés
 - Poursuite du développement en Asie et en Europe Continentale
 - Dynamisme de la recherche qui a élaboré des produits sophistiqués à thème (Evolissime, Prédictime)
 - Une collaboration fructueuse avec les banques privées du Groupe
- **HSBC Epargne Entreprises**
 - Encours stables malgré la décollecte liée à la mesure Sarkozy autorisant les débloques anticipés d'épargne salariale
 - Lancement d'une offre PERCO
 - Succès commerciaux auprès des entreprises françaises
- **Erisa : une forte collecte en hausse de 21% par rapport à 2003**

Effacité pour la croissance

- **Une nouvelle organisation articulée sur 2 structures:**
 - **HSBC Investments (HIS) : produits répliquant les effets de marché suivant des processus de gestion standardisés**
 - **HSBC Alpha Business (HAB): produits délivrant une sur-performance**
- **Densification des relations avec la Banque de Particuliers et la Banque Privée**
- **Un enrichissement de l'offre patrimoniale, notamment par des produits d'investissements immobilier, et de l'offre d'assurance**
- **Un développement commercial appuyé sur les forces du réseau HSBC (Etats-Unis, Amérique Latine..), notamment dans le domaine de la gestion active quantitative**

Banque Privée

- **Année 2004**

- Après la fusion juridique en 2003, poursuite de l'intégration des équipes et des systèmes
- Consolidation des actifs clientèle gérés.
- HSBC Private Bank France et sa filiale Louvre Gestion : une qualité de gestion reconnue pour les performances réalisées sur courte et longue période (“Mieux Vivre votre Argent”)
 - 2^{ème} rang pour les performances à 5 ans (tous établissements)
 - 3^{ème} rang pour les performances à 1 an (banques spécialisées)

- **Efficacité pour la croissance**

- Accroître le taux de pénétration de 60% sur les clients à très haut patrimoine par:
 - Un enrichissement de l'offre de produits et services
 - Une intensification des échanges entre la Banque Privée et les réseaux bancaires du Groupe en France
- Optimiser l'organisation de la structure

Conclusion

Efficacité pour la croissance

- Un socle solide de croissance de revenus
- Une forte adhésion des équipes
- Etapes clef

Annexes

Présentation des comptes du CCF

- **Déjà adoptée dans son organisation et sa gestion, le CCF présente ses résultats sur la base de sa contribution aux résultats du Groupe HSBC, c'est à dire sur le périmètre France et en normes comptables anglaises**
- **Périmètre France :**
 - **Prise en compte des activités du CCF en France à l'exclusion des entités appartenant légalement au CCF mais situées hors de France (principalement le Groupe Dewaay en Belgique, CMSL et Framlington au Royaume-Uni, les succursales de Belgique et de Grèce)**
 - **Intégration des résultats opérationnels de HSBC Paris Branch, succursale de HSBC Bank plc UK**
- **Eléments liés à l'acquisition du Groupe CCF :**
 - **Reprise de la provision passée dans le bilan d'entrée du CCF lors de l'acquisition du CCF par HSBC au titre de la « fair value » des couvertures du bilan**
 - **Coût de financement de la dette d'acquisition du CCF portée par HSBC Paris Branch**