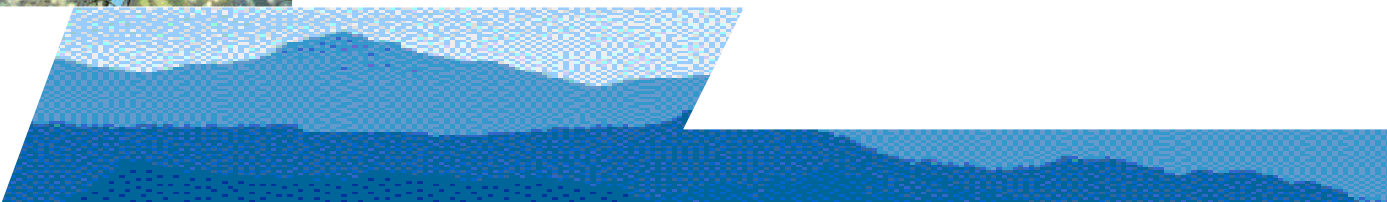
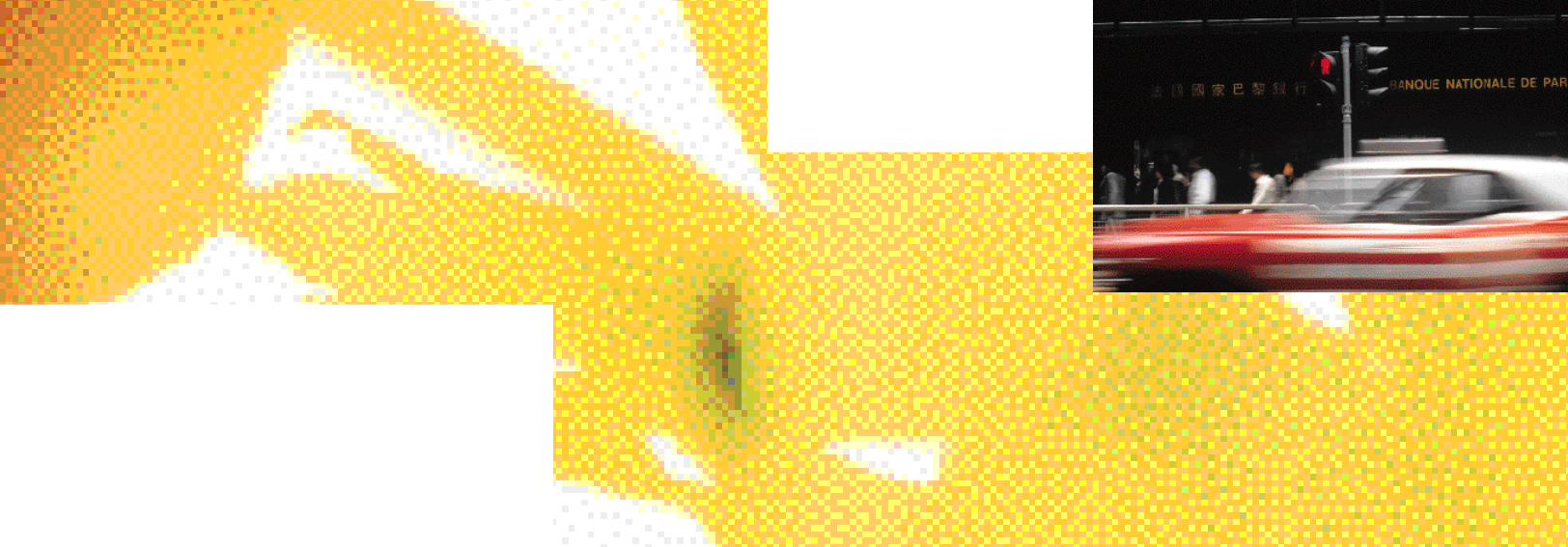


horses





b a n q u e d e p r o x i m i t é

espace euro



20

Hors
espace euro

21

	Produit net bancaire		Frais de gestion		Résultat brut d'exploitation	
	MF	variation	MF	variation	MF	variation
BANCWEST ⁽¹⁾	2 353	+ 40,0 %	1 414	+ 49,1 %	938	+ 28,2 %
BNPI (Afrique, Dom-Tom)	2 453	+ 8,5 %	1 547	+ 4,6 %	906	+ 16,0 %
Total banque de proximité hors euro	4 806	+ 22,0%	2 961	+ 22,0 %	1 845	+ 22,0 %

⁽¹⁾ First Hawaiian Bank n'a été consolidée que sur deux mois en 1998.

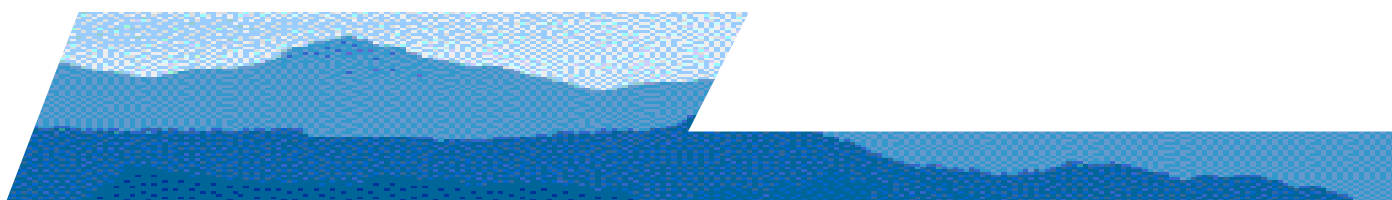
BANCWEST

En 1998, la BNP a manifesté l'importance stratégique qu'elle accorde à la banque de proximité dans son portefeuille d'activités, en élargissant l'assise de son dispositif aux Etats-Unis : le 1^{er} novembre, Bank of the West, filiale californienne de la BNP, a fusionné avec First Hawaiian Bank, l'une des deux principales banques d'Hawaii, implantée également dans les trois Etats du nord-ouest des Etats-Unis. Les deux banques sont devenues filiales à 100 % de BANCWEST CORP., société cotée sur le marché du Nyse, à New York.

Les deux banques continueront d'opérer sous leur marque respective. Elles sont très complémentaires, tant sur le plan géographique que par leurs gammes de produits. Leur fusion sera fortement créatrice de valeurs, car elles pourront réaliser de fortes économies d'échelle sur leurs

frais de gestion grâce à la mise en commun de leurs moyens administratifs. La BNP, qui est l'actionnaire de référence avec 45 % du capital, consolide BANCWEST dans ses comptes par intégration globale.

Le nouvel ensemble devient l'une des principales banques régionales de l'Ouest américain, avec un total de bilan de 15 milliards de dollars et un réseau de plus de 200 agences au service de 800 000 clients. Avec First Hawaiian Bank, il détient 40 % du marché des banques de proximité à Hawaii, Guam et Saïpan, et avec Bank of the West, il dispose de 142 agences en Californie du Nord, Oregon, Washington et Idaho, et peut ainsi poursuivre sur un marché plus large le développement de ses métiers de base : la banque de proximité, certains services financiers spécialisés et le crédit à la consommation.



BNPI (Afrique, Dom-Tom)

En 1998, la BNP a réalisé une offre publique d'échange sur la partie du capital de la BNPI qu'elle ne détenait pas. Cette opération a été une réussite et permet à la BNP de contrôler désormais un peu plus de 97 % du capital de sa filiale. Par ailleurs, les différentes participations financières de la BNPI ont été regroupées pour lui permettre de mobiliser ses ressources et ses équipes sur son activité de banque de proximité et de crédit à la consommation.

La BNPI a continué d'évoluer favorablement en 1998, dans un environnement pourtant très concurrentiel entraînant un rétrécissement souvent sévère des marges d'intermédiation, que

la banque a toutefois réussi à compenser par une forte croissance des commissions. Cette croissance est largement liée au développement de l'offre de produits, spécialement en direction de la clientèle privée.

Les filiales de la BNP dans les Dom-Tom ont connu une année difficile. Pour sa part, BNP Guyane a mis en place un plan industriel et social visant à assurer sa viabilité.

Globalement, les performances de la banque en Afrique et au Moyen-Orient ont été satisfaisantes. Durant l'année 1998, la banque a cédé sa participation minoritaire dans l'UBA (Nigeria).





banque
de grandes
& C
marc

	Produit net bancaire		Frais de gestion		Résultat brut d'exploitation	
	MF	variation	MF	variation	MF	variation
Grandes clientèles	5 797	+ 10,7 %	- 3 579	+ 13,6 %	2 218	+ 6,3 %
Financements spécialisés	1 845	+ 10,1 %	- 898	+ 11,3 %	947	+ 9,1 %
Activités financières	7 180	+ 28,0 %	- 5 660	+ 24,1 %	1 520	+ 45,0 %
Gestion d'actifs	1 274	+ 33,4 %	- 718	+ 52,4 %	556	+ 14,9 %
Portefeuille de participations	655	+ 2,3 %	- 11	- 8,3 %	644	+ 2,5 %
Total	16 751	+ 18,7 %	- 10 866	+ 20,7 %	5 885	+ 15,1 %

Les grandes clientèles

Grandes entreprises

Les activités d'intermédiation se sont améliorées sur la plupart des grands marchés mondiaux et notamment en Asie. Globalement, la grande clientèle a été peu affectée par les crises intervenues en 1998 et son portefeuille de crédits est resté de très bonne qualité. 1998 a été une bonne année en termes d'activité et de rentabilité grâce notamment à des opérations à contenu technique élevé et à l'augmentation des marges. La BNP a continué à développer son rôle de premier plan en termes de gestion de trésorerie

en remportant des mandats prestigieux comme BP/Mobil, Air Liquide et Procter & Gamble.

La banque est également apparue comme un acteur majeur dans le succès du passage à l'euro de la place de Paris. La BNP a créé un groupe d'appui euro qui coordonne les projets complexes de basculement à l'euro de grandes entreprises françaises et étrangères. Parmi celles-ci, une coopération étroite entre la BNP et la Direction Financement Trésorerie d'Elf Aquitaine a permis au groupe pétrolier français d'achever dans les délais la bascule de sa

lientèles chés



trésorerie centrale, qui couvre 150 filiales, et d'être opérationnelle dès le 4 janvier 1999. Elf est ainsi devenu l'un des tout premiers groupes européens dont l'ensemble des flux de trésorerie sont gérés et comptabilisés en euros.

Institutions financières : banques et institutionnels

Face à la fragilité des systèmes bancaires de certains pays émergents, la BNP a su rester sélective tout en préservant une certaine flexibilité et des relations souvent historiques avec des banques correspondantes.

La préparation du passage à l'euro au 1^{er} janvier 1999, pour lequel la clientèle des banques est la plus concernée, a largement mobilisé les équipes tant sur les moyens informatiques de paiement qui ont été mis en place que sur l'offre commerciale. Connectée à tous les systèmes de paiement interbanques existant en Europe, la BNP propose aujourd'hui à sa clientèle une large gamme de produits et de services adaptés à l'euro.

Les investisseurs institutionnels constituent un objectif prioritaire de développement pour la BNP. Le dispositif commercial qui leur est dédié a été fortement structuré en Europe comme aux Etats-Unis, où notre pénétration a bien progressé en 1998.

En revanche, la politique d'engagements vis-à-vis des institutions à fort effet de levier (« hedge funds ») a toujours été très restrictive et elle l'est restée en 1998. Elle consiste à ne pas accorder de crédits à ces institutions et à ne pas effectuer avec elles des opérations de marché sans garanties.

La clientèle privée internationale

Les avoirs confiés à la BNP dans le cadre de ses activités de banque privée internationale ont enregistré une augmentation significative en 1998, pour atteindre 159 milliards de francs. Le groupe a élargi sa gamme de produits et de services et étendu ses activités, confirmant ainsi ses ambitions et son dynamisme dans ce domaine. En particulier, la BNP a porté à 100 % au 1^{er} juillet 1998 sa participation dans l'United European Bank, filiale suisse dont elle ne détenait que 50 % au début de l'année. Elle a également acquis Pasfin Securities SIM, société de participation et de gestion de portefeuilles en Italie, et renforcé son réseau de clientèle privée haut de gamme en Argentine. Décidée à figurer parmi les grandes banques mondiales au service de la clientèle privée fortunée, la BNP a choisi pour l'avenir d'intégrer totalement cette activité dans une structure spécifique dotée de moyens propres adaptés.

Les grands métiers

Financement du commerce international

La BNP est un des grands acteurs mondiaux dans le financement du commerce international et a conservé en 1998 sa position de leader en France pour le financement du commerce extérieur à moyen et long terme avec 21 % de parts de marché, en s'appuyant sur des équipes très expérimentées, présentes dans les principaux pays du monde.

L'activité de financement des exportations a de nouveau progressé par rapport à 1997, qui avait déjà été exceptionnelle. La BNP a en



particulier enregistré une forte croissance de son activité dans les crédits multisources et bénéficié d'une année record dans le secteur de l'aéronautique (15 mandats d'arrangeur).

La BNP a renforcé sa position parmi les premières banques mondiales de financement du négoce international. La grande qualité de son portefeuille et l'accent mis sur le développement en Amérique du Nord dans certains produits lui ont permis de réaliser une bonne année malgré l'environnement difficile créé par la baisse du prix des matières premières et les crises des pays émergents.

Financements structurés et de projets

En matière de financements structurés, la BNP a obtenu 120 mandats d'arrangeur et de conseil. Elle a renforcé ses équipes, portant l'effectif total à plus de 200 spécialistes dans le monde. Elle a réaffirmé son positionnement majeur dans ces métiers, se plaçant notamment au 7^e rang mondial en tant qu'arrangeur d'opérations syndiquées sur le marché des euro-émissions.

La BNP se place aussi au 6^e rang parmi les «most impressive arrangers» (*Euroweek*) pour les crédits syndiqués sur lesquels la banque s'est fortement développée en Europe et aux Etats-Unis (GEC : 6 milliards d'euros, «deal of the year» selon *Euroweek* ; Delphi : 5 milliards de dollars).

L'activité de financement de projets a bien résisté au contexte de baisse d'activité et de montée des risques, la BNP obtenant 17 mandats d'arrangeur-conseil contre 16 en 1997. La BNP a étendu sa compétence et son positionnement en Europe et en Amérique du Nord dans le

domaine des financements de projets de télécommunications (Microcel : 1 milliard de dollars ; Wind : 400 millions de dollars ; Telenet : 400 millions de dollars) et remporté 16 mandats d'arrangeur de financements complexes pour des opérations de montants souvent importants (TSAR Usinor : 1,7 milliard de francs).

1998 aura également vu le démarrage d'une activité de dérivés de crédit, rentable dès la première année avec 200 opérations réalisées.

Marchés de taux et de change

Les marchés de taux et de change ont été caractérisés en 1998 par des volatilités élevées. La BNP a abordé ce contexte en maintenant les risques de marché à un niveau modéré et a géré ses positions avec rigueur, conformément à sa politique de risques. De ce fait, elle a globalement bien traversé la crise des marchés survenue au second semestre.

En Europe, la BNP a enrichi son offre de produits optionnels, structurés et de «spreads», dans la perspective des développements liés à l'euro. Dans le même temps, elle a optimisé la configuration du dispositif de salles européennes, développé les ventes et engagé le regroupement des back-offices afin d'en réduire le coût.

Aux Etats-Unis, la BNP a mis en place une banque d'investissement au sens de la réglementation «section 20» de la SEC (Securities and Exchange Commission), lui permettant d'offrir des services d'investissement à l'ensemble des investisseurs américains, dans le créneau des titres à haut rendement. Cette addition au dispositif



permettra d'élargir la gamme de produits et la base de clientèle de la banque.

En Asie, la BNP a poursuivi sa politique de développement sur les principaux marchés de taux domestiques. Déjà très présente à Hong Kong, Singapour et Taïpei, la banque a étendu cette activité à Séoul, Bangkok et Pékin.

Marchés d'actions

Poursuivant la politique de développement engagée en 1996 et 1997, la BNP a renforcé ses équipes et procédé à plusieurs acquisitions externes. A la fin de l'année 1998, la ligne de métier mondiale actions comptait 1 550 personnes regroupées sous le label BNP Equities.

En Europe, les équipes dédiées au «corporate finance», à la recherche et à la distribution ont été élargies. La BNP a pris le contrôle de 75 % du capital du courtier italien Pasfin. A Londres, elle a développé son activité d'intermédiation et d'origination sur actions. Elle a également poursuivi le développement de son activité sur dérivés actions.

En Asie-Océanie où, à la fin de l'année 1998, elle comptait plus de 700 personnes dans ces activités, la BNP a également renforcé son dispositif opérationnel soit de façon interne (Hong Kong, Tokyo...), soit de façon externe en saisissant les opportunités qui se présentaient au moment de la crise : reprise des équipes du

métier actions de la banque d'investissement Peregrine sur la zone de la «Grande Chine», rachat du courtier thaïlandais Ekachart et enfin, reprise d'une partie des équipes du broker australien Prudential Bache et regroupement des différentes entités de ce pays en une structure BNP Equities Australia, acteur maintenant important sur son marché.

L'activité, développée dans le contexte de volumes exceptionnels en Europe et aux Etats-Unis avec une volatilité élevée, a été très soutenue. La maturité, la compétence et l'expertise des équipes ont permis à la BNP de bien résister aux à-coups du marché et de se montrer très active sur les marchés de comptant comme sur les dérivés.

Dans le même temps, la BNP a maintenu sa place éminente sur le marché français. Au total, elle a réalisé 43 opérations d'origination (privatisations, émissions, introductions), dont 40 syndications, pour près de 140 milliards de francs, contre 36 en 1997. Elle a été à nouveau retenue comme conseil et coordinateur global pour la 2^e tranche d'ouverture du capital de France Télécom.

Banque d'affaires

En France, la Banexi a confirmé son rôle de premier plan dans les opérations de fusions-acquisitions, en conservant sa place de numéro un en nombre d'opérations et en passant de la sixième à la quatrième place en termes de



volume (Banexi a été notamment conseil de Vivendi-Havas, Comptoirs Modernes dans l'opération Carrefour-Comptoirs Modernes, et France Télécom).

Dans le domaine du conseil à l'étranger, l'intégration des équipes de Peregrine a fortement assis la présence de la banque en Asie, principalement en Chine et en Corée où le mandat de la vente de Kia Motors a été obtenu (opération de FRF 40 milliards). En Europe, les équipes ont été renforcées, notamment à Londres, à Francfort et en Italie dans le cadre de la mise en place d'une stratégie tournée vers l'origination.

Investissements et participations

Sur le plan des investissements, 1998 a été une année de grande mutation. Les activités de capital-développement et de gestion des participations non cotées ont été filialisées sous le nom de BNP Private Equity, permettant la création de fonds de capital-risque pour compte de tiers. Un premier fonds Banexi Ventures II, orienté vers les entreprises de hautes technologies, d'un montant de 400 millions de francs, a été créé avec succès en juillet 1998.

En ce qui concerne les participations cotées, profitant d'un marché boursier favorable, la banque a poursuivi en 1998 la gestion active de son portefeuille. Les opportunités de marché ont permis de réaliser à nouveau d'importantes plus-values sur cessions, tout en conservant les

encours du portefeuille à un niveau qui devrait permettre une contribution significative aux résultats futurs de la banque.

S'agissant de la gestion des créances souveraines, après les allègements importants réalisés en 1997, la banque a maintenu globalement en 1998 son portefeuille d'obligations «Brady». Par ailleurs, la BNP a présidé et mis en place les opérations de restructuration de la dette souveraine de la Côte d'Ivoire et du Kenya. Enfin, une opération de rachat de dette par la Guinée a été réalisée avec succès.

Gestion d'actifs

Filiatisées en 1997 au sein de BNP Gestions, les activités de gestion pour compte de tiers ont connu de bons résultats en 1998. Une nouvelle fois, la «Corbeille Long Terme», attribuée par *Mieux Vivre Votre Argent*, a salué la qualité et la régularité des performances de la gestion BNP.

La progression des actifs gérés, qui atteignent plus de 560 milliards de francs, en hausse de 25 % sur l'année, a entièrement été réalisée par voie interne. Elle s'est traduite par un développement sur toutes les clientèles : personnes privées, entreprises (directement ou au travers de l'épargne salariale), institutionnels français et internationaux. Dans l'Hexagone, la BNP a été en 1998 le premier vendeur d'OPCVM, sa part de marché passant de 7,7 % à 8,5 % en un an.



L'Europe

La dynamique d'organisation régionale en Europe, engagée en 1997, s'est traduite en 1998 par des actions concrètes :

- un approfondissement des divers métiers exercés par la banque conduisant à une plus grande intégration de ceux-ci au sein d'un dispositif commercial coordonné ;
- une action de formation et de mobilisation de tous les collaborateurs chargés de fonctions commerciales au travers de divers séminaires transeuropéens ;
- des pôles d'action « corporate finance » dans les principaux sites d'exploitation européens, afin de développer encore davantage les métiers financiers spécialisés tels que les financements de projets, les opérations de haut de bilan, le conseil, créateurs de forte valeur ajoutée.

En préparation de l'arrivée de l'euro, la BNP a adapté son approche sur cette zone en organisant la coordination entre la banque domestique et les équipes des sites européens, spécialement dans les domaines de la grande clientèle internationale, des grandes entreprises européennes exportatrices et importatrices à l'intérieur de l'espace euro et de la clientèle privée haut de gamme.

L'offre commerciale a également été renforcée :

- la gestion de trésorerie, déjà opérationnelle en France, a été étendue vers l'espace euro avec une offre très intégrée des moyens de paiement domestiques à l'intérieur de chaque pays de la zone ;

- une offre euro complète a été mise en place, avec tenue de comptes en euros, conversion des comptes en euros sans changement de la numérotation, traçabilité des opérations permettant de retrouver chaque opération dans sa monnaie d'origine, double affichage en euros et dans la monnaie de chaque pays, mais aussi gestion et centralisation de trésorerie, cotations en euros et gestion d'actifs en euros.

Enfin, la BNP a engagé avec vigueur une action de standardisation de ses systèmes d'information, de regroupement de ses plates-formes d'exploitation informatique et de centralisation des back-offices de marchés en Europe.

Les risques

Avec la montée des risques pays depuis 18 mois et l'extrême volatilité des marchés, le suivi des risques internationaux comme celui des risques de marché devient, plus que jamais, un facteur clé de rentabilité. A l'issue d'une année jalonnée par de nombreuses défaillances économiques et financières d'Etats et de clients étrangers (Asie, Russie, « hedge funds »...), la politique prudente et rigoureuse suivie depuis plusieurs années dans ce domaine a permis à la Banque Nationale de Paris de figurer parmi les grands créanciers internationaux les moins affectés.

En particulier, la BNP n'avait jamais réalisé que des opérations de marché avec le fonds LTCM,

Répartition des actifs gérés

562 milliards de francs au 31.12.98

