



Assemblée Générale 18 mai 2005

Plan de la présentation

- Les résultats 2004 du Groupe
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles
 - Banque de détail
 - Asset management and services
 - Banque de financement et d'investissement
- Transition aux normes IAS/IFRS
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- Le Rapport du Président

Plan de la présentation

- **Les résultats 2004 du Groupe**
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles
 - Banque de détail
 - Asset management and services
 - Banque de financement et d'investissement
- Transition aux normes IAS/IFRS
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- Le Rapport du Président

en millions d'euros

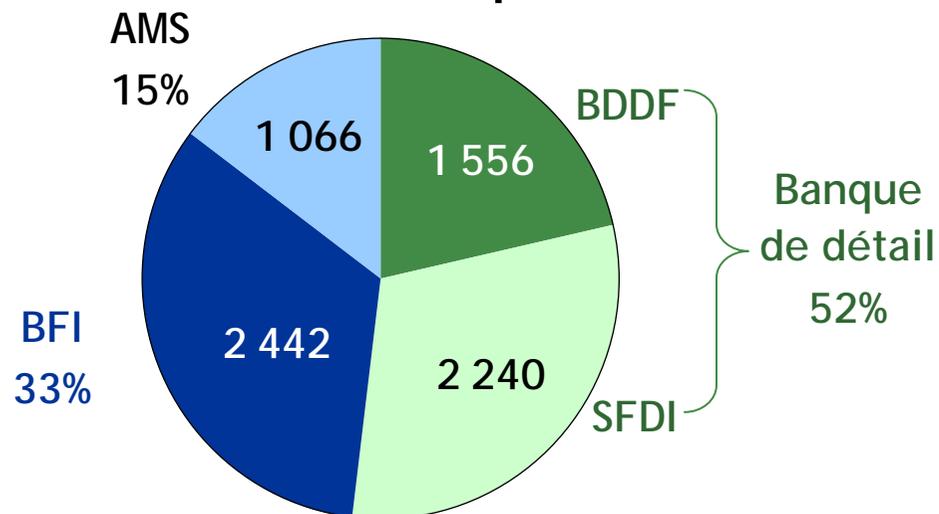
	2004	2003	2004 / 2003
Produit net bancaire	18 823	17 935	+5,0%
Frais de gestion	-11 592	-11 285	+2,7%
Résultat brut d'exploitation	7 231	6 650	+8,7%
Coût du risque	-678	-1 361	-50,2%
Résultat d'exploitation	6 553	5 289	+23,9%
Coefficient d'exploitation	61,6%	62,9%	-1,3 pt

Développement soutenu de l'activité

Amélioration de l'efficacité opérationnelle

Nouvelle progression de la rentabilité

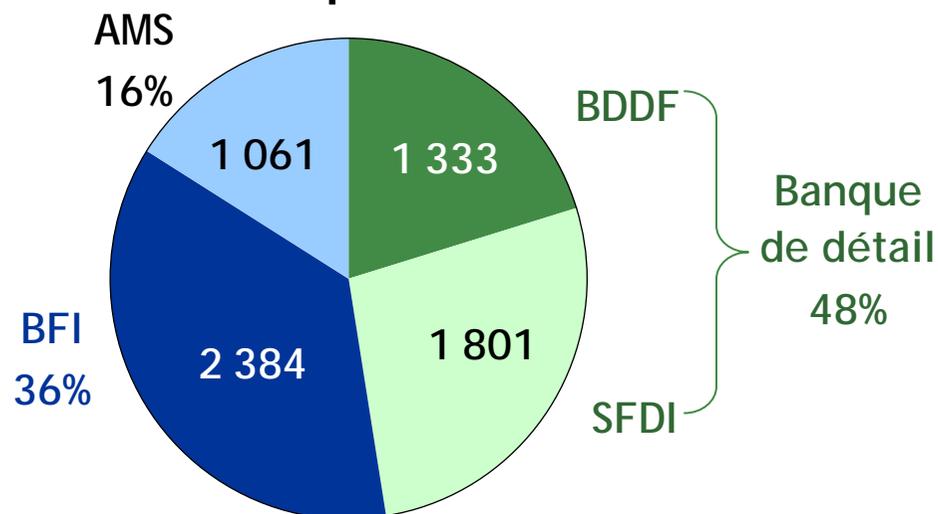
Résultat brut d'exploitation



Evolution du RBE 2004/2003

Banque de Détail :	+4,7%
AMS :	+32,8%
BFI :	+0,3%

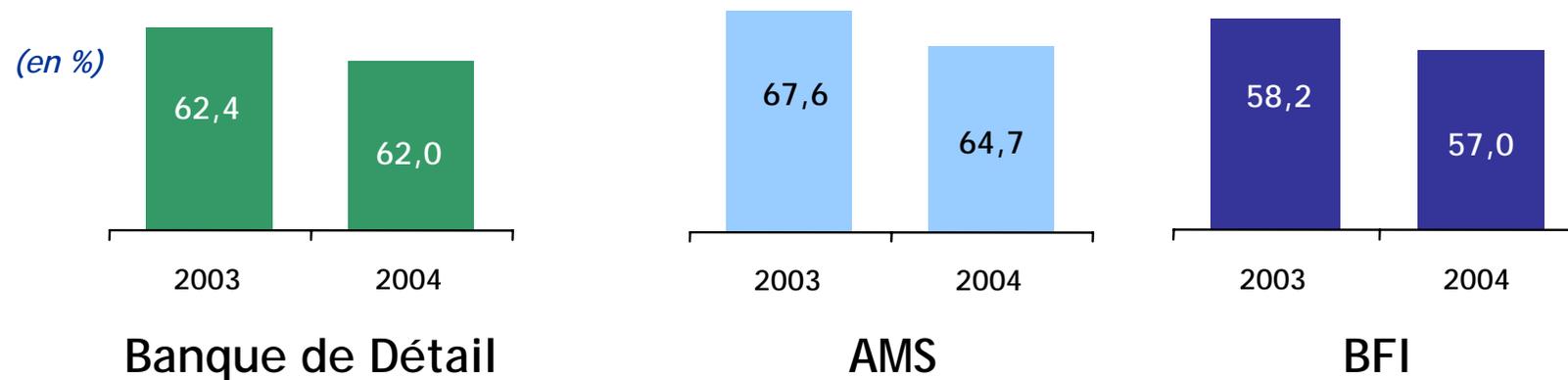
Résultat d'exploitation



Evolution du résultat d'exploitation 2004/2003

Banque de Détail :	+9,2%
AMS :	+34,8%
BFI :	+32,4%

- Coefficient d'exploitation des pôles



- Un effort permanent pour réaliser des gains de productivité

- Introduction en avril 2003 d'un programme de 83 projets "GPO" : reengineering de process, mise en commun des ressources, achats...

- 240 M € d'économies en 2004, soit plus de 2% de la base de coûts

en millions d'euros

	2004	2003	2004 / 2003
Résultat d'exploitation	6 553	5 289	+23,9%
Éléments hors exploitation	352	297	+18,5%
Résultat avant impôt	6 905	5 586	+23,6%
Résultat net part du groupe	4 668	3 761	+24,1%
ROE après impôt	16,8%	14,3%	+2,5 pt

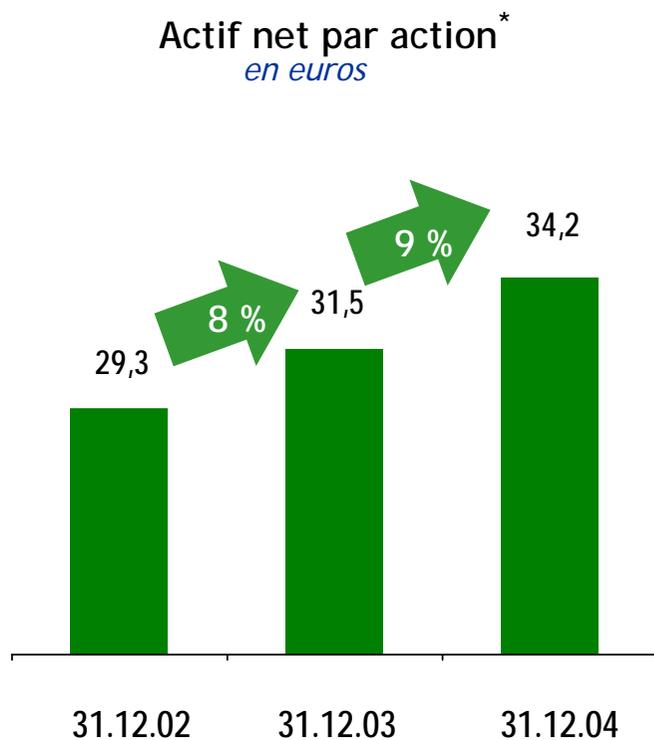
Nouvelle progression de la rentabilité

Résultat net part du groupe	4 668 M€	+24,1 %
ROE après impôt	16,8 %	+2,5 points

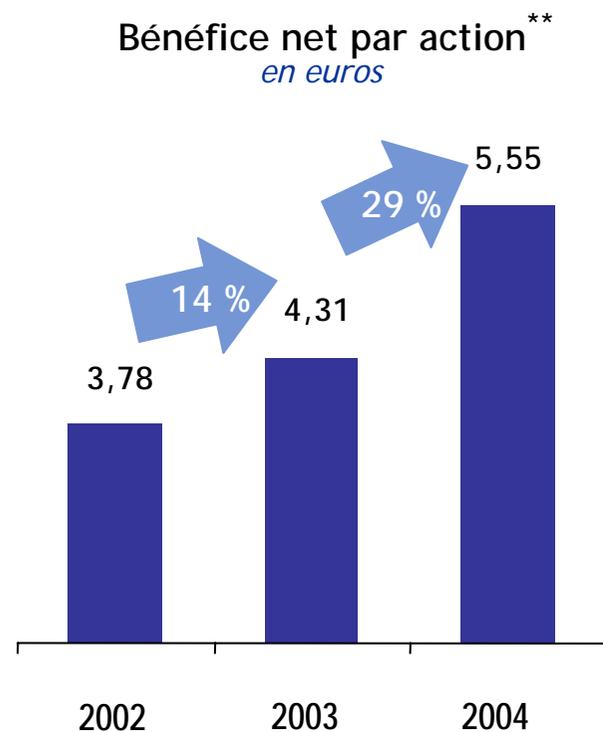
Variations à périmètre et taux de change constants

	2004 / 2003
Résultat avant impôt	+26,5%
Résultat net part du groupe	+27,2%

Actif et Bénéfice Nets par Action



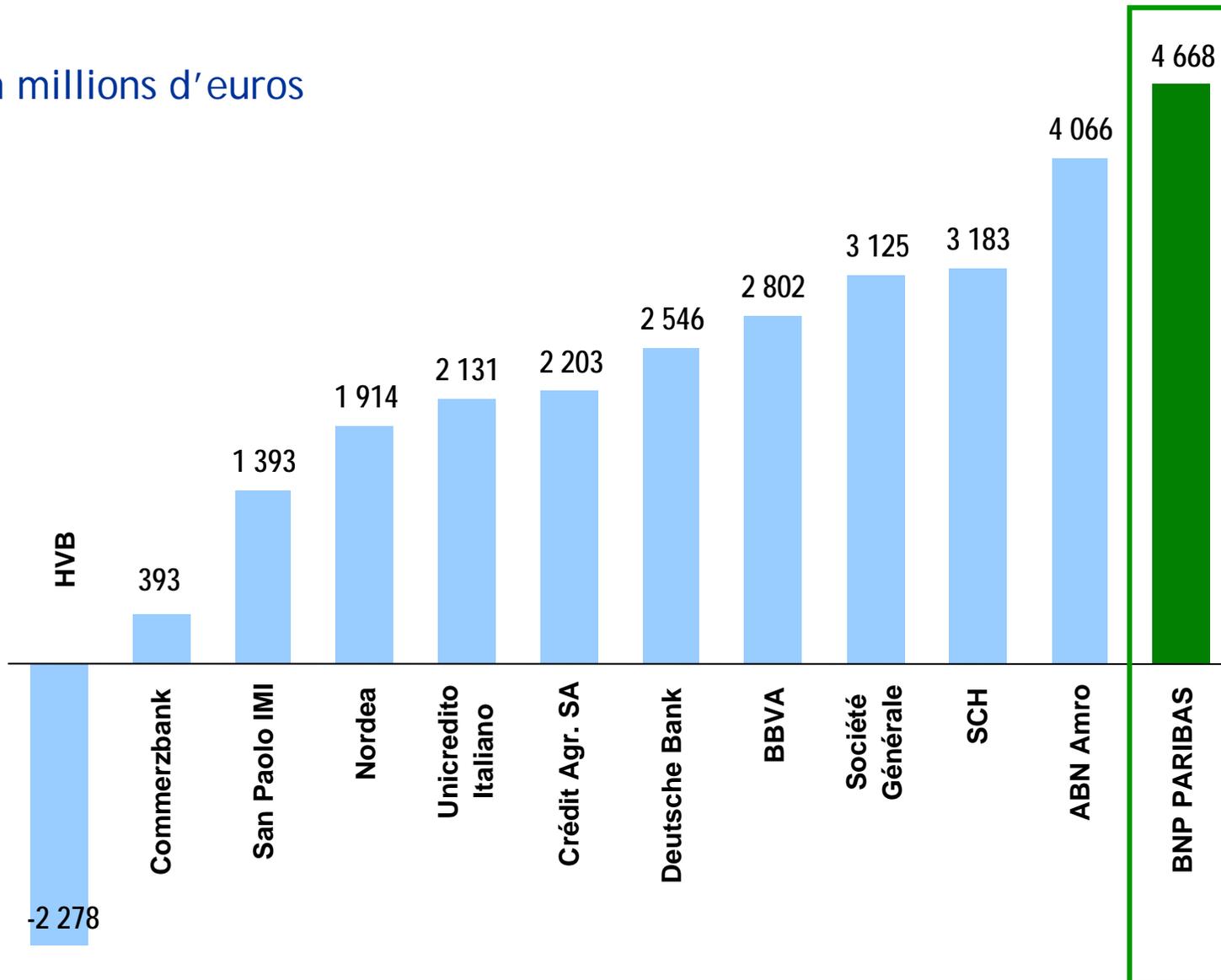
* Actif net comptable non réévalué (après distribution) / nombre d'actions en circulation fin de période



** Résultat net part du groupe / nombre moyen d'actions en circulation

Le résultat net 2004 le plus élevé des banques de la zone Euro

En millions d'euros



Plan de la présentation

- Les résultats 2004 du Groupe
- **Vision 2007 : les leviers de création de valeur**
- Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles
 - Banque de détail
 - Asset management and services
 - Banque de financement et d'investissement
- Transition aux normes IAS/IFRS
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- Le Rapport du Président

- **Une réelle dynamique de croissance....**
 - pour générer des revenus supplémentaires dans la durée
 - et consolider notre position de leader
- **...ancrée dans des convictions fermes à l'égard des publics-clés du groupe**
 - les clients :
 - accroître leur satisfaction en augmentant encore la qualité
 - les salariés :
 - pratiquer un management qui renforce le sentiment d'appartenance et valorise l'initiative
 - les actionnaires :
 - assurer une création de valeur solide et récurrente
 - la société :
 - agir en entreprise responsable et citoyenne

BNP Paribas : quatre pôles très performants

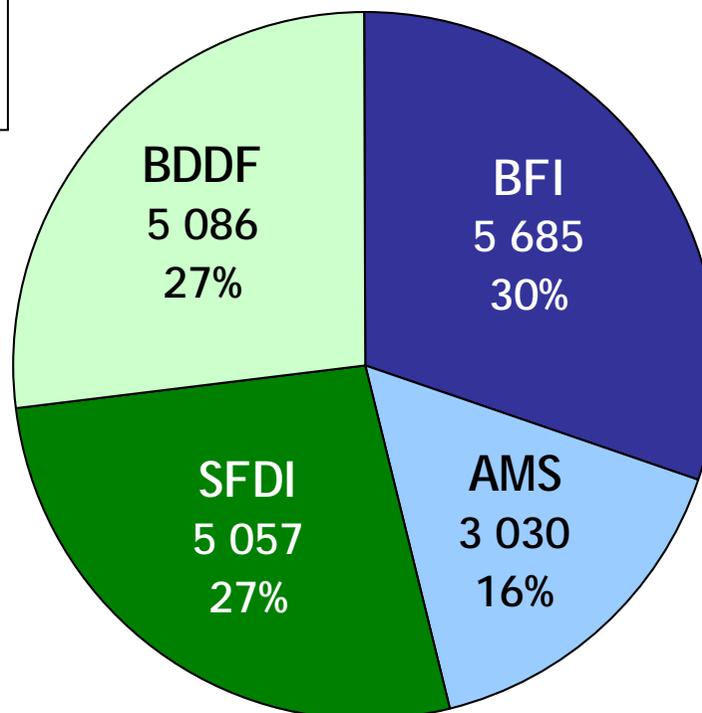
Produit Net Bancaire 2004
(en M€)

BDDF

Coefficient d'exploitation :
68% (-0,7 pt)
ROE avant impôt :
28 % (+1 pt)

BFI

Coefficient d'exploitation :
57% (-1,2 pt)
ROE avant impôt :
33% (+6 pts)



SFDI

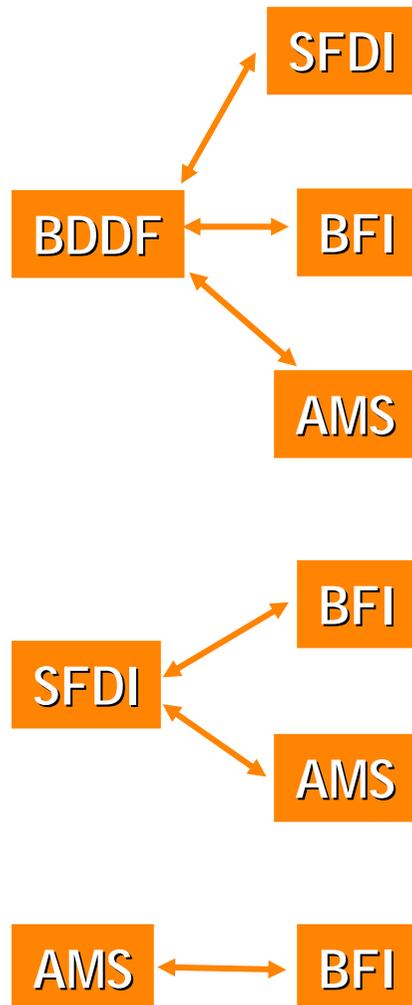
Coefficient d'exploitation :
55,7% (-0,3 pt)
ROE avant impôt :
32 % (+3 pts)

AMS

Coefficient d'exploitation :
64,7% (-2,9 pts)
ROE avant impôt :
30 % (+6 pts)

(Variation 2004/2003)

Une systématisation des ventes croisées pour sur-performer le marché



- Distribution des produits ARVAL et BPLG dans les réseaux et centres d'affaires
- Commercialisation de la carte Aurore
- Ouverture de comptes par des clients UCB

- Ventes aux midcaps de produits de taux, de change, *high yield* et de placements privés
- Financements structurés, M&A, LBO

- Offre Banque Privée aux clients professionnels/entrepreneurs de BDDF
- Produits de gestion d'actifs vendus aux clients particuliers de BDDF (OPCVM, Assurance-vie)
- Immobilier : OPCI, transactions immobilières

- Distribution des produits ARVAL/BPLG par le coverage entreprises BFI
- Offre de produits BFI aux clients entreprises de SFDI-MEO (change, trade finance, ...)

- Banque privée au Moyen-Orient
- Assurance emprunteurs chez Cetelem et UCB

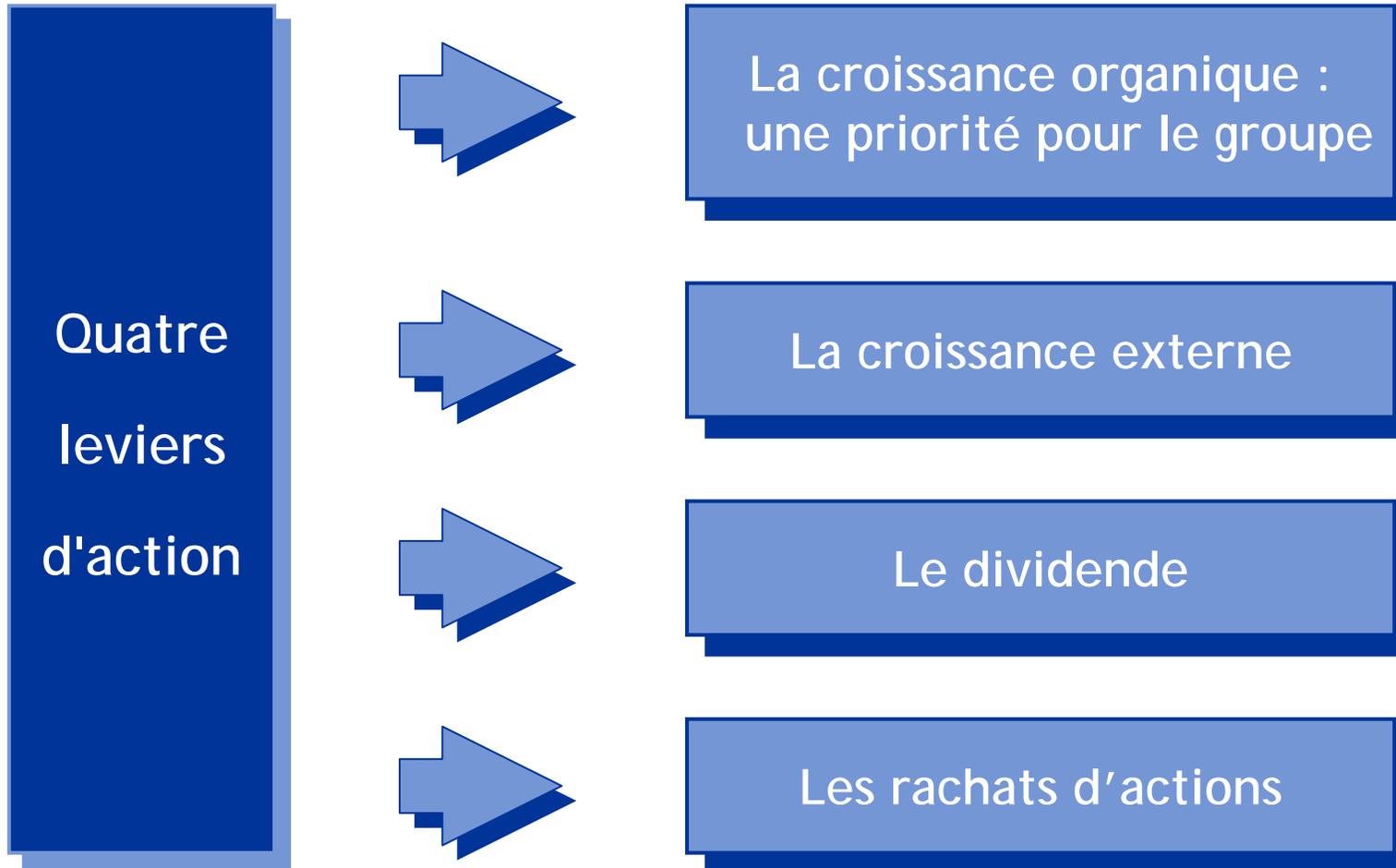
- Produits de gestion d'actifs et d'immobilier distribués par le coverage BFI
- Conception et vente de produits structurés destinés aux clients "Ultra High Net Worth"

- **Anticipation du futur cadre réglementaire de Bâle 2**
 - adoption d'emblée des méthodes avancées
 - généralisation progressive de l'utilisation du capital économique comme outil de pilotage

- **Risques opérationnels : un nouvel enjeu important**
 - base historique des incidents opérationnels constituée
 - bases de données prospectives en développement
 - objectifs
 - améliorer la qualité et la fiabilité des processus
 - minimiser les pertes opérationnelles
 - réduire le besoin de capital réglementaire par l'adoption des méthodes avancées

- Une fonction mondiale, couvrant :
 - éthique et déontologie
 - lutte contre le blanchiment et la corruption
 - animation et coordination du contrôle interne pour l'ensemble du groupe
- Un responsable membre du Comité Exécutif
- Une organisation et des moyens adaptés à des exigences réglementaires croissantes

Une gestion dynamique du capital

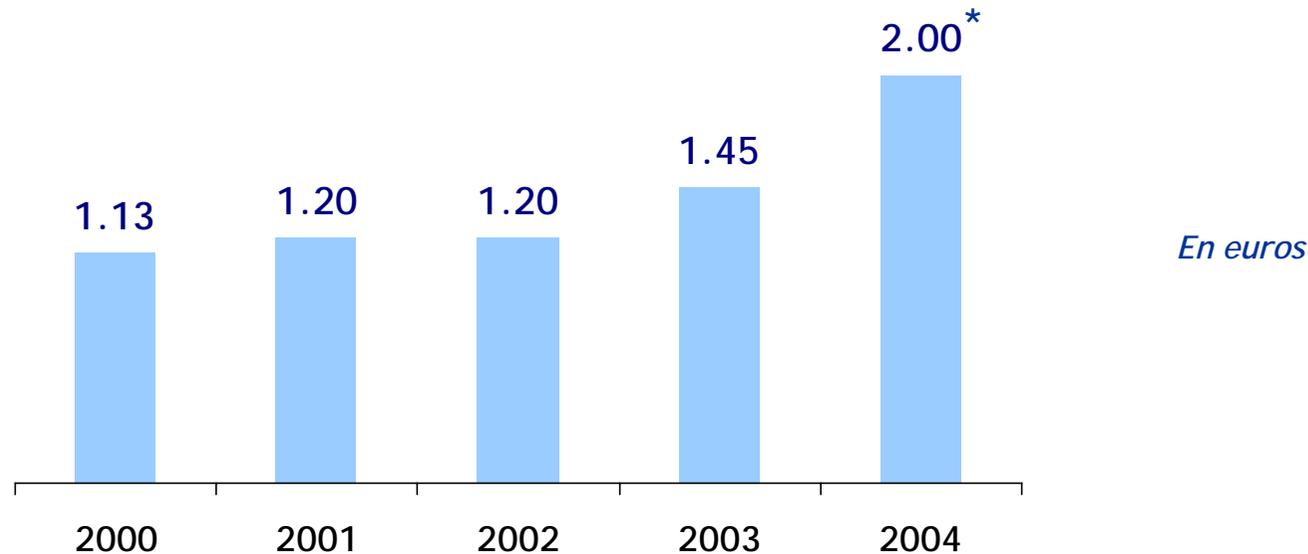


 Maintenir un ROE annuel supérieur à 15%

- Des priorités sectorielles et géographiques clairement établies
 - métiers : prioritairement renforcement en banque de détail, acquisitions ponctuelles dans les autres domaines d'activité
 - régions : priorité à l'Europe et aux États-Unis
- Un large choix d'options grâce à la diversité et à la qualité des franchises du groupe
- Des critères d'acquisition stricts
 - risques d'exécution limités
 - respect de critères financiers
 - effet relatif à terme rapproché
 - ROE supérieur au coût du capital
- 2000 - 2004 : réalisation d'acquisitions pour 11 milliards d'euros
- 2004 - 2007 : enveloppe disponible de plus de 7 milliards d'euros

Dividende et rachats d'actions

- Dividende : une politique de distribution accrue
 - taux de distribution* : 37,9 % contre 34,8 % en 2003
 - augmentation de +37,9 % du dividende 2004 à 2,00 euros* par action



- Rachats d'actions

- au minimum, la neutralisation des actions émises en faveur des salariés

* sous réserve d'approbation par l'Assemblée Générale du 18 mai 2005

- Une base puissante
- Une discipline de gestion
au service d'une stratégie de
développement ambitieuse

Plan de la présentation

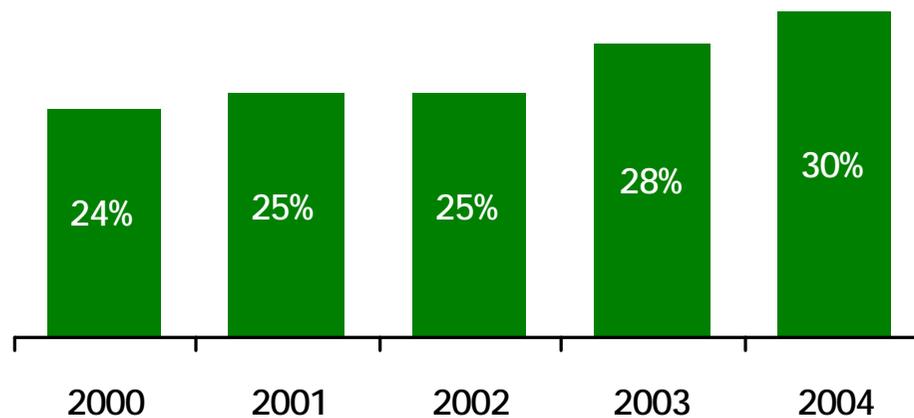
- Les résultats 2004 du Groupe
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- **Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles**
 - **Banque de détail**
 - Asset management and services
 - Banque de financement et d'investissement
- Transition aux normes IAS/IFRS
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- Le Rapport du Président

Banque de Détail

Croissance soutenue de l'activité et des résultats

Résultat avant impôt : +12,6%

Nouvelle progression du ROE avant impôt

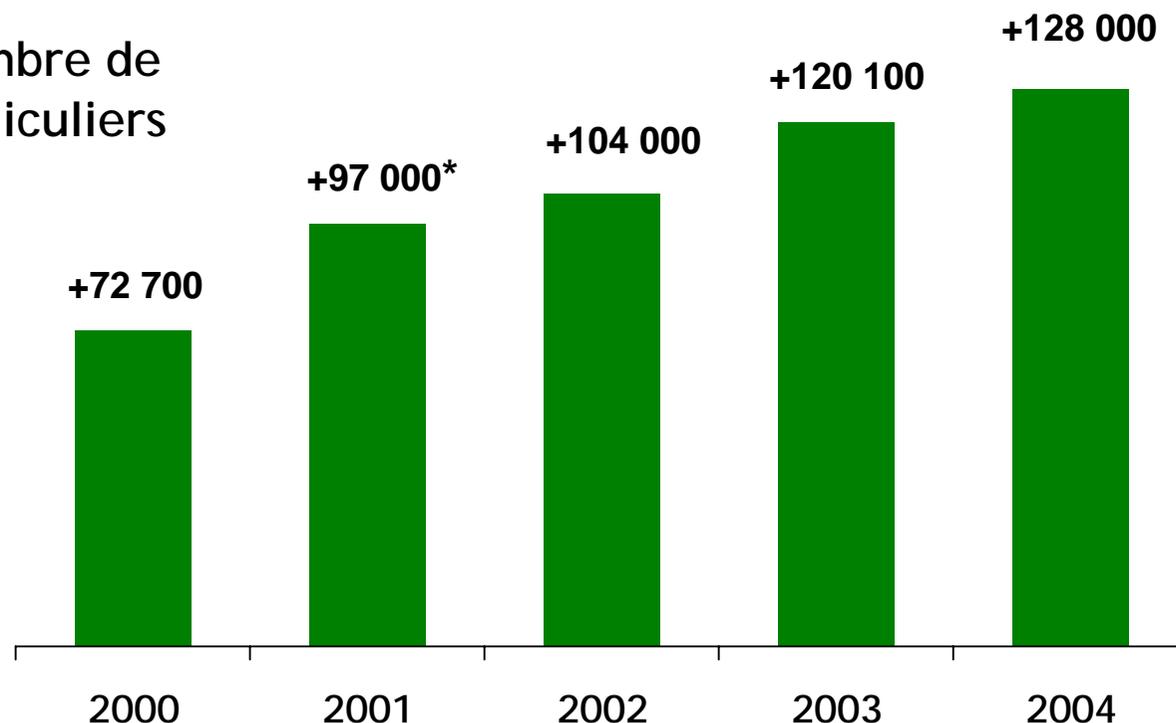


Plan de la Présentation

- Banque de détail
 - **Banque de détail en France**
 - Services financiers et banque de détail à l'international

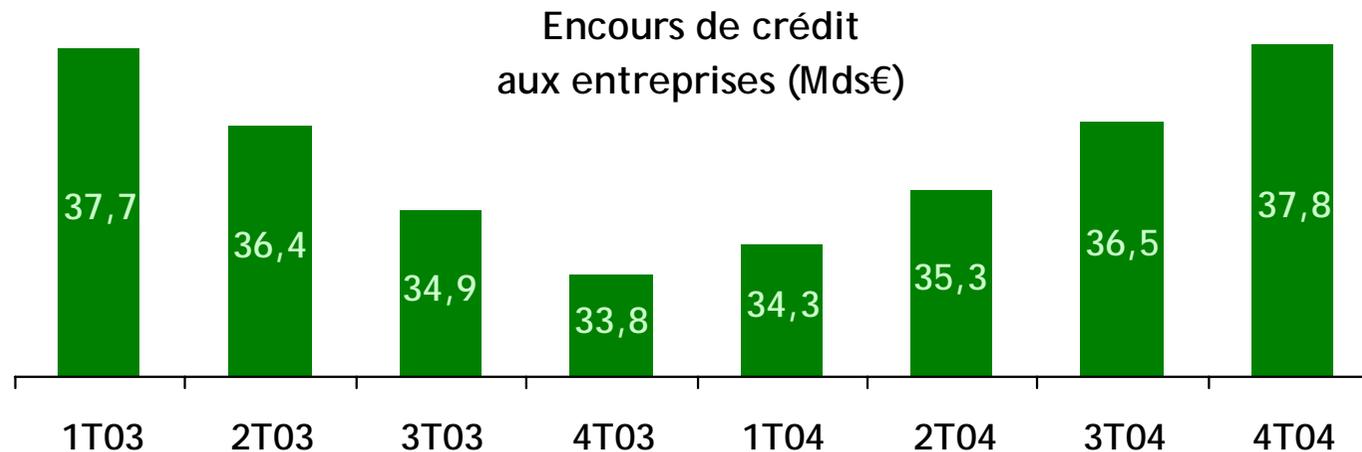
Accroissement du nombre de comptes à vue de particuliers

* auxquels se sont rajoutés 30 000 clients nouveaux en provenance du réseau du Trésor



- Encours de crédits : +16,9% / 2003, progression plus forte que celle du marché
 - crédit immobilier : +19,8 % / 2003
 - crédit à la consommation : +4,7% / 2003
- Epargne : très fortes performances
 - collecte assurance-vie : +31% / 2003
 - offre « Projet retraite » : 300 000 contrats d'épargne programmée vendus en 2004 dont 100 000 PERP

- Progression des encours de crédit supérieure à la moyenne du marché*



- Développement des ventes croisées
 - dérivés de change et de taux : +20% / 2003
 - financements structurés : commissions x2 / 2003
 - crédit bail mobilier : production en hausse de 16%

*source : Banque de France

- Une organisation commerciale en quatre segments de clientèle

Banque Privée

- 200 centres dédiés de relations clientèle
- 90 000 clients

Particuliers

- Banque multicanal : conseillers en agences - téléconseillers - Internet
- 5,6 millions de clients
- Programme «Accueil & Services»

Professionnels Entrepreneurs

- Force de vente spécialisée
- 495 000 clients

Entreprises

- 24 centres d'affaires
- 18 000 clients

- Tirer les pleins bénéfices des nouveaux dispositifs commerciaux par ligne de clientèle

Banque Privée

- Capitaliser sur la position de n°1 pour développer le nombre de clients et les actifs confiés

Particuliers

- Maintenir la forte dynamique de conquête de clients
- Internet : doubler le nombre d'utilisateurs

Professionnels Entrepreneurs

- Conquête et fidélisation, intensification de la relation (privée / commerciale)

Entreprises

- Gagner des parts de marché
- Ventes croisées de produits et services à valeur ajoutée

Poursuite de la modernisation du dispositif commercial

- Déploiement du nouveau concept «Accueil et Services» au rythme de 300 agences par an après 190 agences en 2004

Poursuite de l'industrialisation des processus de production

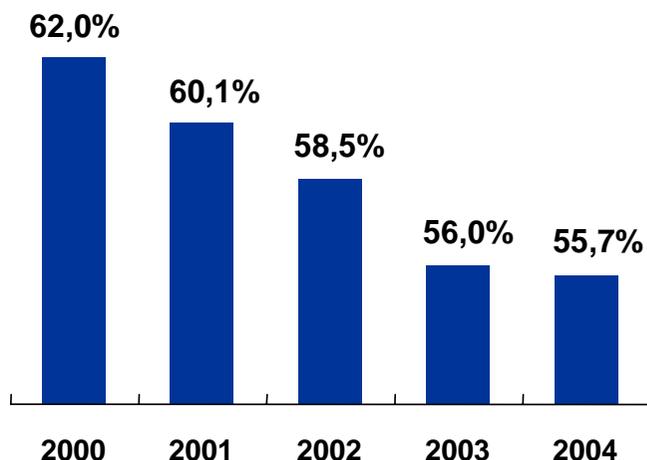
- Tirer parti de la nouvelle organisation de production dont la mise en place sera achevée fin 2005
 - back-offices regroupés dans 14 groupes de production
 - 100% des agences dédiées totalement au conseil et à la vente

Plan de la Présentation

- Banque de détail
 - Banque de détail en France
 - **Services financiers et banque de détail à l'international**

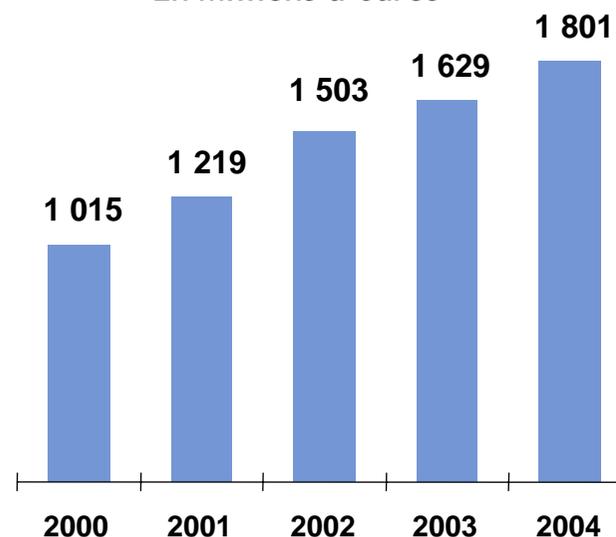
- Résultat avant impôt : +16,8% / 2003
- ROE avant impôt : 32%, + 3 points / 2003

Coefficient d'exploitation



Résultat d'exploitation

En millions d'euros



2000 - 2004 :

- Coefficient d'exploitation : -6,3 points
- Résultat d'exploitation : TCAM* de +15%

Six lignes de métiers 32 600 personnes dans 54 pays

BancWest



- 3,4 m de comptes
- #7 dans l'ouest des Etats-Unis



- Un des leaders en Europe
- # 1 en France

cetelem

Une société de BNP PARIBAS

- #1 en Europe Continentale



- Croissance rapide en Europe
- #3 en France

Marchés
Emergents et
Outre-Mer

- 1,5 m de clients
- 500 agences



Location et gestion de flottes de véhicules



- Un des leaders en Europe

Croissance organique soutenue	BancWest	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Optimiser le dispositif par des ouvertures d'agences ciblées ➤ Renforcer la couverture géographique des activités spécialisées
	Cetelem	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etre à la pointe de l'innovation sur les différents marchés du crédit à la consommation ➤ Accroître la production sur Internet pour atteindre 15% des ventes directes en Europe
	UCB	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poursuivre le développement du réseau commercial (France, Espagne, Italie) ➤ Intégrer Abbey National France en développant la clientèle étrangère et la consolidation de créances
	MEO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capitaliser sur l'acquisition de TEB en Turquie ➤ Mettre en œuvre les plans de développement au Maghreb et au Moyen-Orient (notamment Arabie Saoudite, Koweït)
	Initiatives transversales	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Développer Cetelem et Arval au Maghreb en s'appuyant sur le réseau MEO ➤ UCB / Cetelem : développer conjointement l'activité de consolidation de créances

Recherche systématique de synergies

- Mutualisation des plates-formes de back-office en banque de détail: Maghreb, Moyen-Orient, Afrique
- Mutualisation des plates-formes informatiques des services financiers spécialisés (ex:développement de l'activité location longue durée de Cetelem sur la plate-forme d'Arval)
- Centralisation des plates-formes informatiques de MEO

Acquisitions

- Poursuite de la politique d'acquisitions aux Etats-Unis
- Densification du maillage européen
- Développement de positions significatives dans des pays à fort potentiel

Plan de la présentation

- Les résultats 2004 du Groupe
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- **Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles**
 - Banque de détail
 - **Asset management and services**
 - Banque de financement et d'investissement
- Transition aux normes IAS/IFRS
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- Le Rapport du Président

Asset Management & Services

Bonnes performances des métiers de collecte et de gestion d'actifs financiers

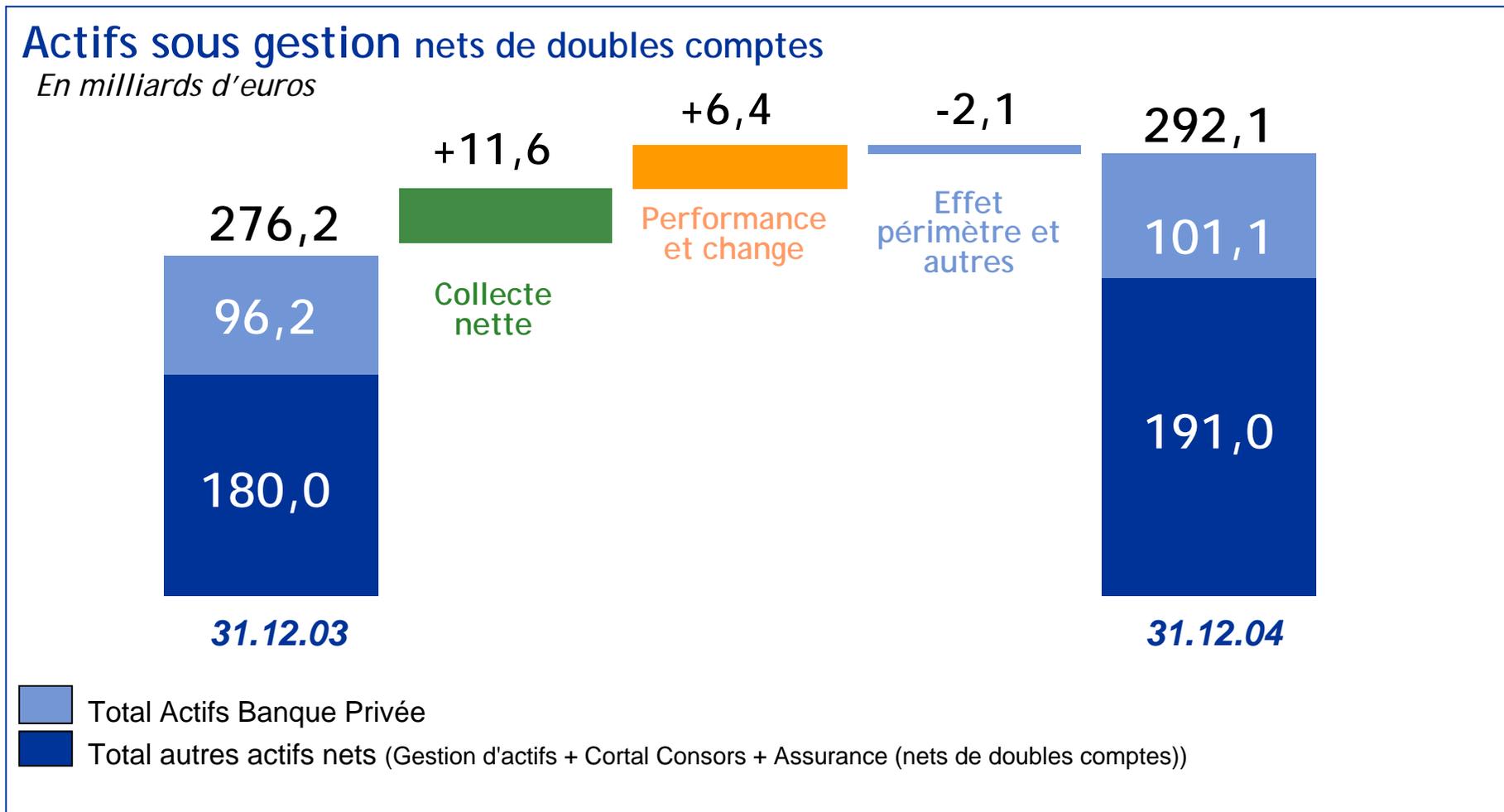
Intégration réussie des services immobiliers

Niveau très élevé de résultats

- résultat avant impôt : +37,3%
- ROE avant impôt : 30% (+6 pts)

Actifs sous gestion en hausse de 15,9 Mds€

- Collecte nette 2004 : 11,6 Mds€ (+4,2 % des actifs sous gestion)





Cortal Consors
Une société de BNP PARIBAS

AMS - Des métiers leaders en Europe

4^{ème} assureur-vie en France

Top 3 mondial en assurance des emprunteurs

2^{ème} promoteur d'OPCVM en France

7^{ème} gérant de la zone euro

N° 1 en France

N° 4 en Europe

N° 1 en France

N° 1 en Europe

N° 1 en Europe Continentale pour les services immobiliers aux entreprises

N° 2 en France pour la gestion des SCPI

N° 1 de l'épargne et du courtage en ligne en Europe

N° 1 en France* - N° 2 en Allemagne

Sources : Europerformance déc.04, Global Investor déc. 2004 et jan. 2005, globalcustody.net, Euromoney jan. 2005, chiffres sociétés

* En nombre de clients

Banque privée et Gestion d'actifs

- Faire croître au total les actifs gérés de 50 Mds€
- Doubler les actifs à forte technicité pour atteindre 40 Mds€

- Développer le dispositif "Ultra High Net Worth"
- Tirer parti de l'évolution vers l'architecture ouverte pour développer la clientèle externe
- Amplifier les relais de croissance à l'international

Cortal Consors

- Doubler les actifs gérés pour dépasser 30Mds€

- Développer les réseaux de conseillers financiers indépendants en Europe

Assurance

- Maintenir une croissance annuelle des revenus à deux chiffres

- Accroître les parts de marché en épargne en France
- Poursuivre la montée en puissance de l'international et de la prévoyance

Titres

- Conforter la position de leader européen sur toute la gamme de produits titres

- Accroître la part de marché auprès des clients institutionnels en Europe
- Capturer de nouveaux segments de clientèle chez les intermédiaires financiers

Plan de la présentation

- Les résultats 2004 du Groupe
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- **Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles**
 - Banque de détail
 - Asset management and services
 - **Banque de financement et d'investissement**
- Transition aux normes IAS/IFRS
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- Le Rapport du Président

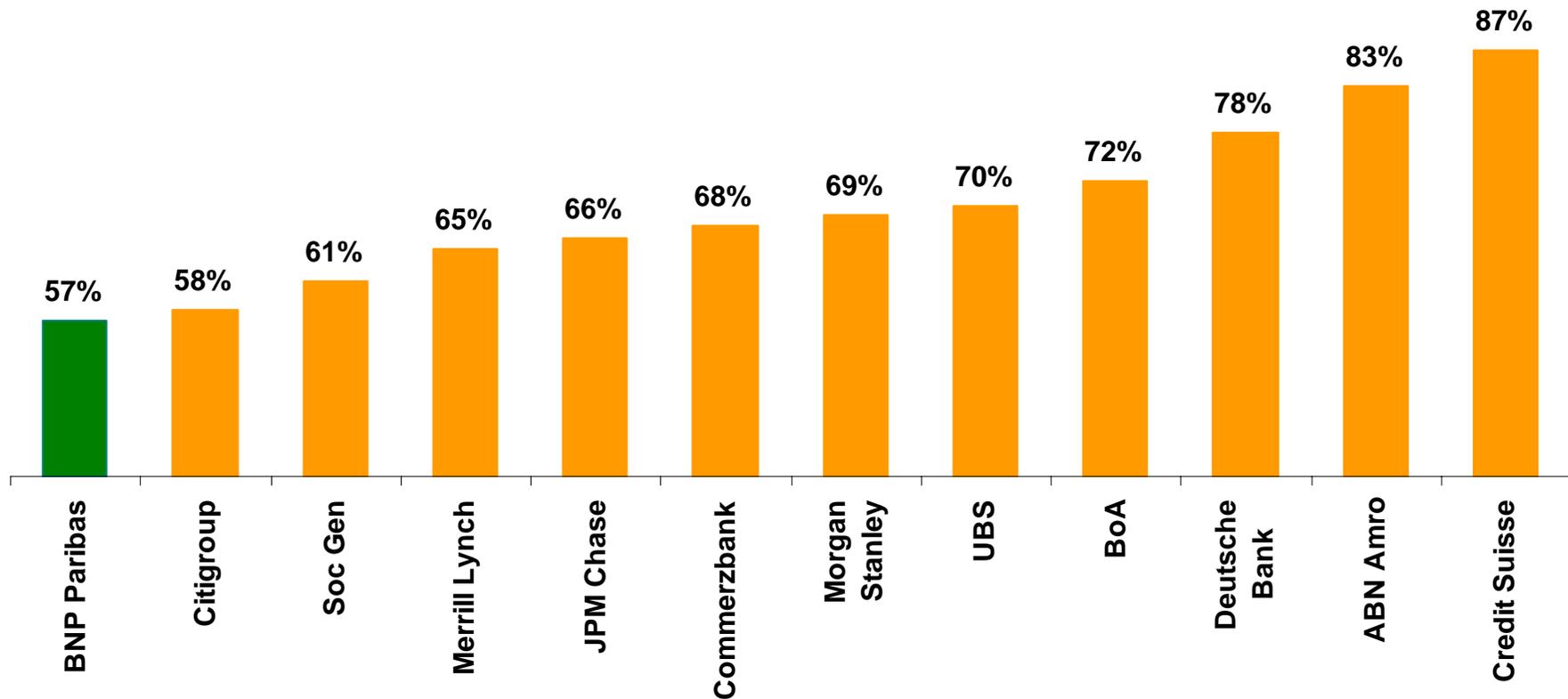
Banque de Financement et d'Investissement

Niveau d'activité élevé

Résultat avant impôt record :
2 448 millions d'euros (+30,3%)

ROE avant impôt : 33% (+ 6 pts)

Divisions BFI
Coefficient d'exploitation
2004



	2004	2003
EMISSIONS OBLIGATAIRES (<i>positions d'arrangeur</i>)		
<i>Emissions d'entreprises en Euro</i>	2 ^e	2 ^e
<i>Toutes Emissions sur l'euromarché</i>	8 ^e	8 ^e
FINANCEMENTS SPECIALISES (<i>positions d'arrangeur</i>)		
<i>Financements de projets</i>	1 ^e	4 ^e
<i>Crédits syndiqués en Europe (volume)</i>	3 ^e	5 ^e
<i>Financements à effet de levier en Europe</i>	5 ^e	3 ^e
CORPORATE FINANCE		
<i>Fusions et Acquisitions en Europe *</i>	5 ^e	13 ^e
<i>Marchés primaires actions et Equity Linked en Europe</i>	10 ^e	8 ^e
<i>Emissions de convertibles internationales en Europe</i>	4 ^e	7 ^e

Sources: IFR - Thomson Financial, Dealogic

* Transactions finalisées, par montant

Développement accru et concerté des lignes de métier aux Etats-Unis

- Développer la gamme de produits en s'appuyant sur les franchises globales
- Renforcer le dispositif de coverage

Brésil : développer notre position reconnue

- Étendre la base de clients

Ancrage parmi les leaders européens

- Intensifier les relations avec les grands Corporates,
 - élargir la base de clients de 330 à 450
- Accroître la position sur le segment des sociétés à capitalisation moyenne hors de France :
 - doubler les revenus sur ce segment

Renforcement des positions au Japon

- Élargir la clientèle des grands Corporates
- Devenir une banque de premier rang sur le segment des institutions financières

Chine : tirer parti d'un fort potentiel en capitalisant sur les positions existantes

- Décliner l'offre de produits en Corporate Finance et en financements structurés
- Développer les produits en monnaie locale

Plan de la présentation

- Les résultats 2004 du Groupe
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles
 - Banque de détail
 - Asset management and services
 - Banque de financement et d'investissement
- **Transition aux normes IAS/IFRS**
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- Le Rapport du Président

- BNP Paribas a retenu les options

- qui offrent la meilleure protection pour l'avenir

- Mutuelle santé : extinction des engagements vis-à-vis des retraités (plus aucune charge à l'avenir)
- engagements de retraite : provisionnement intégral des engagements existant au 31/12/2004
- retour au coût d'acquisition pour l'évaluation des immeubles
 - plus-values latentes n'apparaissant pas au bilan d'environ 2 Md€

- qui sont cohérentes avec les modes de gestion

- l'option «carve out» adoptée par l'Union Européenne permet de maintenir la macro-couverture des dépôts à vue
 - plus-value latente sur le portefeuille de dérivés de macro-couverture (non incluse dans les capitaux propres) : 1 Md€

- Application à partir du 01/01/05 des normes IAS (y compris IAS 39 avec les ajustements apportés par l'Union Européenne)
- Simulation^(*) de l'effet de l'introduction de ces normes, sur la base de l'exercice 2004
 - nouveau ratio *Tier one* voisin de 7,5% (environ 60 pb en dessous de l'ancien)
 - résultat net part du groupe globalement du même ordre
- 12 mai 2005:
 - 1^{ers} résultats en normes IFRS-EU pour 1T05
 - évolution 1T05 / 1T04 à référentiel constant IFRS - EU^(*)

^(*) non audité

- L'adoption des nouvelles normes comptables
 - est sans incidence sur la réalité économique du groupe
 - les flux réels sont inchangés,
 - les impacts sont dus principalement aux effets de première application et à des différences de timing
 - est neutre vis-à-vis de la stratégie décrite dans Vision 2007
 - priorité à la croissance organique
 - une politique d'acquisitions active et disciplinée
 - dividende : une politique de distribution accrue
 - rachats d'action permettant au minimum de neutraliser les actions émises en faveur des salariés

Plan de la présentation

- Les résultats 2004 du Groupe
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles
 - Banque de détail
 - Asset management and services
 - Banque de financement et d'investissement
- Transition aux normes IAS/IFRS
- **Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005**
- Le Rapport du Président

Des revenus et des résultats en forte croissance :

→ PNB	5,6 Md€ (+19,3% / 1T04)
→ Résultat net part du groupe	1,7 Md€ (+56,4% / 1T04)
→ ROE annualisé	23,8% (+ 7,0 pts / 1T04)

- PNB hors BNP Paribas Capital : +13,7% / 1T04
 - croissance organique vigoureuse depuis début 2004
 - impact significatif de la politique d'acquisitions
 - contribution des acquisitions réalisées en 2004 aux revenus du 1T05 : 140 M€ soit 3 points de croissance

BNP Paribas 1T05 - Forte progression dans chacun des domaines d'activité

BDDF

Accélération de la croissance des revenus sur une tendance proche de +5% grâce aux nouveaux dispositifs de développement commercial

SFDI

Forte hausse des revenus (+13%) : une croissance organique soutenue (+6%), renforcée par des acquisitions
Montée en puissance de nouveaux relais de croissance dans des pays émergents

AMS

Forte hausse des revenus (+17%) : une croissance organique supérieure à 10% accélérée par les acquisitions
Très bon niveau de collecte d'actifs financiers

BFI

Une des meilleures performances de l'industrie :
revenus +10%, résultats +35%
Un positionnement de premier plan dans les métiers à haute technicité

- Forte génération de cash flow permettant
 - le financement de la croissance soutenue du Groupe
 - ratio Tier 1 : 7,4% au 31 mars 2005
 - le lancement d'un nouveau programme de rachat d'actions de 600 M€ en 2005
 - en sus de la neutralisation des actions à émettre en faveur des salariés
- Annulations d'actions :
 - 14 millions d'actions annulées le 10 mai 2005, ramenant le nombre d'actions autodétenues à 41 millions
 - 35 millions d'annulations* supplémentaires prévues en 2005
- 830 millions d'actions en circulation au 12 mai 2005

**sous réserve de l'accord de l'AG et de l'agrément du CECEI*

- Un bilan solide

	31 mars 2005	1 ^{er} janv 2005
Ratio international de solvabilité	10,0%	10,1%
Tier 1	7,4%	7,5%

- Notations

- S&P : AA perspective stable (note relevée le 6 juillet 2004)
- Moody's : Aa2 perspective stable (note relevée le 19 février 2002)
- Fitch : AA perspective stable (note relevée le 28 novembre 2001)

Plan de la présentation

- Les résultats 2004 du Groupe
- Vision 2007 : les leviers de création de valeur
- Les résultats 2004 et les axes de développement "Vision 2007" des pôles
 - Banque de détail
 - Asset management and services
 - Banque de financement et d'investissement
- Transition aux normes IAS/IFRS
- Les résultats du Groupe au 1er trimestre 2005
- **Le Rapport du Président**

Le Rapport du Président

- Près du quart du Rapport annuel est dévolu au Développement durable et à ses principales disciplines
- Le Rapport du Président : la spécificité de l'activité bancaire

Gouvernement d'entreprise : le respect de l'actionnaire

- Réduction des délais à une seule journée
 - immobilisation des titres avant l'assemblée
 - retour des votes par correspondance
- Vote par Internet avant l'assemblée
- Communication immédiate du quorum et des scrutins
- Contribution active, dans les cadres français et européen, à la recherche de nouvelles améliorations
 - « record date »: suppression des blocages de titres
 - accusés de réception des instructions des votants
 - faciliter le vote des non-résidents

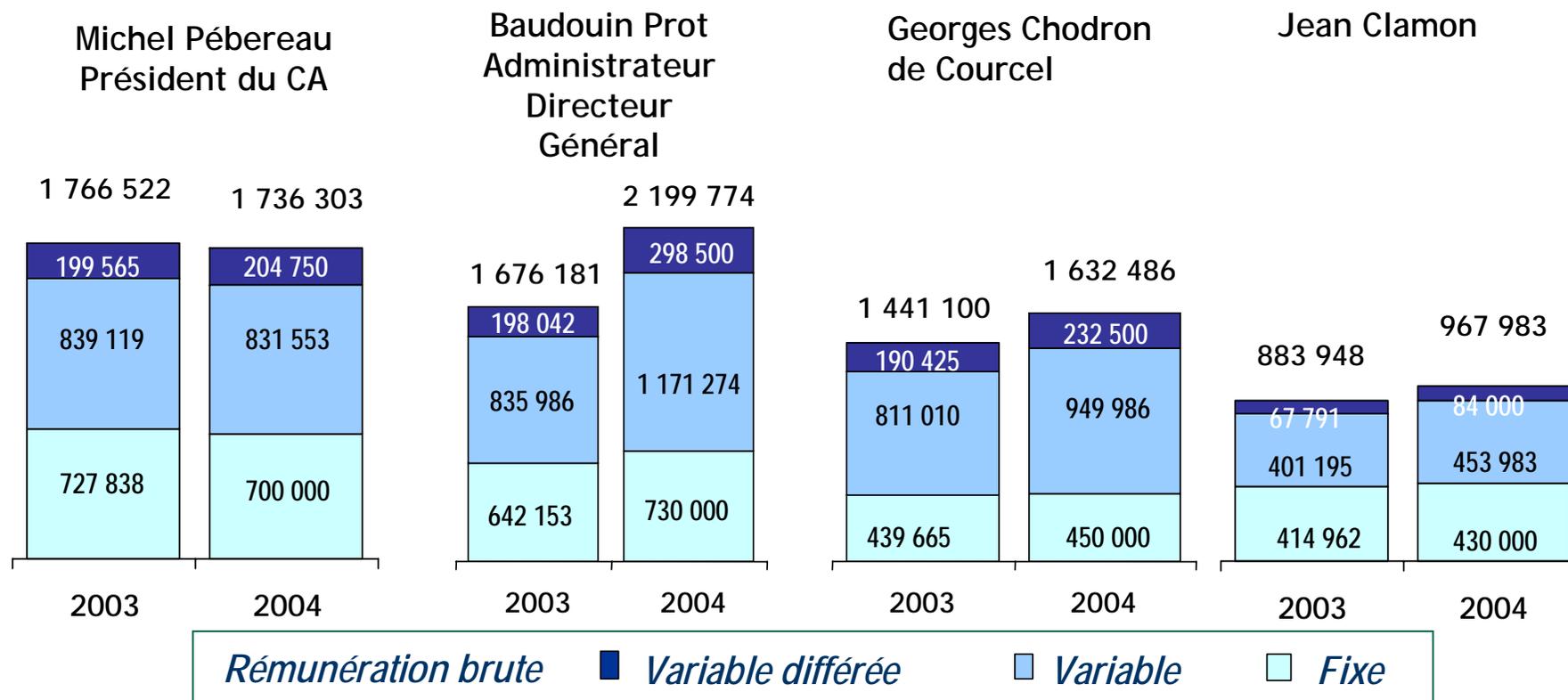
Gouvernement d'entreprise : respect de l'intérêt de l'actionnaire

- Principe : 1 action = 1 vote = 1 dividende
- Pas de disposition anti-OPA ou OPE
- Stock-options émises sans décote
- Neutralisation des effets dilutifs des émissions réservées
- Structure du capital très ouverte avec un « flottant » de 95 %
- Actionnariat diversifié, international: un referendum permanent
- Titre très liquide

- Séparation des fonctions de président et de directeur général
- 13 administrateurs nommés par l'assemblée générale dont 9 « indépendants » selon les critères de place
- 3 administrateurs élus par le personnel
 - non qualifiés d'indépendants par les critères de place
- Trois Comités spécialisés
- Auto-évaluation annuelle du fonctionnement, depuis 2002
 - «...compétence, liberté d'expression, indépendance.... »
- 6 mandats au suffrage des actionnaires aujourd'hui

- Le Comité de Contrôle Interne et des Risques du Conseil d'Administration, créé en 1994
 - contrôle interne considéré comme un élément essentiel pour l'activité bancaire dès la privatisation de la BNP
- Bien avant la Loi de Sécurité Financière et le Rapport du Président
 - une information abondamment délivrée dans les Rapports Annuels de BNP Paribas
 - anticipant les évolutions car rendant compte à nos actionnaires de la réalité de cet outil de gestion = un atout de développement
- Une responsabilité de la Direction Générale

Gouvernement d'entreprise : rémunération des dirigeants



Résultats et rémunération de Michel Pébereau et Baudouin Prot (base 2001 = 100)

	2001	2002	2003	2004
Résultat net du Groupe	100	82	93	116
Rémunération totale	100	84	96	110
Rémunération variable	100	75	91	110

- ❑ Trophée des Assemblées Générales en 2000 et 2003
- ❑ Prix du meilleur Rapport Annuel 2003
- ❑ Prix 2004 des meilleures "relations investisseurs"
parmi les entreprises cotées sur Euronext
- ❑ Etude Deutsche Bank (mars 2005)
- ❑ Classement mondial FTSE - ISS - CGQ (avril 2005)



BNP Paribas "Hors norme"

- Etude Deutsche Bank (mars 2005)
 - 202 sociétés cotées sur FTSEurofirst 300
 - 50 critères -dont 41 pondérés- synthétisés en 4 familles
 - Indépendance du conseil
 - Qualités des informations publiées
 - Traitement des actionnaires
 - Rémunération des mandataires sociaux

"Our research identifies BNP Paribas as a positive corporate governance outlier"

- Un nouvel indice (avril 2005) *FTSE - ISS - CGQ* dynamique
 - Analyse 2 000 « meilleures » sociétés cotées dans 24 pays
 - Avec 60 critères pondérés, regroupés en 5 familles:
 - ❑ Structure et indépendance du Conseil d'administration
 - ❑ Structure du capital et dispositions anti-OPA
 - ❑ Rémunération des mandataires sociaux
 - ❑ Détention du capital par les dirigeants et administrateurs
 - ❑ Indépendance et intégrité du processus de certification et d'audit

Gouvernement d'entreprise : une notoriété mondiale

- **BNP Paribas : 1^{er} de la zone euro, 10^{ème} mondial**

	BNP PARIBAS	BANQUES EUROZONE				
						
INDEX GLOBAL	98,2	78,4	75	71,6	66,8	40,6
INDEX SECTEUR	99	72,7	70,7	68,7	64,6	41,4

	MONDIAL			
				
INDEX GLOBAL	99,5	100	99,9	99,9
INDEX SECTEUR	98,5	100	100	100

- Dynamique des classements, dynamique des meilleures pratiques
- Le gouvernement d'entreprise est identifié de plus en plus comme un facteur d'évaluation du risque
- Il est de mieux en mieux associé à l'évaluation de la performance financière
- BNP Paribas s'inscrit dans cette dynamique au service de ses actionnaires, de ses clients, de son personnel et de toutes les parties prenantes



BNP PARIBAS

Assemblée Générale - 18 mai 2005



BNP PARIBAS

Assemblée Générale - 18 mai 2005