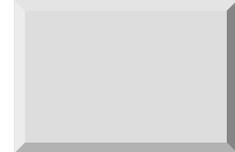


- 1 Résultats
- 2 Avancement de l'intégration
- 3 Banque de Financement et d'investissement
- 4 Banque Privée et Gestion d'Actifs
- 5 Banque de Détail**
- 6 La révolution Internet

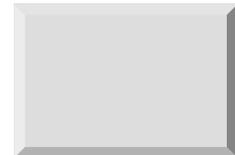
■ **Banque de Détail en France**



■ Services Financiers Spécialisés



■ Banque de Détail à l'International



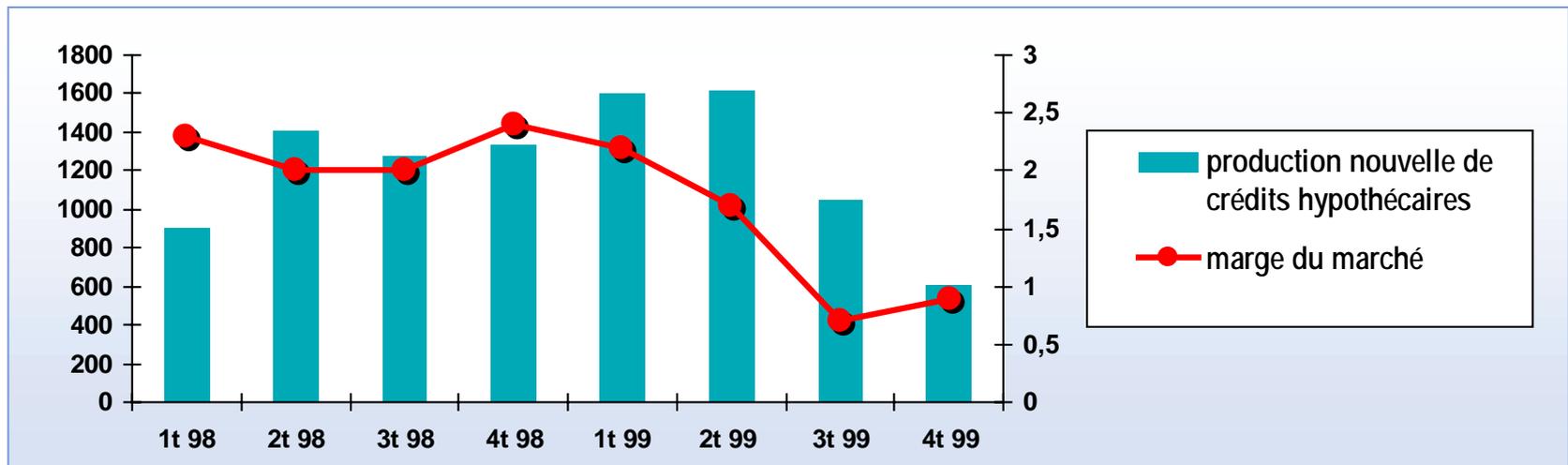
Une politique commerciale sélective

■ Une croissance soutenue des produits prioritaires

Encours	Var.	pdm*	Var. pdm
■ OPCVM	+ 20,8 %	8,2 %	=
■ Assurance vie	+ 14,5 %	4,6 %	+ 0,2
■ Crédits particuliers dont consommation	+ 8,6 % + 10,1 %	6,6 % 5,5 %	+ 0,1 + 0,2
■ Dépôts à vue	+ 13,4 %	8,7 %	- 0,5

* moyenne annuelle

■ Une politique privilégiant la rentabilité

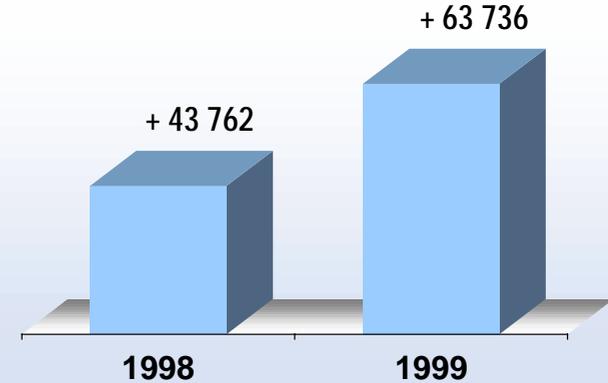


Une action commerciale dynamique

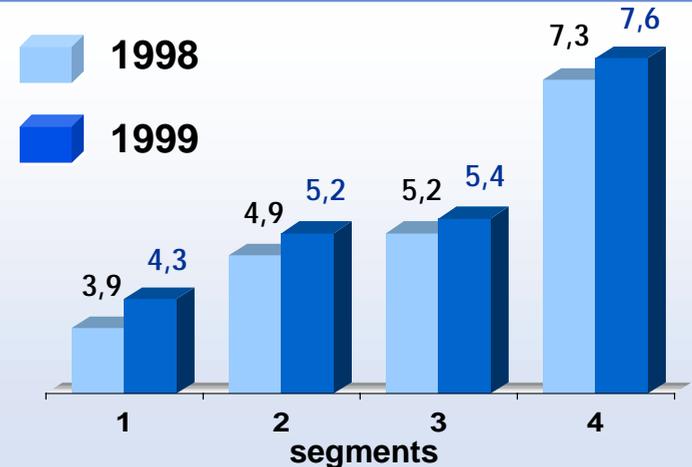
- Développement du parc des comptes
 - 265 000 nouvelles entrées en relation en 1999 : + 4,5 %

- Progression régulière du nombre de produits par client sur tous segments

Accroissement du parc de comptes



Nombre de produits par clients



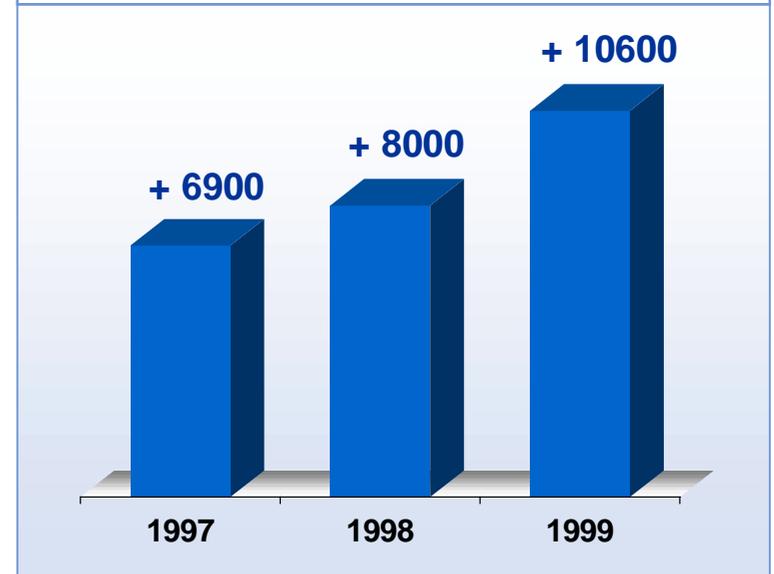
Une spécialisation et un renforcement du dispositif clientèle patrimoniale

- **Nombre de clients patrimoniaux : 48 500**
(nombre de contribuables payant l'ISF : 193 000)

- **Forte croissance du nombre de clients suivis**

- **Spécialisation du dispositif**
 - **séparation gestion / suivi commercial**
 - **centralisation en cours de la gestion des portefeuilles des 123 cellules de conseillers en patrimoine sur une plate-forme unique**
 - **renforcement de l'effectif commercial : + 14 % à 456 personnes**

Accroissement du nombre de clients suivis en gestion patrimoniale



■ Une forte croissance du parc BNP

- cartes Premier : + 18,9 %
- toutes cartes : + 12,5 % contre + 11,1 % pour la place
→ + 435 000 cartes

- ## ■ Une gamme très large
- carte Premier
 - carte Affaires
 - carte « Provisio »
 - carte Visa

Parts de marché (au 30/09/99)	
22 %	1 ^{er}
30 %	1 ^{er}
18 %	1 ^{er}
18 %	2 ^{ème}

■ 3 nouvelles cartes lancées en 1999

- carte Business (professionnels) : lancée en octobre, 26 000 fin décembre
- carte Electron (carte de débit) : lancée en avril, 375 000 fin décembre
- carte de retrait international Cirrus : lancée en juillet, 36 000 fin décembre

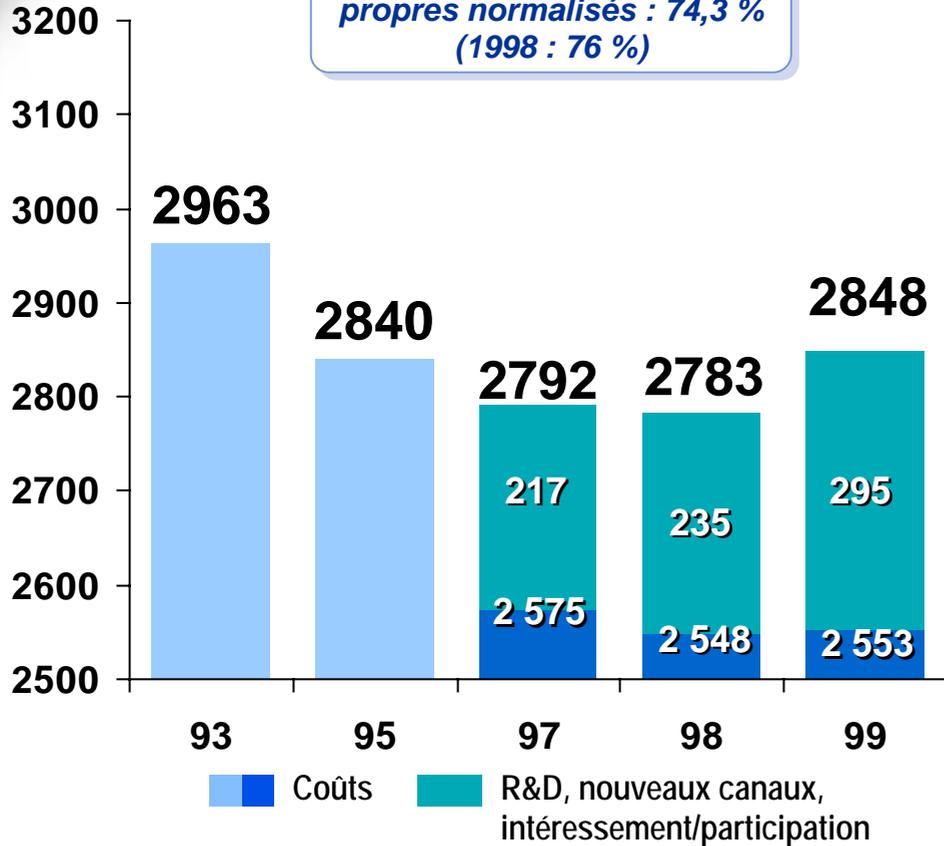
➔ **La carte :** un outil de fidélisation
+ un contributeur majeur aux commissions

Poursuite de la maîtrise des coûts avec des investissements importants

Evolution des coûts

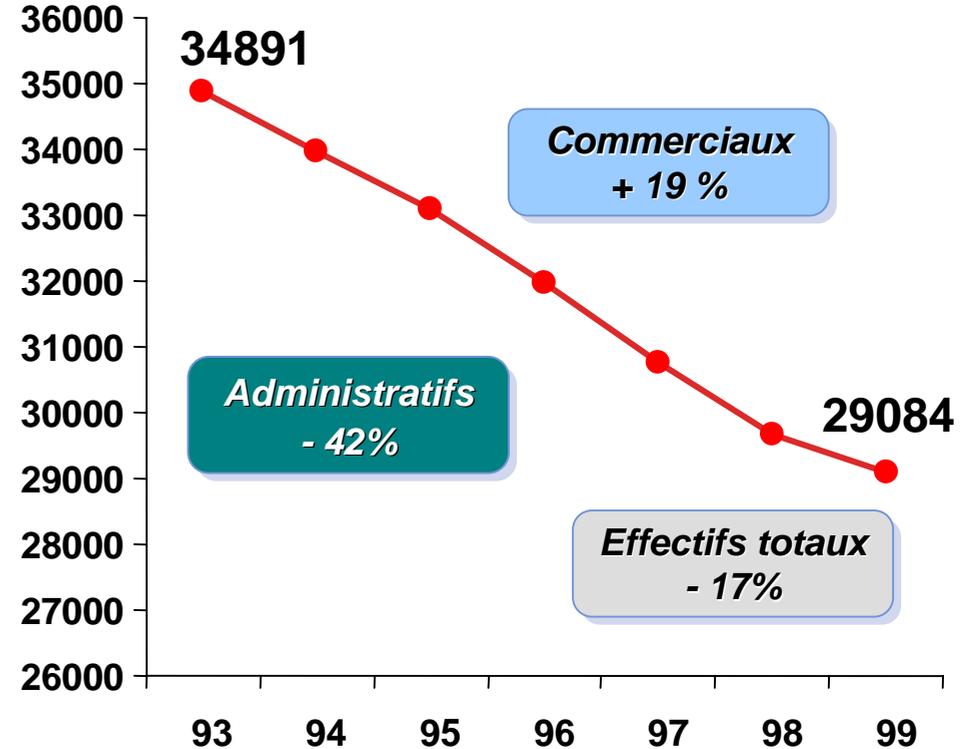
(en millions d'euros)

Coef. d'exploitation à fonds propres normalisés : 74,3 %
(1998 : 76 %)



Hors filiales

Evolution des effectifs



Une forte croissance du RBE et du résultat

Environnement

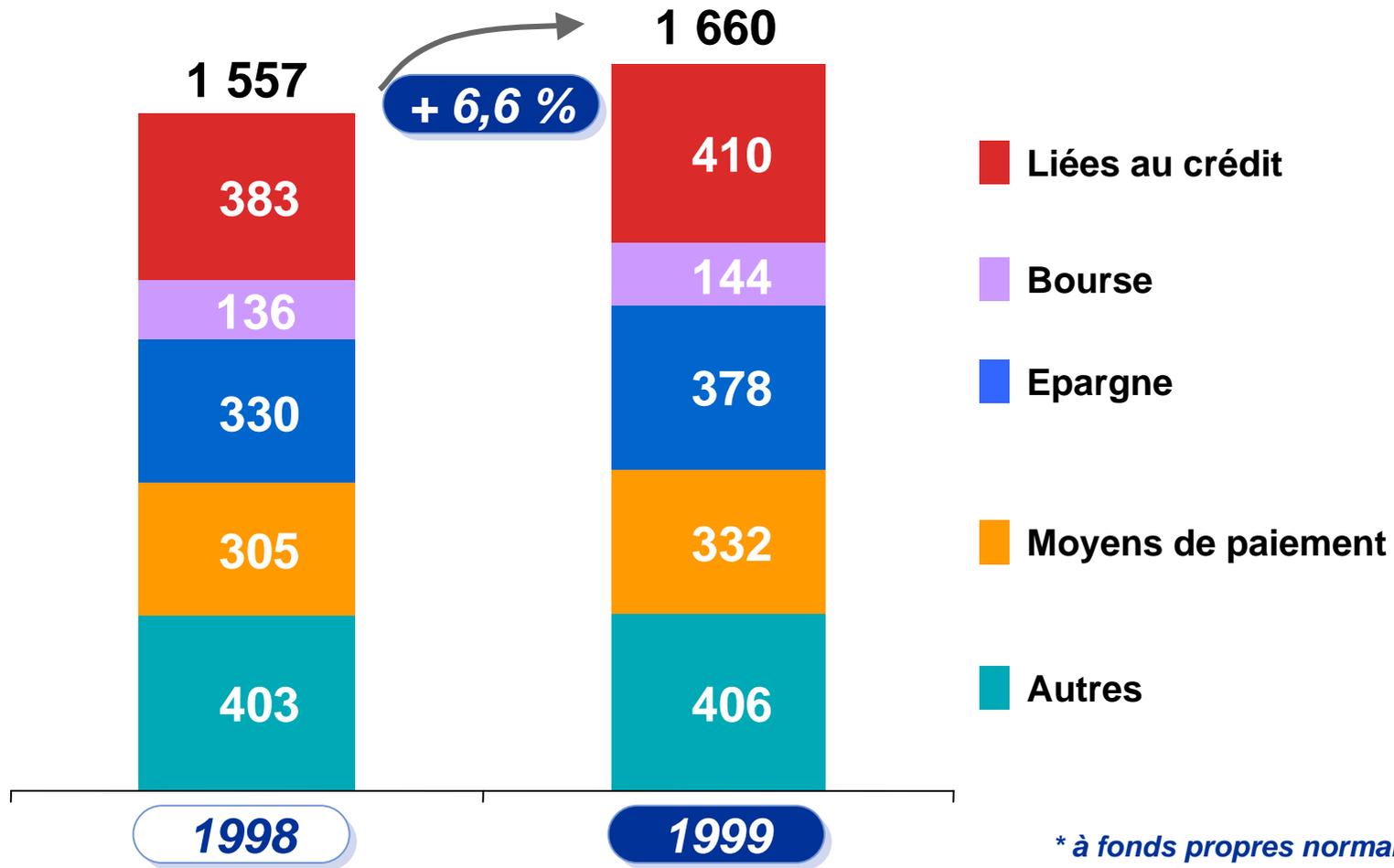
- Croissance économique plus forte que prévu
- Consommation soutenue
- Redémarrage du marché immobilier
- Croissance d'Internet
- Inversion marquée de la tendance sur les taux (impact positif à terme)
- Poursuite de la baisse des défaillances d'entreprises

Résultats / Faits marquants 1999

	En m€	Var.
PNB	3 910	5.0 %
Frais de gestion	2 905	2.4 %
RBE	1 005	13.6 %
Provisions	203	3.0 %
Résultat avant impôt	759	24.4 %
ROE	19 %	+ 3 pts

- Dynamisme des revenus
- Dynamique de conquête de clients
- Nouveaux progrès sur les commissions et l'innovation produit
- Banque par Internet : n°1 en France
- Certification ISO 9002 des Services Après-Vente télématiques

Commissions : 43,3* % du PNB en 1999 : la plus forte proportion des banques AFB



* à fonds propres normalisés
45,9 % à fonds propres sociaux
(méthode présentation 1998)

Evolution des ressources réseau BNP

1999, moyennes mensuelles

	Milliards d'euros	Variation en %	Part de marché	Variation pdm
ASSURANCE VIE	24,8	14 %	4,4 %	+ 0,1
OPCVM	38,2	20,8 %	8,2 %	=
COMPTES CHEQUES	19,8	13,4 %	7,9 %	- 0,5
CERS	29,5	+ 0 %	5,4 %	- 0,3
TAUX DE MARCHE	8,3	- 9,4 %	4,3 %	- 0,3

Evolution des crédits réseau BNP

1999, moyennes mensuelles

	Milliards d'euros	Variation en %	Part de marché	Variation pdm
TOTAL	63,1	4,5 %	6,3 %	=
CREDITS COMMERCIAUX	30,7	2,2 %	6,8 %	- 0,8
CREDITS PARTICULIERS	25,3	8,6 %	6,6 %	+ 0,1
dont consommation	5,1	10,1 %	5,5 %	+ 0,2
dont immobilier	20,2	8,2 %	6,9 %	+ 0,1

Marge globale d'intermédiation



La mutation du réseau d'agences

Des points de vente

■ résolutement orientés vers le conseil

- augmentation des forces de ventes
 - recrutement de 800 jeunes commerciaux en 1999 (580 en 1998)

■ réduction de la surface allouée aux opérations administratives

- regroupement des back-offices : création de 8 plate-formes régionales de financement des particuliers

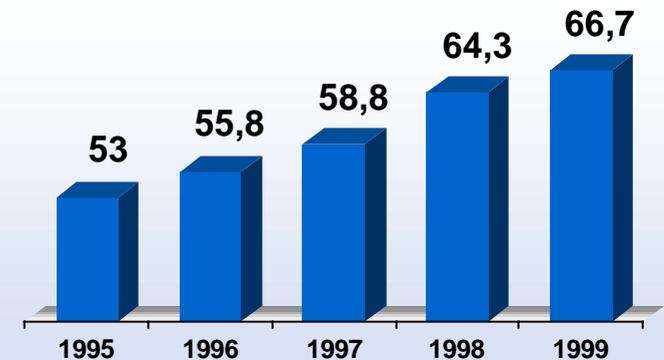
- automatisation de la filière espèces :
 - 2511 GAB (98/99 : + 10 %) taux d'équipement des agences : 90 % en 1999 (74 % en 1997)
 - porte monnaie électronique Monéo

- contacts téléphoniques : rationalisation de la gestion / amélioration des conditions d'accueil
- généralisation des Serv. d'Acc. Tél. (103) : 17 millions d'appels en 1999

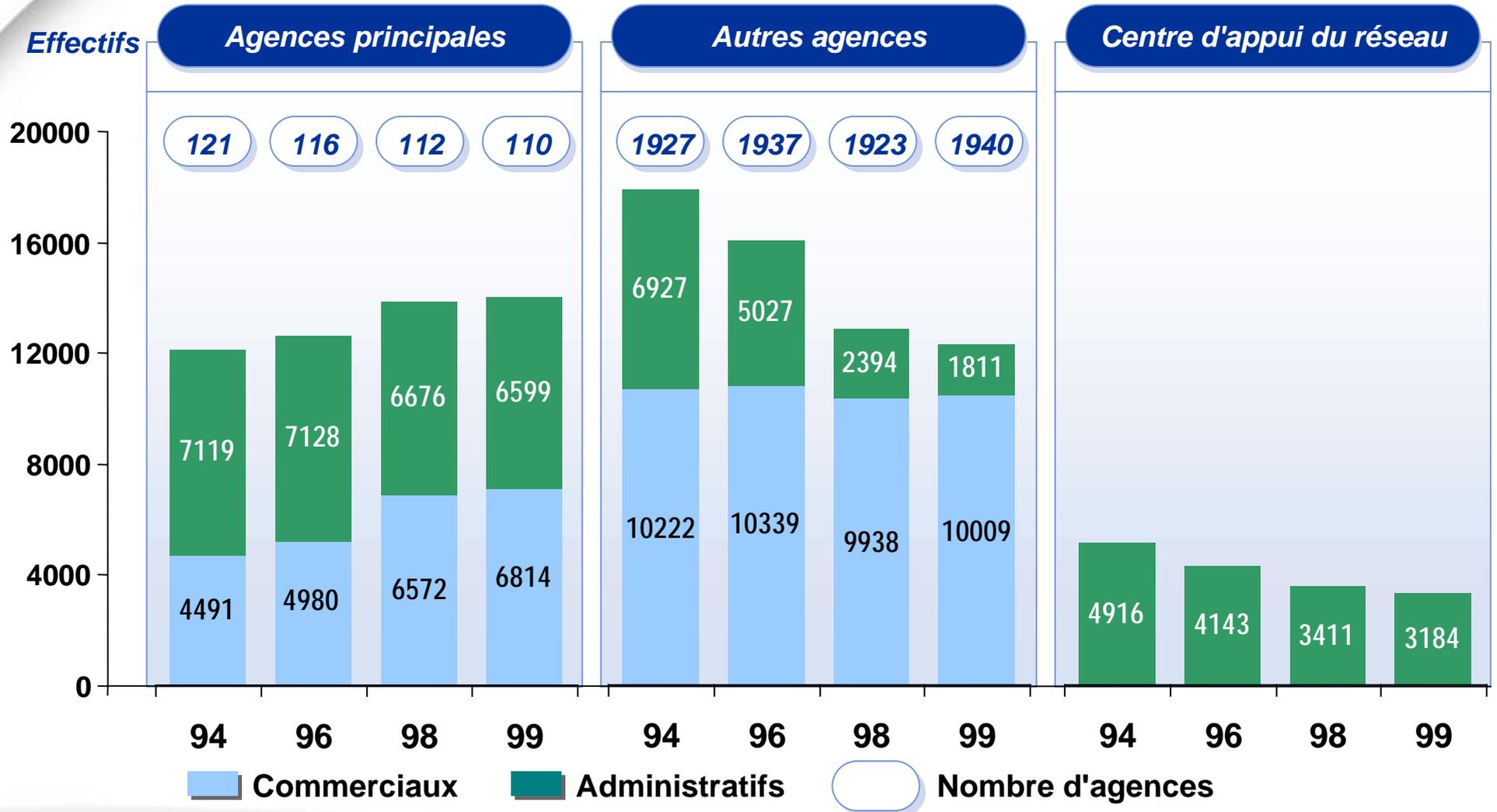
■ mobiles et adaptables

- 85 agences ouvertes, fermées ou déplacées en 1999 (35 en 1998)
- adaptation et extension des horaires : 44 % des agences en bénéficient en 1999 (23 % en 1998)
- modernisation des agences : une refonte de l'architecture intérieure

Commerciaux / Effectifs totaux (%)



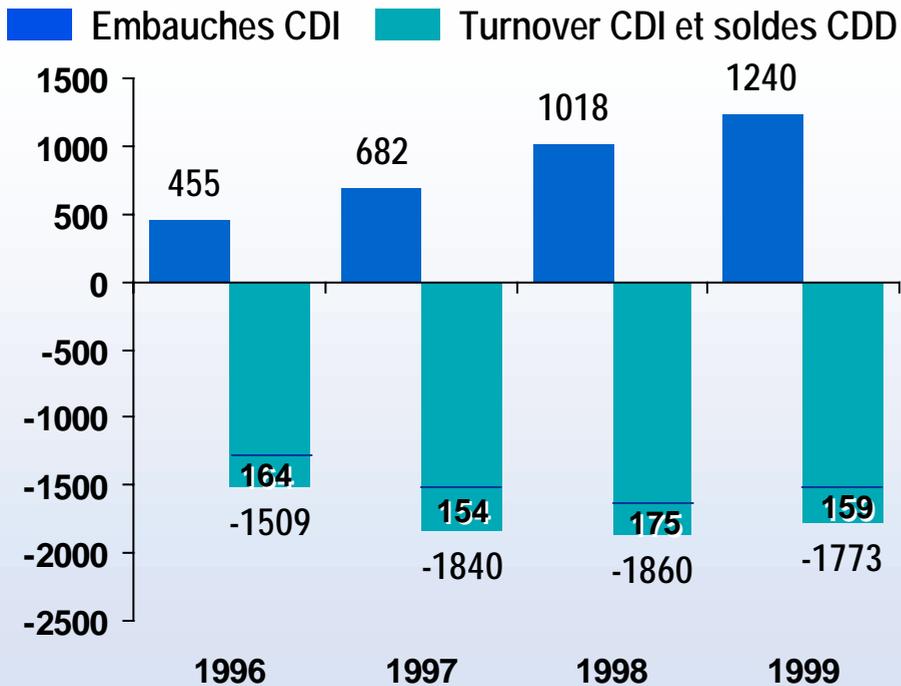
Poursuite de la réingénierie du réseau



Des perspectives démographiques devenant très favorables

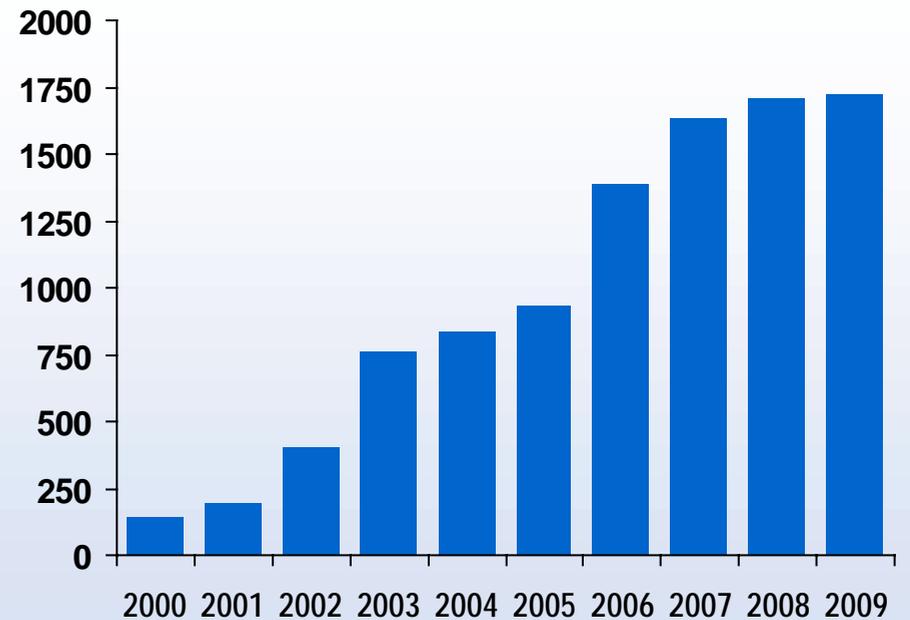
- **1998-99** : embauches de 2 200 jeunes et de 220 contrats de qualification prolongation du Plan d'adaptation à l'Emploi jusqu'au 30 juin 2000

Variation d'effectif BNP SA Métropole



* Départs en retraite à 60 ans

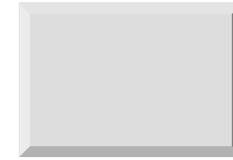
Départs en retraite : forte accélération dès 2002



(Prévisions de départs à 60 ans)



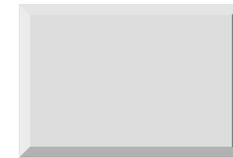
■ Banque de Détail en France



■ **Services Financiers Spécialisés**



■ Banque de Détail à l'International



Des investissements de croissance importants

Environnement

- Environnement économique européen favorable (consommation / investissement)
- Elargissement et intensification de la concurrence
- Inversion de la tendance sur les taux (impact négatif immédiat)
- Poursuite du mouvement d'outsourcing par les clients entreprises (Arval)
- Explosion des marchés boursiers et du courtage en ligne (Cortal)

Résultats / Faits marquants 1999

	En m€	Var.
Encours	47 107	+ 9 %
Production	22 253	+ 22 %
Résultat avant impôt	507	+ 10.0 %
ROE	23 %	=

- Poursuite du développement hors de France : 11 nouvelles ouvertures en 1999 :

	GB	Autriche	Pol.	Taiwan	Thaïlande	Jap.	Brésil	PBas
Cetelem	●			●	●		●	
Arval	●		●					●
UFB	●	●	●					
Cortal						●		

- Lancement d'Artégy (véhicules utilitaires)
- Lancement d'e-cortal
- Succès de la fusion BNP Bail/CU

Atouts

■ Des positions de leader

En France,

- n°1 en crédit consommation
- n°1 en crédit bail
- n°1 courtage en ligne
- n°1 gestion de flotte automobile (non captive)

En Europe,

- top 3 en crédit consommation
- top 3 en crédit-bail
- top 3 en gestion de flotte automobile

■ Innovation produits constante (crédits immobiliers, titrisation, ...)

■ Nombreux partenariats hors de France (Institutions financières, industriels, grande distribution)

■ Production à faible coût

Objectifs

■ Accélération de la croissance

■ Montée en puissance de Cortal et Banque Directe

■ Exportation du savoir-faire: poursuite des développements hors de France

■ Développement de partenariats (dont réseaux BNP Paribas)

■ UFB / BNP Lease : mise en œuvre du rapprochement et développement hors de France

■ Accélération de la croissance d'Arval et Arius: élargissement des produits et des services

Un portefeuille de marques diversifié et unique en Europe

Une dynamique commerciale de conquête

Crédits

		 BNP LEASE		
Production	+ 16 %	+ 23 %	+ 50 %	+ 46 %
• France	+ 11 %	+ 19 %	+ 23 %	+ 48 %
• International	+ 32 %	+ 50 %	+ 91 %	+ 43 %
Encours	+ 13 %	+ 9 %	+ 54 %	+ 1 %
• France	+ 8 %	+ 6 %	+ 27 %	- 3 %
• International	+ 36 %	+ 35 %	+ 103 %	+ 20 %

Épargne

		
Epargne collectée	+ 16 %	Nombre de comptes + 31 %
Flux Bourse	+ 68 %	Encours Crédits + 49 %
Actifs gérés	+ 49 %	Encours dépôts + 49 %
		Titres & Ass.vie + 83 %

■ Un axe prouvé de développement

- accès à de nouveaux marchés
- économies d'échelle : amortissement de frais fixes, servicing

■ Des partenariats renforcés

- Carrefour : partenariat mondial et intégration informatique sur les plateformes Cetelem
- Un partenaire privilégié en Italie : Cassa di Risparmio di Firenze, doublement de la participation en 1999 (de 3,5 % à 7 %)
- Démarrage opérationnel de la JV Cetelem / Halifax
- Un nouveau partenaire : BNP Paribas (en France et hors de France)

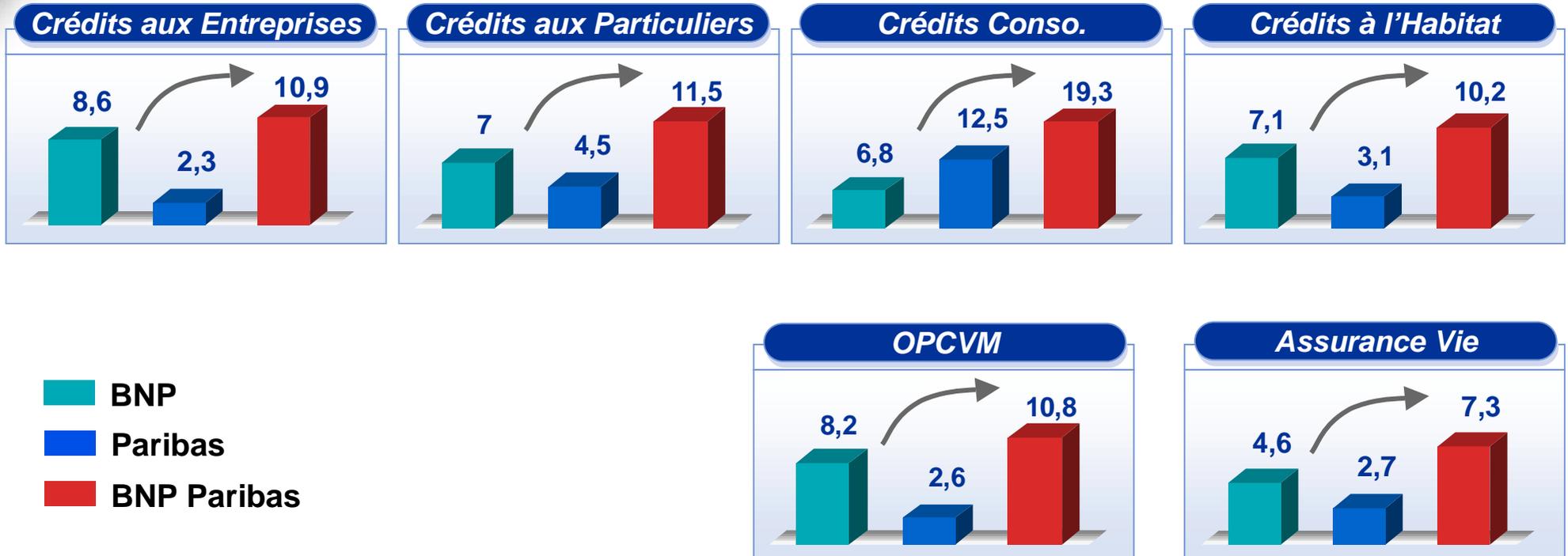
■ Des partenariats en négociation

- Galeries Lafayette : poursuite des alliances dans la finance (Cofinoga), les services et les technologies (Laser) selon des modalités en cours de redéfinition
- Crédit Lyonnais : accord dénoncé valeur 1.01.2003 ; négociations en cours
- Europcar Lease : négociations en cours avec Volkswagen

***Un acteur majeur en
France et en Europe***

BNP Paribas : Un acteur majeur en France

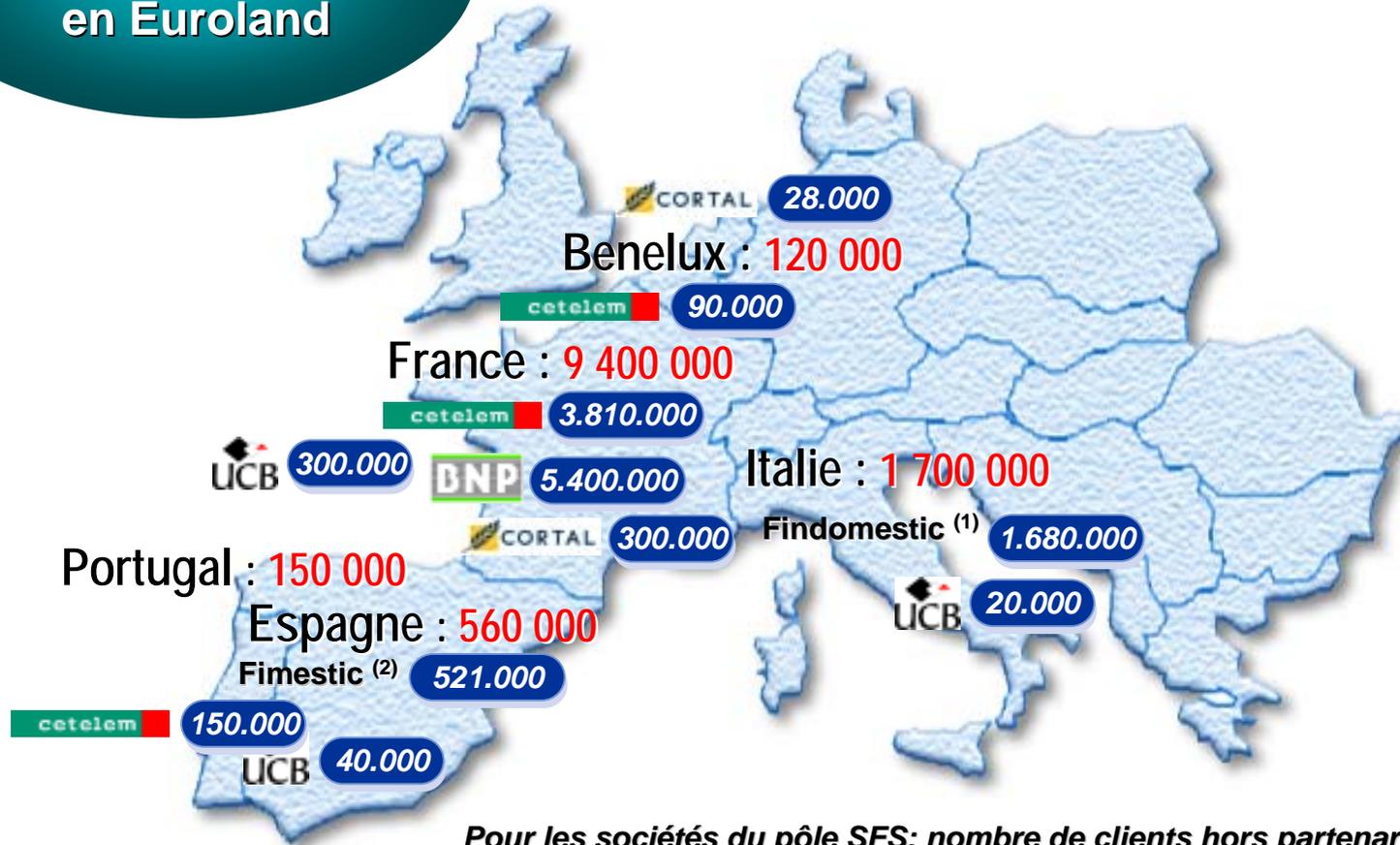
Parts de marché en %



Des parts de marché supérieures à 10 % sur les crédits et les OPCVM

Banque de Détail

**12 millions
de clients particuliers
en Euroland**



Pour les sociétés du pôle SFS: nombre de clients hors partenariats

(1) 43% Cetelem
(2) 100% Cetelem

Services aux entreprises : une croissance accélérée en Europe s'appuyant sur une plate-forme domestique puissante

BNP Lease / UFB

- n°1 en France avec 25 % de part de marché
top 3 en Europe

	1999	Variation en %
PNB	474	+ 5 %
RBE	185	+ 0 %
Rés. avant impôt	133	- 5 %

- Un dispositif puissant :
 - 225 000 clients, dont 46 000 hors de France
 - présent dans 9 pays
- Des complémentarités permettant des synergies de revenus:
 - BNP Lease : grandes entreprises France
 - UFB Locabail : PME, international

Arval

- n°1 en France (LLD)
top 3 en Europe
- Un groupe en phase de croissance rapide :

	1999	Variation en %	Var. à pér. constant
PNB	75	+ 49 %	+ 45 %
RBE	19	+ 15 %	+ 41 %
Rés. avant impôt	17	+ 6 %	+ 40 %

- Objectifs :
 - Poursuite du développement international et de la croissance externe
 - Développer les implantations européennes existantes

**Élargissement de l'offre de services
Développement européen**

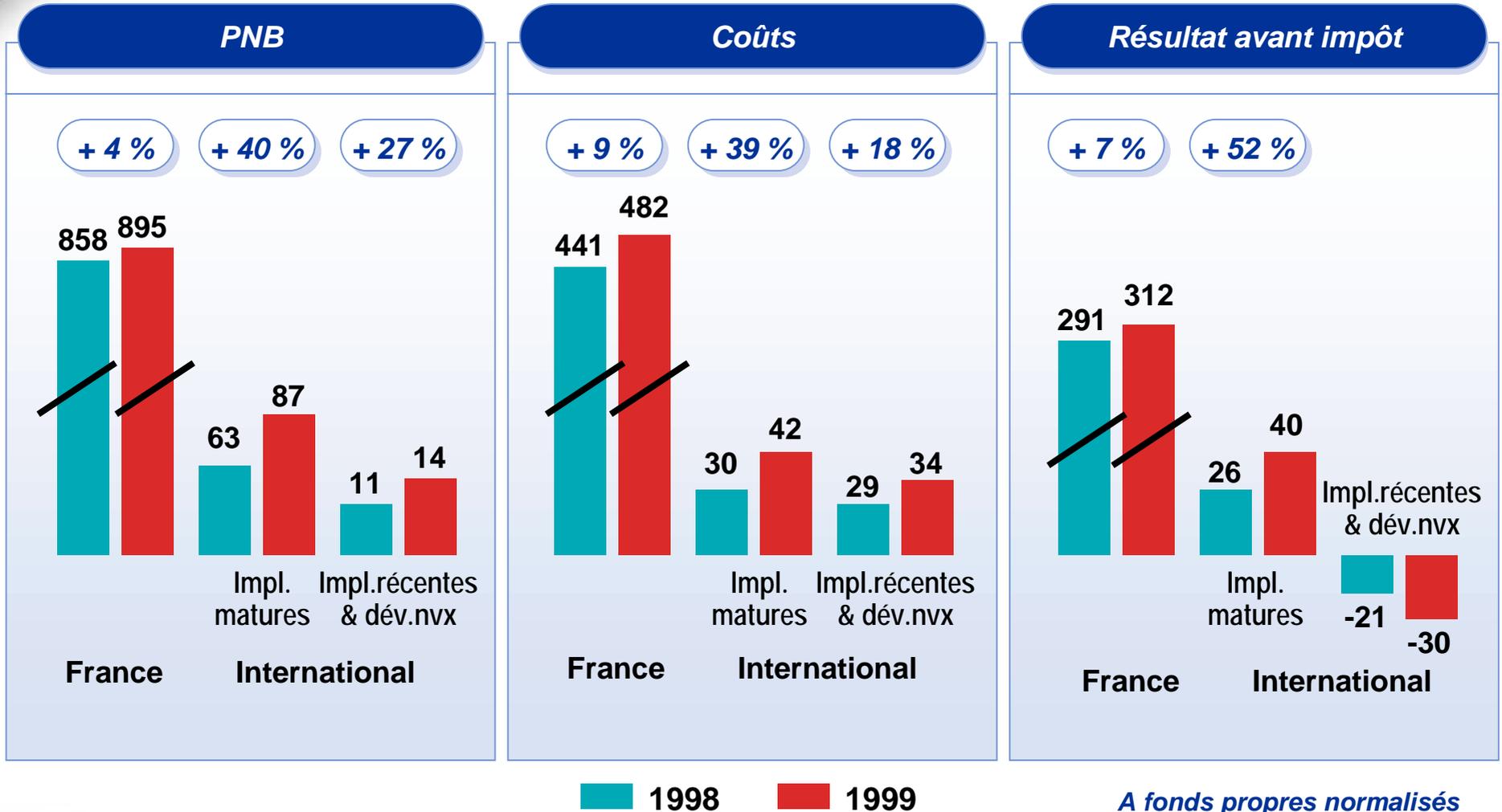
Contribution des filiales au résultat avant impôt

	<i>Cetelem</i>	<i>UFB/BNP Lease</i>	<i>UCB.</i>	<i>Arval</i>	<i>Cortal</i>	<i>Banque Directe</i>	<i>CFS</i>	<i>Autres</i>	Total
RNAI	329	133	99	17	23	-28	-4	-61	507
Var.	+8%	-5%	+40%	+6%	+23%	ns	ns	ns	+10%

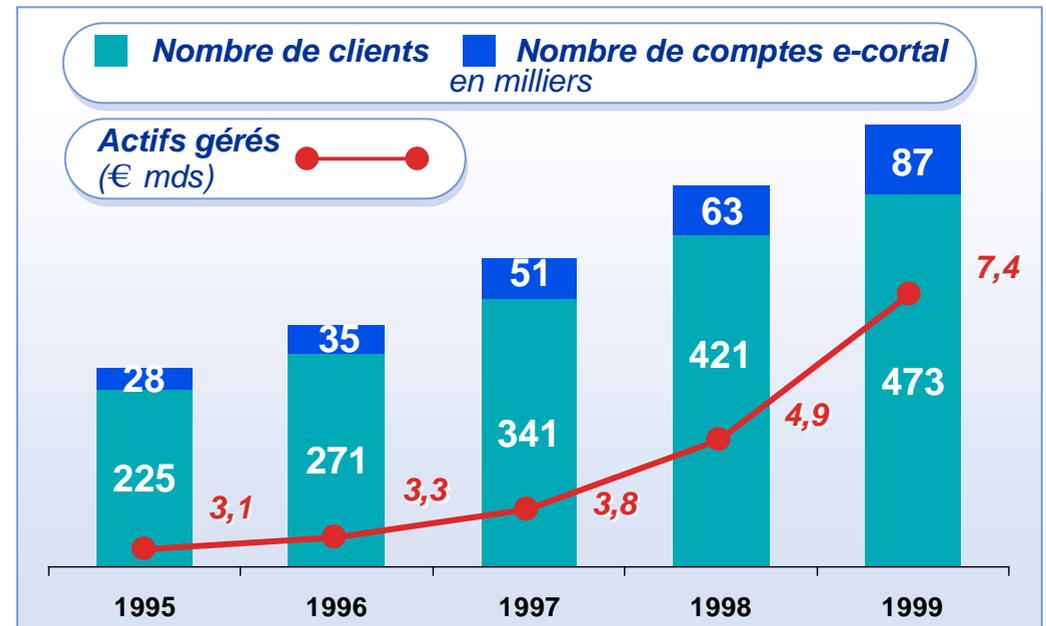
Encours gérés

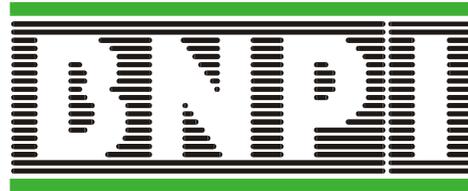
	1998	1999	1999/1998
CETELEM	15 719	17 704	10 206
dont France	12 979	13 987	8%
dont international	2 740	3 717	36%
LEASING	13 736	14 974	9%
dont France	12 381	13 146	6%
dont international	1 355	1 827	35%
ARVAL	565	870	54%
dont France	363	460	27%
dont international	202	410	103%
UCB	13 760	13 935	1%
dont France	10 975	10 603	- 3%
dont international	2 785	3 333	20%
BANQUE DIRECTE	40	52	31%
dont France	40	52	31%
TOTAL SFS	43 416	47 107	9%
dont France	36 335	37 820	4%
dont international	7 081	9 287	31%

Cetelem : une base de revenus solide en France permettant un fort développement à l'international

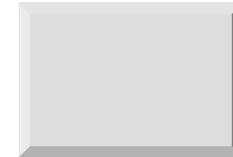


- N°1 en France
- 40 % de part de marché dans le e-brokerage
- Croissance des volumes
 - 72 000 nouveaux clients
 - Comptes Bourse: +31% on-line +65% à 87 000
 - Taux de sortie clients: 6% en 1999 (7% en 1998)
- Equilibre des sources de revenus
 - PNB: 99 m€(+ 28% en 1999)
 - Recettes sur flux :46%
 - Recettes sur stock: 54%
- Résultats avant impôts : 23m€(+23%)

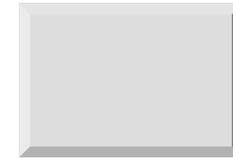




■ Banque de Détail en France



■ Services Financiers Spécialisés



■ **Banque de Détail à l'International**



Environnement

- Poursuite de la croissance aux Etats-Unis
- Reprise économique à Hawaii
- Afrique-Méditerranée :
Morosité économique (sauf Tunisie)

Stratégie

- Etats-Unis :
Poursuite de la politique d'acquisitions
- Afrique-Méditerranée :
Consolidation des implantations existantes
par modernisation des systèmes
informatiques et élargissement de la gamme
de produits
Expansion prudente du réseau
- Nouvelles zones :
Stratégie opportuniste d'acquisitions

Résultats / Faits marquants

	En mE	Var.	Var. à per const.
PNB	1 183	66,6 %	8,5 %
Frais de gestion	- 705	56,7 %	
RBE	478	83,8 %	20,9 %
Provisions	- 107	18,9 %	
Rés. av. impôts	324	x 2	37,3 %
ROE	30 %	+ 2 pts	

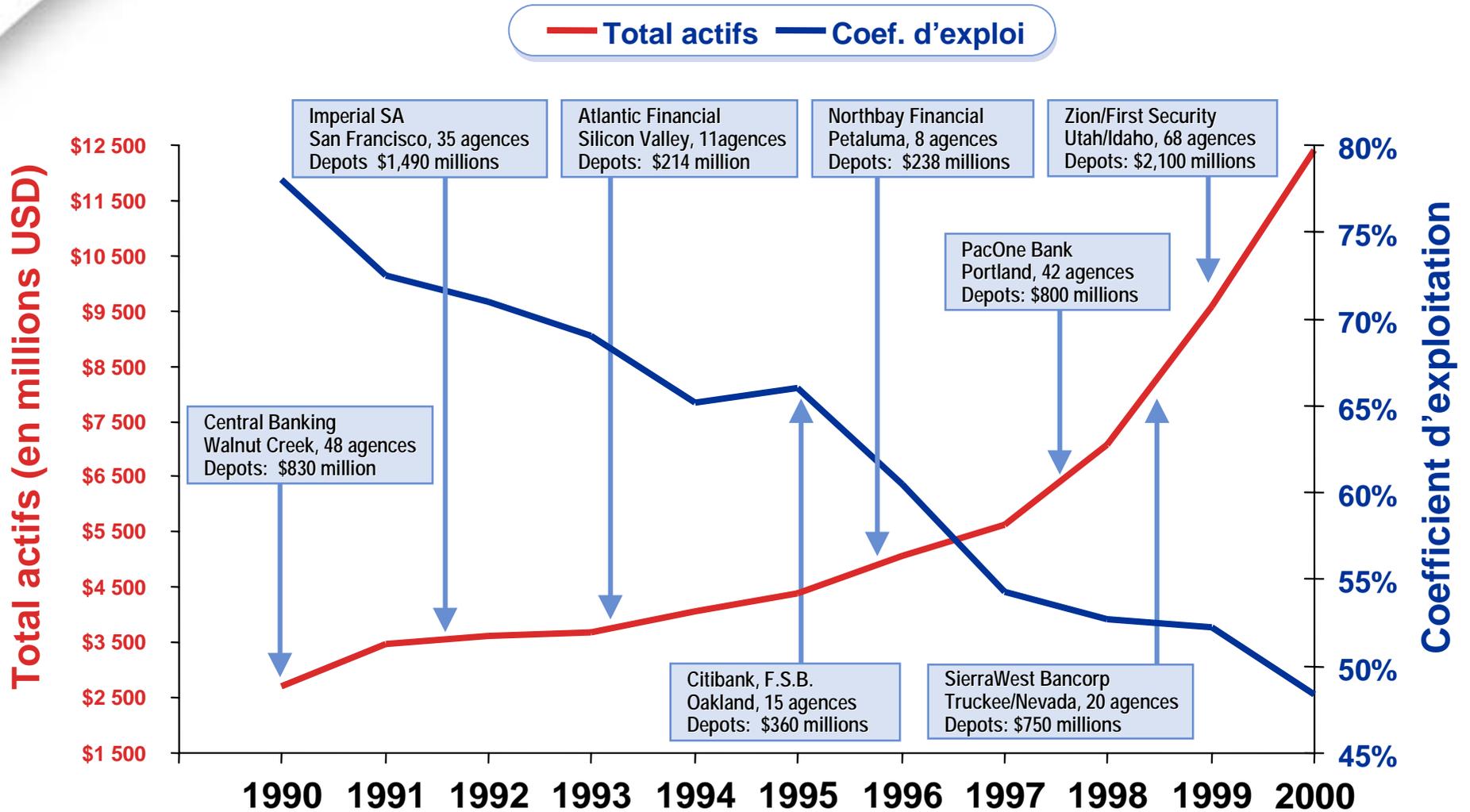
■ BancWest :

- Sierra west
- Utah* (février 2000)
- des synergies de fusion en avance sur le calendrier

■ Afrique-Méditerranée : prise de contrôle SFOM

(*) Sous réserve de finalisation de la fusion Zions Corp. /First Security.

Bank of the West : une capacité prouvée de croissance externe



■ Poursuite mesurée de l'expansion géographique

- renforcement en Méditerranée
Maroc : ouverture de 10 nouvelles agences
Tunisie : ouverture de 5 nouvelles agences
- expansion en Afrique
ouvertures au Mali, Malawi et Mozambique

■ Elargissement de la gamme de produits

- déclinaison des produits de la banque de détail en France
«Allo solde» «Allo BICI» ; Présence «3 en 1» ; internet au Maroc
- création de nouveaux produits
assurance-vie au Maghreb, SICAV et FCP en Afrique de l'Ouest, crédit -bail au Maghreb, en Côte d'Ivoire, Sénégal et Gabon

■ Renforcement de la rentabilité et progression des parts de marché

- commissions : + 21 % entre 1998 et 1999
- coefficient d'exploitation : - 3 % à 57 %