

E

R

I

A

M

M

O

S

PROFIL DE LA BNP	2
LE GROUPE BNP : CHIFFRES-CLÉS	3
ENTRETIEN AVEC LE PRÉSIDENT	4
CONSEIL D'ADMINISTRATION	8
COMITÉ DE DIRECTION GÉNÉRALE	9
UN RÉSEAU MONDIAL	10
UNE VOCATION EUROPÉENNE	12
UNE GRANDE BANQUE FRANÇAISE	14
ACTIVITÉS BANCAIRES EN FRANCE	16
BANQUE ET FINANCE INTERNATIONALES	28
GOVERNEMENT DE L'ENTREPRISE	40
LA BNP ET SES ACTIONNAIRES	44

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LA GESTION DU GROUPE 50

ANNEXES

L'ÉVOLUTION DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS	56
LE RÉSULTAT NET DE LA BNP SA	62
LA RÉPARTITION DES BÉNÉFICES	63
L'ÉVOLUTION DU BILAN CONSOLIDÉ	64
LES CAPITAUX PROPRES ET LES RATIOS PRUDENTIELS	65
LE CONTRÔLE INTERNE ET LA MAÎTRISE DES RISQUES	67
L'ACTIVITÉ DES PRINCIPALES FILIALES FRANÇAISES	80

ÉLÉMENTS FINANCIERS 85

COMPTES CONSOLIDÉS

BILAN	86
COMPTE DE RÉSULTATS	88
ÉTATS FINANCIERS EN ÉCU	89
TABLEAU DE FINANCEMENT	91
NOTES ANNEXES	92
ORGANIGRAMME DU GROUPE ET IMPLANTATIONS À L'ÉTRANGER	156
RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES	159

COMPTES SOCIAUX

BILAN	162
COMPTE DE RÉSULTATS	164
PRINCIPES COMPTABLES ET DE PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS	165
COMPTE DE RÉSULTATS RÉGLEMENTAIREMENT PUBLIABLE	171
RÉSULTATS DES CINQ DERNIERS EXERCICES DE LA BNP SA	173
INFORMATIONS RELATIVES AUX FILIALES ET PARTICIPATIONS	174
INFORMATIONS RELATIVES AUX PRISES DE PARTICIPATION DE LA BNP SA	177
RAPPORT SPÉCIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS RÉGLEMENTÉES	178

RENSEIGNEMENTS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL 180

LE CADRE JURIDIQUE DE LA BNP	180
SITUATION DE DÉPENDANCE	180
FAITS EXCEPTIONNELS	180

RESPONSABLE DU DOCUMENT DE RÉFÉRENCE ET RESPONSABLE DU CONTRÔLE DES COMPTES 181

TABLE DE CONCORDANCE COB 182

RÉSOLUTIONS SOUMISES À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE MIXTE 183

I
U
N

BANQUE DE PROXIMITÉ EN FRANCE ET DE GRANDE CLIENTÈLE À L'ÉCHELLE MONDIALE

UNE BANQUE DE RÉFÉRENCE EN FRANCE

- *Un réseau de plus de 2 000 points de vente*
- *Un leadership en matière d'innovation, de technologie et de préparation à l'euro*
- *Des filiales parabancaires au service du réseau*

- 1^{ère} banque des entreprises françaises
- Banque de 42 % des PME exportatrices



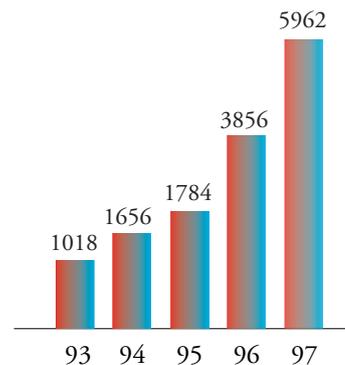
UNE GRANDE BANQUE INTERNATIONALE

- *Une présence dans 79 pays*
- *Plus de 700 implantations sur les cinq continents*
- *Une activité de grande clientèle sur tous les sites, et de banque de détail dans plusieurs pays*
- *Une organisation en lignes de métier mondiales*

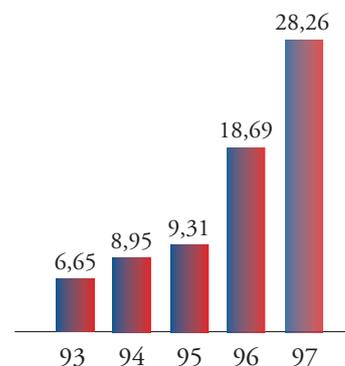
- Première banque de la zone euro par l'étendue de son réseau

En relation commerciale avec :

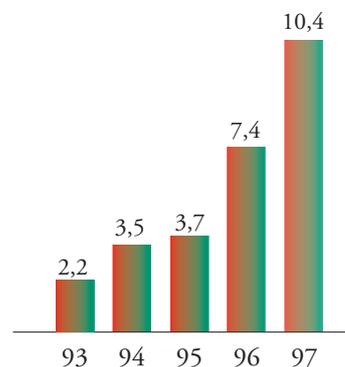
- les 100 plus importantes entreprises françaises
- 183 des 200 plus grands groupes mondiaux
- 220 investisseurs institutionnels



Un résultat net, part du groupe, multiplié par 6 depuis la privatisation en 1993 (en millions de francs).



Un résultat net, part du groupe, par action multiplié par 4 depuis la privatisation (en francs).



Rentabilité des capitaux propres (en %).

CHIFFRES CLÉS

EN MILLIONS DE FRANCS	1997	1996	1995	1994	1993
ACTIVITÉ					
TOTAL DU BILAN	2 034 871	1 861 053	1 593 723	1 452 162	1 476 484
DÉPÔTS DE LA CLIENTÈLE	717 741	638 049	578 062	523 238	510 612
PRÊTS À LA CLIENTÈLE (MONTANTS BRUTS)	929 522	834 067	786 215	771 106	799 926
CAPITAUX PROPRES, PART DU GROUPE	59 040	55 552	48 642	48 160	46 833
RATIO DE SOLVABILITÉ INTERNATIONALE	9,9 %	9,1 %	9,1 %	9,8 %	9,5 %
DONT NOYAU DUR	5,9 %	5,4 %	5,5 %	5,7 %	5,6 %
RÉSULTATS					
PRODUIT NET BANCAIRE	44 066	39 502	37 708	39 311	41 675
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	13 435	10 844	9 500	10 391	12 457
RÉSULTAT NET D'ENSEMBLE	6 219	4 129	1 925	1 761	972
RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE	5 962	3 856	1 784	1 656	1 018
RENDEMENT DES FONDS PROPRES MOYENS	10,4 %	7,4 %	3,7 %	3,5 %	2,2 %
EFFECTIFS	52 420	52 762	53 600	54 469	56 141
NOMBRE DE SIÈGES	2 645	2 585	2 575	2 511	2 575
ÉLÉMENTS BOURSIERS					
RÉSULTAT NET PAR ACTION (EN FRANCS)	28,26	18,69	9,31	8,95	6,65
ACTIF NET PAR ACTION (EN FRANCS)	277	268	253	253	254

TROIS

RATING LONG TERME DU GROUPE BNP

A+ Standard & Poor's
 Aa3 Moody's
 AA- IBCA

Avec Michel Pébereau



4
QUATRE

Q Comment analysez-vous le résultat de la BNP en 1997 ? Sa rentabilité vous semble-t-elle établie sur des bases durables ?

R Pour notre entreprise, pour nos actionnaires, pour notre personnel, pour nos clients, 1997 a été une très bonne année.

Le bénéfice net, part du groupe, avoisine 6 milliards de francs. Il est en hausse de 55 % par rapport à celui de 1996. Ce résultat témoigne de l'amélioration en profondeur des performances de l'entreprise.

Nos actionnaires se verront proposer à la prochaine Assemblée générale un dividende de 7 francs par action soit une rémunération, avoir fiscal compris, de 10,50 francs par action, ce qui représentera une distribution totale de près de 1,5 milliard de francs. Notre personnel

recevra 577 millions de francs au titre de l'intéressement et de la participation.

Grâce à la mobilisation de ses puissantes ressources commerciales et technologiques, notre maison a mis de nombreuses innovations à la disposition de nos clients et a amélioré la qualité des services qui leur sont proposés.

Ces résultats ont bénéficié de la conjonction de facteurs favorables : marchés boursiers porteurs, revalorisation du dollar, restructuration des dettes péruvienne et russe, démarrage de la reprise économique en France. Mais ils ont été affectés par la crise asiatique : ils sont d'autant plus satisfaisants qu'ils ont été obtenus après que nous ayons doté les comptes de l'exercice de plus de 3 milliards de francs de provisions pour couvrir de façon très prudente les risques qui peuvent en résulter. C'est, en valeur absolue et en valeur relative par rapport aux engagements, un traitement parmi les plus rigoureux des grandes banques mondiales ; et cette charge a pesé dans son intégralité sur les comptes de résultats de l'exercice.

La qualité des actifs de notre bilan s'est encore renforcée. Les dernières corrections de valeur sont faites après la mise à niveau de notre immobilier d'exploitation par une dépréciation de 3,4 milliards de francs imputée pour l'essentiel sur nos capitaux propres. Les risques sont couverts et les lignes de protection des fonds pour risques bancaires généraux et de la provision pour risques sectoriels éventuels sont intactes. Les ratios prudentiels sont améliorés.

L'objectif de retour sur capitaux propres de 10 % est atteint en avance sur notre plan de marche. Nous en sommes à 10,4 % en 1997. Depuis 1993, année de la privatisation, les bénéfices ont été multipliés par six et le résultat net par action a été multiplié par quatre.

Ce qui me semble essentiel, c'est que ces résultats traduisent réellement une impressionnante amélioration en profondeur de notre entreprise : développement sur de nouveaux métiers et de nouvelles zones géographiques dans le cadre de nos choix stratégiques, dynamisme commercial, innovation et amé-

lioration de la qualité au service de nos clients, maîtrise des frais de gestion, contrôle des risques, qualité de gestion des ensembles opérationnels et fonctionnels, mobilisation de tous et engagement personnel de chacun au sein de la banque.

Nos grands pôles d'activité améliorent, année après année, leurs performances. C'est le cas de la banque de proximité en France, redevenue un contributeur significatif à la formation du résultat net. C'est aussi le cas de la banque de grande clientèle internationale et de la banque de proximité à l'étranger dont les résultats progressent de façon régulière dans le cadre d'une croissance contrôlée.

L'année 1997 aura été marquée par la crise asiatique. Dans quelle mesure cet événement va-t-il influencer sur les performances de la BNP ?

Depuis l'été 1997 en effet, et encore en ce début 1998, la crise asiatique est une source de préoccupations pour l'ensemble des responsables mondiaux au niveau tant des Etats et des Institutions Internationales que des entreprises,

et en tout premier lieu des banques. Quels sont les effets de cette crise pour la BNP ? Ils se situent, me semble-t-il, à trois niveaux.

En premier lieu, je viens de le dire, nous avons provisionné avec rigueur nos risques. La crise ouverte à mi-97 a concentré l'attention sur cinq pays de la zone (Corée du Sud, Indonésie, Thaïlande, Philippines et Malaisie) touchés à des degrés divers. La BNP a procédé à un recensement complet de ses engagements sur ces pays, et les évalue à 28,4 milliards de francs (4,7 milliards de dollars) à fin janvier 1998. De façon précise, cette évaluation intègre les risques de bilan et de hors-bilan, les crédits de toute maturité y compris le court terme et les opérations de négoce, les titres en portefeuille y compris le trading, les crédits en devises et en monnaie locale. Ils incluent l'ensemble de ces opérations faites au profit des Etats, des banques et des entreprises - hors filiales de sociétés multinationales non originaires de la zone sensible ; notre évaluation exclut naturellement la partie des risques garantis hors zone par les institutions publiques (Coface...) et internationales ou

par des sûretés en espèces formellement nanties.

Sur la base des procédures de provisionnement, dossier par dossier, de l'ensemble de ses débiteurs dans ces pays, la banque a constitué une provision de 592 millions de francs. A titre prudentiel, une dotation complémentaire de 2 428 millions de francs a en outre été constituée selon une approche multicritères permettant d'évaluer les conséquences d'une détérioration supplémentaire de risque, liée à une aggravation éventuelle de la situation économique et financière de ces pays. La dotation globale sur ces cinq pays s'élève donc à 3 020 millions de francs (500 millions de dollars). Les autres dotations aux provisions pour risques spécifiques s'élèvent à 3 765 millions de francs, montant analogue à celui de 1996.

En deuxième lieu, il faut rappeler que la présence ancienne de la BNP en Asie - plus de cent ans en Inde et en Australie, 40 ans à Hong Kong et presque autant à Singapour -, l'un des points forts de son ancrage international, donne à nos équipes

une connaissance approfondie de la pratique de la banque dans des cultures parfois éloignées de la nôtre. Nous avons construit tout au long de ces années des relations solides avec les grands groupes locaux et internationaux. Ces avantages nous ont permis, en 1997, de ne pas enregistrer de pertes sur les opérations des salles de marché de la zone, de bénéficier de marges sensiblement accrues sur nos concours, et donc d'augmenter au total nos recettes. Mais nous avons continué à réduire nos encours là où nous estimions qu'il était nécessaire de le faire. C'est aussi l'une des caractéristiques de la nouvelle BNP que de savoir et de pouvoir faire preuve de mobilité dans ce genre de circonstances.

En troisième lieu, la crise nous a permis de saisir l'opportunité d'acquisitions entrant dans la ligne de notre développement stratégique : il en a été ainsi pour les opérations "Grande Chine" de Peregrine. Après l'acquisition en fin 1996 d'une participation de

70 % dans PrimeEast Asia, nous complétons notre dispositif en donnant à la banque une couverture géographique étendue dans le domaine du conseil et du financement de l'entreprise, de l'intermédiation de marchés, d'opérations de haut de bilan ainsi que du courtage en titres.

Nous savons que cette zone demeure l'une des plus prometteuses pour le siècle à



venir. La crise actuelle, certes complexe et inédite d'un point de vue économique, oblige les pays de la zone à de profondes réformes qui prendront du temps et auront des conséquences temporairement négatives sur leur croissance et sur celle du reste du monde, ainsi que sur les risques bancaires. Mais les qualités qui ont donné à ces pays les atouts de dynamisme et de croissance qu'on leur a reconnus dans un proche passé n'ont pas disparu.

La BNP a été l'une des rares banques françaises dont la notation par les agences spécialisées n'a pas fait l'objet d'une mise sous surveillance.

Q *La BNP est-elle suffisamment préparée à l'introduction de la monnaie unique ?*

R Le passage à l'euro est un défi d'une ampleur sans précédent pour les acteurs économiques opérant sur le marché européen. En instaurant les conditions d'un marché bancaire unifié, l'euro aura une incidence sur l'ensemble des métiers financiers. Notre établissement, présent dans onze des quinze pays de l'Union Européenne, a été l'une des premières banques à s'y préparer en cherchant en particulier à appréhender les besoins futurs de ses clients.

Dès la période de transition, la BNP proposera des produits et des services payables en euro. Nos clients pourront ouvrir des comptes en euro ; ils pourront gérer sur des comptes en franc ou en euro des opérations dans les deux devises avec une flexibilité totale pour passer - plusieurs fois s'ils le souhaitent - de l'une à l'autre grâce à notre système FEI (Franc, Euro, Indice) ; ils pourront disposer

d'une restitution des opérations dans les deux monnaies sur des relevés papiers et télématiques.

Parce qu'elle souhaite jouer un rôle actif dans la préparation du passage à la nouvelle monnaie, la BNP a formé 10 000 collaborateurs aptes à répondre aux questions du public, professionnels et particuliers, et a lancé l'eurokiosque, premier espace d'information sur l'euro proposé par une banque européenne dans toutes ses agences.

Notre établissement a créé avec Dresdner Bank et neuf autres grandes banques européennes l'association **TransEuropean banking Services (TES)** qui permet d'ores et déjà de réaliser des paiements et des transferts entre les pays concernés, à coût réduit, ainsi que d'ouvrir des comptes selon une procédure simplifiée à partir de son agence bancaire d'origine dans n'importe quelle agence d'une des banques membres. Ce sont ainsi 14 000 agences qui sont mises au service de nos clients dans l'espace européen.

Pour la BNP, la monnaie unique est aussi une opportu-

rité : être une banque de référence pour l'euro dans ses différents métiers.

Q *Envisagez-vous de nouveaux axes stratégiques de développement ?*

R Les deux axes stratégiques prioritaires de développement définis lors de la privatisation sont la banque de proximité en France et la banque de grande clientèle à l'échelle mondiale. Nous allons continuer notre effort de croissance interne dans ces deux domaines, et persévérer dans notre volonté de saisir les opportunités de croissance externe qui se présenteraient dans la mesure où elles pourraient permettre d'accélérer notre développement et d'améliorer notre rentabilité.

Pour des raisons historiques, la présence de la BNP et de sa filiale, la BNPI, dans de nombreux pays en Afrique, au Moyen-Orient et dans l'Océan Indien est importante et se définit plutôt en termes de banque de proximité. De son côté, notre filiale Bank of the West par croissance interne et externe a progressivement constitué dans la région de San Francisco et la vallée centrale de la Californie un réseau très pro-

fitable de plus de 100 agences. Ainsi notre entreprise a démontré sa capacité à gérer hors de France des banques de proximité. Nous allons continuer à exploiter ce savoir-faire en étudiant les opportunités de croissance selon nos critères : la capacité bénéficiaire, la qualité des ressources humaines et les synergies envisageables, en un mot la capacité de créer de la valeur.

Année après année, la BNP améliore son potentiel de développement dans la rentabilité. Le chemin parcouru depuis la privatisation, en 1993, est impressionnant. Nos performances, mesurées par le taux de retour sur capitaux propres, sont maintenant parmi les meilleures des banques françaises. C'est un sujet de fierté pour toutes nos équipes. C'est un gage pour l'avenir. Je tiens ici à féliciter tous les collaborateurs de la Banque Nationale de Paris, qui sont mobilisés pour développer leur entreprise, et à remercier nos actionnaires, qui nous honorent de leur confiance. ■

D'ADMINISTRATION

8
HUIT

MICHEL PÉBEREAU

Président-Directeur Général

PATRICK AUGUSTE

Cadre de la BNP

JEAN-LOUIS BEFFA

Président-Directeur Général de Saint-Gobain

JACQUES FRIEDMANN

Président du Conseil de Surveillance d'AXA-UAP

JEAN GANDOIS

Président de Cockerill-Sambre (Belgique)

JEAN-MARIE GIANNO

Salarié de la BNP

PHILIPPE JAFFRÉ

Président-Directeur Général d'Elf Aquitaine

ALAIN JOLY

Président-Directeur Général de l'Air Liquide

PHILIPPE MUSSOT

Salarié de la BNP

LINDSAY OWEN-JONES

Président-Directeur Général de l'Oréal

JÜRGEN SARRASIN

LOUIS SCHWEITZER

Président-Directeur Général de Renault

RENÉ THOMAS

Président d'Honneur

JACQUES-HENRI WAHL

Conseiller du Président

COMMISSAIRES AUX COMPTES

BARBIER, FRINAULT & AUTRES
ARTHUR ANDERSEN

représenté par

**CHRISTIAN CHIARASINI ET
RADWAN HOTEIT**

BEFEC - PRICE WATERHOUSE

représenté par

ETIENNE BORIS

SALUSTRO REYDEL

représenté par

**EDOUARD SALUSTRO ET
MICHEL SAVIOZ**

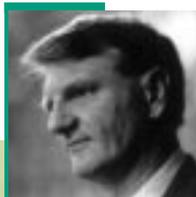
PRÉSIDENTS D'HONNEUR

**PIERRE LEDOUX
JACQUES CALVET
RENÉ THOMAS**

DE DIRECTION GÉNÉRALE



MICHEL PÉBEREAU
Président-Directeur Général



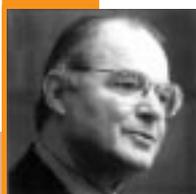
BAUDOIN PROT
Directeur Général



GEORGES CHODRON DE COURCEL
Directeur Général Délégué



VIVIEN LEVY-GARBOUA
Directeur Général Délégué



CHRISTIAN AUBIN
Conseiller du Président



JEAN-FRANÇOIS LEPETIT
*Conseiller du Président,
Directeur de la Gestion
Actif-Passif*



JACQUES-HENRI WAHL
Conseiller du Président



BERNARD LEMÉE
*Directeur Général Adjoint,
Directeur des Relations
et des Ressources Humaines*



ALAIN MOYNOT
*Directeur Général Adjoint,
Directeur des Réseaux France*



PHILIPPE BORDENAVE
*Directeur de Contrôle
et Finances*



JACQUES DESPONTS
*Directeur du Commerce
International*



HERVÉ GOUZEL
*Directeur de l'Organisation
et des Systèmes d'Information*



MICHEL KONCZATY
*Directeur des Financements
Structurés*



MARC LAVERGNE
Inspecteur Général



YVES MARTRENCHAR
*Directeur de Produits
et Marchés*



MICHEL PASSANT
*Directeur des Opérations
et de l'Appui Technique*



CLAUDE PORCHEROT
*Directeur Central des Filiales
et des Activités Immobilières*



ERVIN ROSENBERG
*Directeur Central des Grandes
Entreprises et Institutionnels*



EDOUARD SAUTTER
*Directeur des Risques
et des Études Industrielles*



JEAN THOMAZEAU
Directeur Banques et Risques



LAURENT TRECA
*Directeur du
Développement*

Secrétaire du Comité : **ANTOINE SIRE**, *Directeur de la Communication et de la Publicité*

Au 15 avril 1998.

RÉSEAU mondial

1997

1995



1997

En 1997, la BNP a ouvert des succursales en Nouvelle Zélande, au Brésil et en Croatie.

Désormais présente dans 79 pays, elle est, de toutes les banques originaires de la zone euro, celle qui dispose du réseau international le plus étendu.

2007

2022

Développement
Réactivité
Performance
Compétition

un réseau mondial



AMÉRIQUE DU NORD

119 IMPLANTATIONS DONT :

- 6 SUCCURSALES
- 6 FILIALES
- 105 AGENCES
- 2 BUREAUX DE REPRÉSENTATION

Canada, Etats-Unis



MOYEN-ORIENT

15 IMPLANTATIONS DONT :

- 1 SUCCURSALE
- 2 FILIALES
- 7 AGENCES
- 5 BUREAUX DE REPRÉSENTATION

Bahrein, Egypte, Emirats Arabes Unis, Iran, Israël, Liban



DOM-TOM

50 IMPLANTATIONS DONT :

- 6 FILIALES
- 8 AGENCES
- 36 BUREAUX

Guadeloupe, Guyane, Martinique, Nouvelle-Calédonie, Réunion, Wallis & Futuna



Océanie

8 IMPLANTATIONS DONT :

- 2 SUCCURSALES
- 3 FILIALES
- 3 AGENCES

Australie, Nouvelle-Zélande



EUROPE

161 IMPLANTATIONS DONT :

- 14 SUCCURSALES
- 44 FILIALES
- 95 AGENCES
- 8 BUREAUX DE REPRÉSENTATION

Allemagne, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Espagne, Grande-Bretagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Jersey, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Russie, Suisse, République Tchèque, Turquie, Ukraine



AFRIQUE

284 IMPLANTATIONS DONT :

- 9 BANQUES ASSOCIÉES
- 4 SUCCURSALES
- 20 FILIALES
- 212 AGENCES
- 39 BUREAUX

Afrique du Sud, Algérie, Burkina Faso, Burundi, Comores, République démocratique du Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Gabon, Guinée, Madagascar, Maroc, Ile Maurice, Namibie, Nigéria, Rwanda, Sénégal, Togo, Tunisie, Zimbabwe



AMÉRIQUE CENTRALE ET DU SUD

24 IMPLANTATIONS DONT :

- 3 SUCCURSALES
- 9 FILIALES
- 6 AGENCES
- 6 BUREAUX DE REPRÉSENTATION

Argentine, Bahamas, Brésil, Iles Caymans, Chili, Colombie, Costa-Rica, Mexique, Panama, Pérou, Uruguay, Vénézuéla

onze



ASIE

54 IMPLANTATIONS DONT :

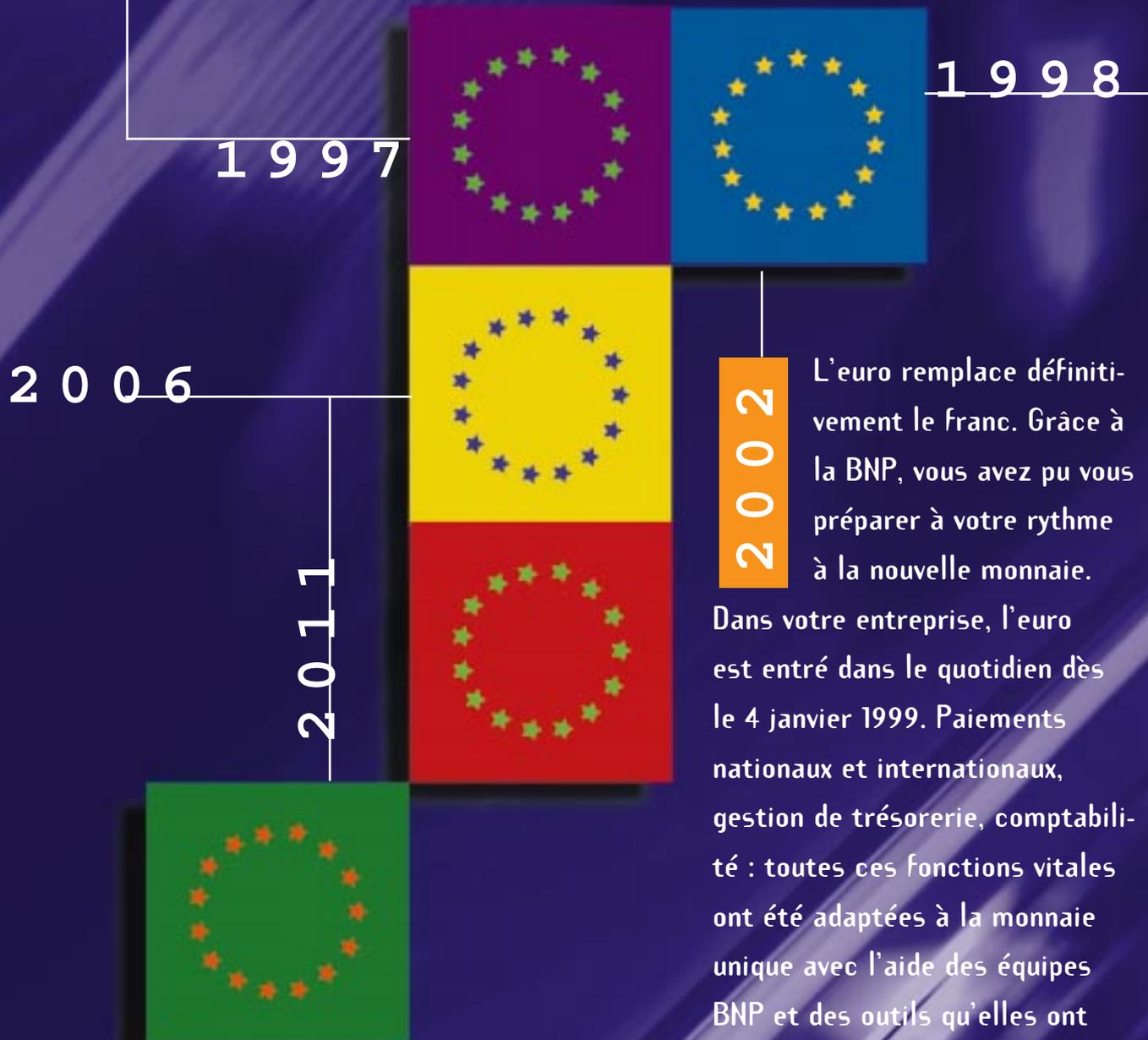
- 15 SUCCURSALES
- 12 FILIALES
- 19 AGENCES
- 8 BUREAUX DE REPRÉSENTATION

Chine, Corée, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Vietnam

LA BNP DANS LE MONDE



VOCATION EUROPÉENNE



1997

1998

2006

2011

2002

L'euro remplace définitivement le franc. Grâce à la BNP, vous avez pu vous préparer à votre rythme à la nouvelle monnaie.

Dans votre entreprise, l'euro est entré dans le quotidien dès le 4 janvier 1999. Paiements nationaux et internationaux, gestion de trésorerie, comptabilité : toutes ces fonctions vitales ont été adaptées à la monnaie unique avec l'aide des équipes BNP et des outils qu'elles ont proposés.

2017

Avenir
Innovation
Partenariat
Réseau

un développement au cœur de l'Europe

UNE STRATÉGIE DE LEADERSHIP SUR L'EURO

Première banque des PME, grande banque des professionnels et des particuliers, la BNP est déterminée à être la banque de référence de l'euro. Sur le plan technique, elle a fait de la monnaie unique un chantier prioritaire, avec, dès 1997, 500 informaticiens mobilisés à temps plein. Les premiers produits "euro" lancés par la BNP, notamment en gestion collective, connaissent dès à présent un fort succès auprès de la clientèle.

UN RÉSEAU ET UNE POLITIQUE DE PARTENARIAT AU SERVICE DES CLIENTS DANS TOUTE L'EUROPE

Outre son réseau comptant 161 implantations dans 23 pays européens, la BNP met à la disposition de ses clients le réseau TES. Créé avec la Dresdner Bank et neuf autres banques européennes, ce dispositif couvre 14 000 points de vente répartis dans 15 pays. De même, avec la Dresdner Bank, la BNP a développé un réseau commun dans les pays d'Europe orientale.

UNE POLITIQUE VOLONTARISTE DE FORMATION ET D'INFORMATION

À la fin de 1997, 10 000 collaborateurs de la BNP avaient déjà été formés à l'euro pour être en mesure de répondre aux questions des clients.

Avec l'eurokiosque, lancé en novembre 1997, la BNP a été la première banque européenne à créer, dans toutes ses agences, un espace d'information sur la monnaie unique, régulièrement actualisé. Après avoir publié de nombreux documents pédagogiques, la BNP a également été la première banque française à proposer une rubrique quotidienne de sensibilisation sur l'euro : le "café de l'Europe" diffusé sur Europe 1.



13
treize

LA BNP EN EUROPE

- 14 succursales
- 44 filiales
- 95 agences
- 8 bureaux de représentation



NOVEMBRE 1997 : L'EUROKIOSQUE

Le 25 novembre 1997, jour du lancement des communications gouvernementales sur l'euro, la BNP apporte sa pierre à l'édifice avec l'eurokiosque. Objectif : montrer que la BNP est déterminée à être la banque de référence de l'euro, non seulement sur le plan technique, mais aussi en termes de conseil à la clientèle et de pédagogie.

L'eurokiosque comporte des documents pratiques régulièrement actualisés, mis à disposition dans toutes les agences BNP. Un eurokiosque est également accessible sur le site internet BNP (<http://www.bnpp.fr>)

une
grande banque
française

1997



2002



2013

Si vous êtes devenu un entrepreneur, c'est d'abord parce que vous aviez la vocation. Mais c'est aussi parce que vous avez remporté le "trophée BNP de l'entrepreneur" en 1998. Quinze ans plus tard, la BNP demeure le partenaire de votre vie professionnelle, mais aussi familiale : ne vient-elle pas de financer le premier ordinateur personnel de votre fille ?

2020



Proximité
Services
Technologie
Savoir-faire

un réseau puissant au service de ses clients

En France, la BNP compte plus de 2 000 agences au service des particuliers, des professionnels et des entreprises. Le réseau est divisé en 8 directions régionales gérées de manière décentralisée.

La BNP adapte en permanence son dispositif pour parfaire sa couverture du territoire et améliorer la qualité de son service à la clientèle.

Banque de proximité, la BNP se distingue également par un haut

degré d'innovation financière et technologique, grâce à un service de recherche et développement parmi les plus performants d'Europe. Premier réseau national à proposer l'ensemble des services bancaires aux particuliers sur Internet, la BNP est également leader en matière de télématique entreprises : 70 % de ses clients sont connectés, contre 43 % en moyenne nationale.

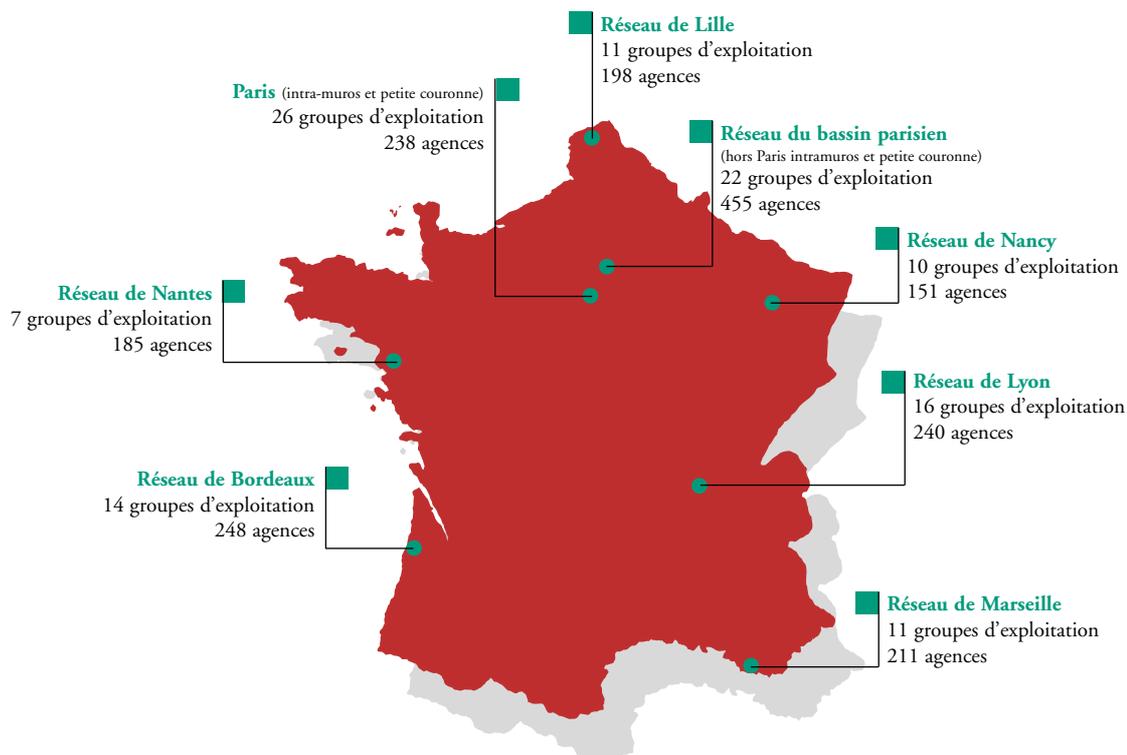
Banque accessible à tous, la BNP détient des positions de

leader sur plusieurs segments de marché, notamment celui des PME. Elle compte, parmi ses clients 32 % des PME françaises et 42 % des PME expatriées.

Particulièrement bien placée auprès des clientèles patrimoniales, elle s'attache, grâce à l'innovation et à la qualité de ses services, à élargir son fonds de commerce par la conquête de nouveaux clients, particuliers professionnels et entreprises.

15
quinze

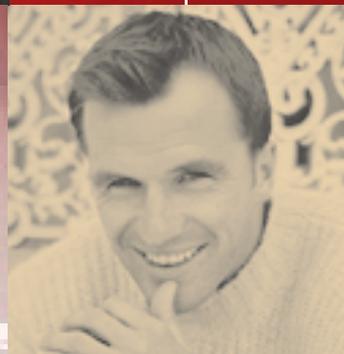
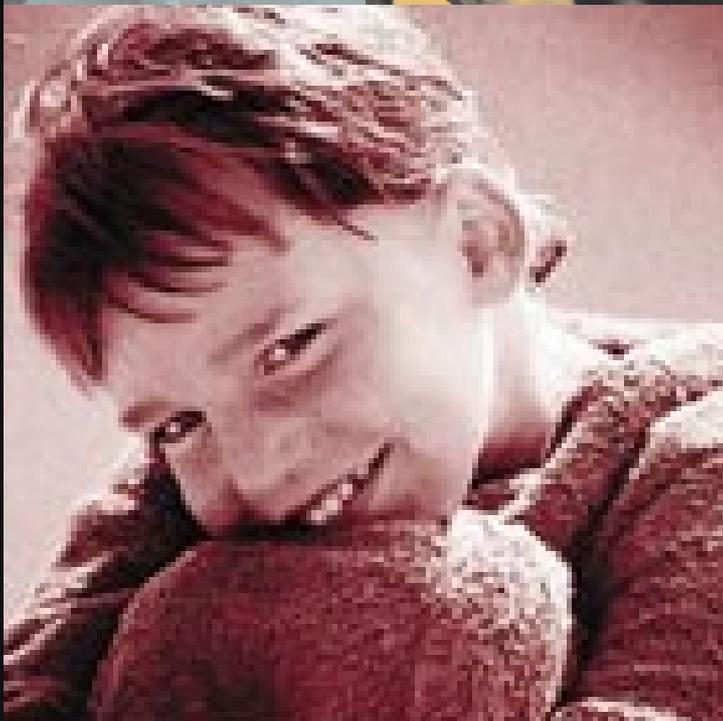
LA BNP EN FRANCE



Hors filiales.

ACTIVITÉS Bancaires en France

“nous accordons ^{vot}



2021

En 1998, vous aviez fait votre premier placement financier sur les conseils de la BNP. 23 ans plus tard, c'est toujours la BNP qui a votre confiance.

Créer
Anticiper
Développer

A C T I V I T É S B A N C

re présent au futur

de nouveaux progrès et la préparation de l'euro

Au cours de l'année 1997, certains des paramètres de l'activité bancaire en France ont évolué de manière plus satisfaisante. La croissance économique a été plus soutenue, sous l'influence d'une consommation des ménages alimentée par des gains de pouvoir d'achat. L'arrivée à échéance de l'emprunt Balladur a libéré d'importantes liquidités à recycler. Favorisée par la baisse continue des taux d'intérêt, la demande de crédit s'est quelque peu redressée du fait d'abord des ménages puis des entreprises. Enfin, des reclassements de grande ampleur ont continué à s'opérer au niveau des placements de l'épargne, tandis que l'activité boursière enregistrait des niveaux élevés de transaction et des indices records.

Ces évolutions ne compensent certes pas les effets négatifs des distorsions de concurrence et des excès de réglementation qui affectent toujours les activités bancaires en France, mais elles ont été mises à profit par le réseau de la BNP, ainsi que par ses filiales bancaires et parabancaires, pour faire progresser à nouveau l'activité et les résultats du pôle "Activités Bancaires en France".

La Banque Nationale de Paris se met en ordre de marche pour l'euro : elle a investi - et continuera encore à investir en 1998 - d'importants moyens humains et technologiques pour être une banque de référence, au service de ses clients, dans cette nouvelle ère qui s'ouvrira pour l'Europe au 1^{er} janvier 1999.



17
DIX
SEPT

2007

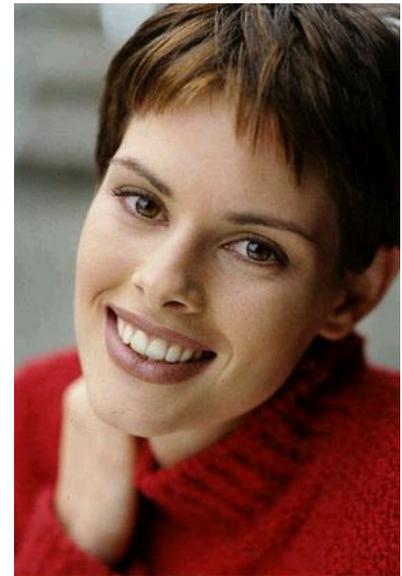
"Déjà, à l'époque, ils ne cessaient d'innover : Strategis, Panorama, Provisio, Amplio. Aujourd'hui encore, ils me proposent des produits qui n'existent nulle part ailleurs."

le développement dans la rentabilité

Avec plus de 2 000 sièges en France et autant d'automates bancaires, les Activités Bancaires en France (ABF) offrent à la clientèle de la banque - à travers le réseau des agences et des filiales spécialisées - une gamme de services bancaires de proximité complète, moderne et rénovée en permanence, conjuguant le savoir-faire des professionnels de la banque et les atouts des technologies du futur. A cet égard, l'année 1997 a permis de franchir une nouvelle et importante étape dans l'expansion commerciale et dans l'amélioration de la rentabilité.

L'encours des dépôts et des actifs gérés en France, y compris l'assurance-vie, a progressé de 10,2% et s'élève à 637 milliards de francs, avec une part de marché de 5,9%. Les encours de crédits se montent à 396 milliards de francs, soit une part de marché de 10,9%, et ont enregistré une croissance de 1,4% en application d'une politique constante de maîtrise des risques de contrepartie et de gestion des normes prudentielles.

Les résultats des Activités Bancaires en France se sont très fortement améliorés en dépit de la pression toujours très vive qui s'exerce sur les marges d'intermédiation et malgré l'importance des remboursements anticipés suscités par la baisse des taux et facilités par la législation. Ces facteurs négatifs ont été plus que compensés par la croissance des commissions, la maîtrise des frais de gestion et le strict contrôle des risques.

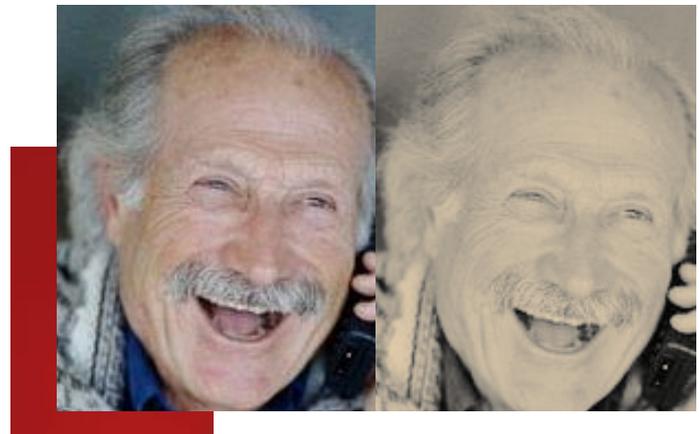
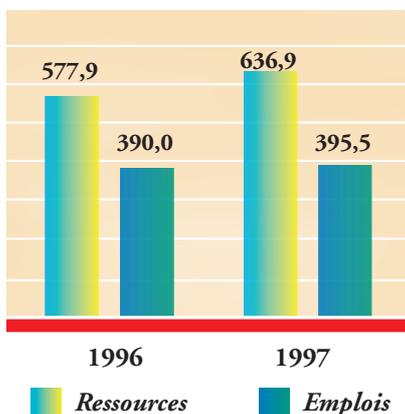


S'appuyant sur une offre innovante de produits et de services et sur l'utilisation de différents canaux de distribution, parmi lesquels la banque électronique joue un rôle croissant, ces succès sont le reflet de la politique de conquête menée sur tous les segments de clientèle : particuliers, entreprises et professionnels.

DIX HUIT

Ressources emplois

(en milliards de francs)



la banque des particuliers

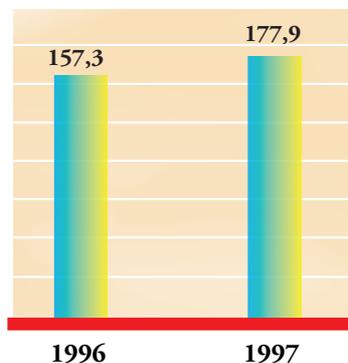
L'ÉPARGNE ET LES COMPTES À VUE

Le nombre de comptes à vue et d'épargne des particuliers s'est accru de plus de 210 000 unités durant l'année écoulée. La clientèle des jeunes, enjeu majeur, a fait l'objet d'une attention spécifique : elle a représenté maintenant près d'une ouverture de compte à vue sur deux.

Bénéficiaire de rémunérations élevées, supérieures pendant la majeure partie de l'année à celles qu'offrait le marché monétaire, les Comptes sur Livret, Comptes d'Épargne Logement, Plans d'Épargne Logement, sont restés très attractifs pour les épargnants. Le réseau de la banque a intensifié ses actions de placement et a porté à 177,9 milliards de francs l'encours moyen mensuel de l'année 1997 soit une hausse de 13,1 % par rapport à 1996.

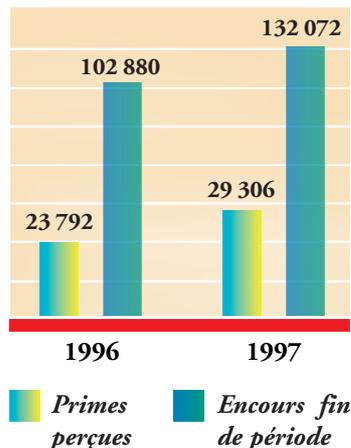
CERS

(en milliards de francs)



Natio-Vie

(en millions de francs)



Associant à l'ensemble des avantages liés au Plan d'Épargne Logement des possibilités d'avances de trésorerie, de contrats de prévoyance ou encore de crédits spécifiques pour les jeunes, la nouvelle gamme des produits "Archipel Liberté", "Archipel Placement", "Archipel Réussite" a été commercialisée en octobre 1997 et, immédiatement bien reçue. Celle-ci a fait l'objet en quelques semaines de plus de 27 000 contrats.

ASSURANCE-VIE

Natio Vie, filiale à 100 %, a connu une année brillante. Sa part de marché s'est encore accrue et elle a conforté sa place de 5^{ème} Compagnie d'assurance-vie en France avec des primes perçues en 1997 avoisinant 30 milliards de francs et un

encours de 132 milliards de francs. "Optimixt", nouveau produit associant la sécurité d'un placement en Francs aux opportunités des OPCVM en actions de la BNP, a rencontré un vif succès. Le développement des Fonds d'Épargne Retraite, inspirés de l'exemple des fonds de pension anglo-saxons a été bloqué par la non application de la loi votée en 1996. Natio-Vie a néanmoins lancé une activité de retraite collective s'appuyant sur d'autres produits du dispositif législatif actuel et a déjà remporté deux appels d'offres lancés par de grands groupes français pour la gestion de leurs indemnités de fin de carrière d'un montant cumulé de 1,5 milliard de francs.

Natio-Vie sera prêt pour le passage à l'euro en conformité avec l'engagement global pris par le groupe BNP, et a donné un mandat sur ses actifs à BNP Gestions pour optimiser son rendement financier.

Le Réseau France de la banque a poursuivi en 1997 la montée en régime de la commercialisation de sa gamme de produits IARD. Conçus et gérés en partenariat avec AXA-UAP, ces assurances s'inscrivent souvent en complément direct des financements de biens, par exemple pour l'assurance-habitation ou l'assurance-automobile. Plus de 70 000 contrats de ce type ont été placés en 1997.

Natio-Vie remporte deux appels d'offres pour la gestion des indemnités de fin de carrière pour un montant cumulé de 1,5 milliard de francs

**1^{er} réseau
placeur lors de
la privatisation
de France
Télécom**

La réactivité du réseau et sa très forte capacité de distribution se sont à nouveau illustrées de manière éclatante lors de la privatisation partielle de France Télécom : la BNP a ainsi été le premier réseau placeur en recueillant 16% des ordres, soit près du double de sa part naturelle de marché. Un actionnaire d'origine sur six de France Télécom est son client.

GESTION D'ACTIFS

Dans le domaine de la gestion d'actifs pour compte de tiers, la banque a créé une filiale spécialisée, BNP Gestions, affirmant ainsi l'autonomie de sa gestion au service de la clientèle, dans le respect de strictes normes de déontologie appliquées de longue date. La qualité de la gestion des OPCVM a fait à nouveau l'objet de distinctions remarquables avec une corbeille d'or pour les performances des SICAV et FCP sur un an et la

corbeille long terme SICAV et FCP pour les performances sur cinq ans de l'ensemble de la gamme hors monétaire. Se positionnant dès à présent comme une banque leader de l'euro, la BNP a lancé trois SICAV spécialisées en juin 1997: Natio Euro Valeurs, Natio Euro Opportunités et Natio Euro Obligations ont approché le milliard de francs de souscriptions à la fin de l'année. L'offre de produits destinés au grand public a été adaptée pour permettre aux clients d'y accueillir notamment les sommes liées au remboursement de l'emprunt Balladur. Deux fonds PEA qui s'insèrent dans la gamme Strategis et deux fonds garantis, dont l'un indexé sur un indice européen, ont ainsi recueilli plus de 5 milliards de francs.

L'ensemble des actifs sous gestion au niveau mondial atteint maintenant 450 milliards de francs tandis que le total des OPCVM sous gestion collective vendus en France est de 177 milliards de francs. La forte réduction des encours des actifs monétaires a été compensée par la progression des OPCVM long terme : Strategis, Euro...

Au total, les actifs gérés par la gestion institutionnelle se sont accrus de 13 %, tandis que ceux de la Gestion Privée augmentaient de 23 %.

**LE FINANCEMENT
DE LA CONSOMMATION**

Riches d'un fort potentiel de croissance pour les prochaines années, sur un marché lui-même en forte expansion, les différentes formules de financement de la consommation se sont fortement développées en 1997 :

- Le crédit revolving Provisio, lancé en avril

1996, avait déjà été choisi par 350 000 clients fin 1997. Plus des deux-tiers d'entre eux ont souscrit à l'option "Réflexe Provisio" qui permet de renflouer automatiquement le compte de chèques tandis que 30 % ont choisi la carte de crédit Provisio utilisable chez tous les commerçants du réseau Visa.

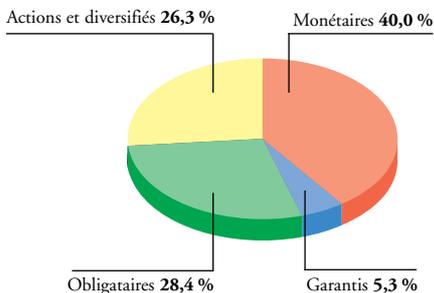
L'encours correspondant s'élevait au 31 décembre 1997 à 5,6 milliards de francs. Les clients se sont déclarés satisfaits de ce produit dans la proportion remarquable de 92 %.

**Provisio
Encours :
5,6 milliards
de francs
Indice
de satisfaction
des utilisateurs
92 %**



**Corbeille d'or pour les
performances sur 1 an
et corbeille long terme
pour les performances sur
5 ans des Sicav et FCP**

OPCVM





**Crédits
Immobiliers
Encours
116 milliards
de francs.
Les crédits
compatibles
renforcent
la gamme**

LES CRÉDITS IMMOBILIERS

Anticipant un ralentissement possible de la baisse des taux, la BNP s'est repositionnée en 1997 sur les crédits immobiliers avec une gamme profondément renouvelée.

Commercialisée sous le nom de "Crédits Compatibles", cette gamme permet d'opter soit pour un taux fixe classique et des échéances modulables soit pour un taux variable dont la hausse est limitée à un plafond défini lors de la signature du contrat. Lancée en mars 1997, cette nouvelle offre a permis à la BNP d'enregistrer une production de 27 milliards de francs de crédits. L'encours des crédits immobiliers s'élevait au 31 décembre 1997 à 116 milliards de francs.

- Cofinoga a signé en décembre 1997 un accord de partenariat - unique dans le marché - avec la BNP. Filiale à 51 % des Galeries Lafayette, et comptant plus de 4 millions de clients, Cofinoga gère un encours de plus de 21 milliards de francs. La BNP a pris une participation de 5 % au capital de cette société, leader sur son marché, ce pourcentage pouvant être porté à 10 % dans les prochaines années. La

commune a été créée - 51 % BNP ; 49 % Cofinoga - pour développer en France une offre de cartes bancaires de crédit renouvelable et des programmes de fidélisation associés.

**Carte Amplio
65 000 cartes**

- La Carte Amplio a été lancée en septembre 1997 et a rencontré un franc succès puisque 65 000 cartes avaient déjà été placées au 31 décembre 1997. Produit extrêmement flexible, "Amplio" est disponible en version à débit immédiat ou différé, et offre un service unique : des conseillers peuvent être consultés à tout moment par les détenteurs de la carte pour les conseiller dans leurs achats.

**Accord
de partenariat
avec
COFINOGA**

banque s'appuiera sur les savoir-faire de ce nouveau partenaire notamment en matière d'animation et de fidélisation, tandis que celui-ci bénéficiera d'un accès privilégié au réseau de clients de la banque et d'une ouverture au marché international, du fait de l'implantation de la BNP dans 79 pays. Une filiale

la banque des entreprises



LA BNP BANQUE LEADER DES ENTREPRISES

En France, près d'une PME sur trois est cliente de la banque ; parmi les entreprises exportatrices, le taux de pénétration est de 42 %. Preuves du professionnalisme dont la banque n'a cessé de faire preuve à l'égard du tissu entrepreneurial de l'économie, ces performances se réalisent avec le souci permanent d'assurer la sécurité des engagements de la banque : le poids des entreprises en difficultés est inférieur dans le fonds de commerce de la BNP à celui qui prévaut au niveau du marché national et ce dans tous les segments de clientèle.

La BNP est entrée en relation avec 5 000 nouvelles entreprises en 1997, en utilisant notamment les méthodes du marketing direct. Cette extension de la clientèle s'est accompagnée d'une fidélisation accrue grâce à l'offre de services nouveaux, notamment l'affacturage. BNP Factor, avec notamment 650 nouveaux contrats auprès des PME, a fortement augmenté sa production en 1997 (+ 28 %), en particulier grâce à "Partena" outil de diagnostic du poste clients.

Dans le même esprit, la banque a mis en place en 1997 Credaccès, un système de traitement des crédits documentaires simple et peu onéreux comportant une facturation forfaitaire tout particulièrement destiné aux PME. Cette offre est assortie d'un engagement de qualité : la banque s'engage à rembourser une partie des commissions facturées si les délais prévus ne sont pas respectés.

D'autre part, la BNP est très attentive aux besoins des sociétés nouvellement créées ; elle est, dans ce domaine, un important apporteur d'affaires pour la SOFARIS.

La BNP a également procédé à la refonte de son offre de placements en faisant profiter les PME, qui disposent parfois de liquidités importantes, de la créativité mise dans un premier temps au service des plus grandes entreprises.

Enfin la banque intensifie son action commerciale en proposant des services de conseil : BNP Euro Expert fournit aux PME porteuses d'un projet toutes les informations utiles sur les aides auxquelles elles peuvent prétendre en France et en Europe ; le magazine "En-Tête", qui vient d'être lancé montre toute l'attention portée par la banque au besoin de proximité des dirigeants de PME.

La BNP a mis un vaste dispositif d'information sur le prochain passage à l'euro : chaque PME pourra basculer vers des transactions en euro à la date de son choix dès le 1^{er} janvier 1999.

BNP Euro Expert
Service de Conseil
aux PME

Plus de 440 agences sont consacrées au service aux entreprises : elles disposent d'équipes spécialisées dans les différents métiers requis par ce service aux entreprises. 750 chargés d'affaires entreprises, disposant d'une autonomie de décision effective, accompagnent le développement de leurs clients en leur proposant des solutions adaptées à leurs besoins.

La BNP a développé une gamme de produits très étendue. Lorsque des financements spécifiques s'avèrent nécessaires, des spécialistes sont mobilisés au niveau des directions régionales, des équipes spécialisées ou encore des filiales comme BNP Bail. Ces équipes dédiées sont à même de répondre aux demandes les plus exigeantes, qu'il s'agisse d'opérations ou de financements à l'international, d'interventions sur les marchés financiers ou de gestion de haut de bilan. Pour leur part, les chargés de transactions-entreprises mettent à la disposition des PME leur expertise dans la maîtrise des moyens de paiement et des outils télématiques afin de leur permettre d'optimiser la gestion de leurs flux financiers.

**La BNP est en
relation avec
une PME
sur trois
en France**

BNP Factor
Production en
hausse de 28 %
en 1997

la banque des professionnels

Dans un souci constant d'amélioration de ses services, la banque a développé une gamme de produits permettant à ces entreprises d'externaliser une plus grande partie de leurs activités. C'est le cas avec l'affacturage auquel ont recours quelques très grandes sociétés mais aussi avec l'offre de location de longue durée proposée par Europcar Lease qui a obtenu le contrat de gestion de la flotte de 20 000 véhicules de la Compagnie Générale des Eaux.

**Carte Affaires
Partenariat
avec Carlson
Wagon Lits
Travels**

Le lancement en 1996 de la Carte Affaires, qui facilite la gestion des dépenses des collaborateurs en déplacement, a été complété par la signature d'un accord de partenariat avec Carlson Wagon Lits Travels (CWT). Cet accord prévoit une prescription par cette société de cette carte auprès de ses clients Entreprises. L'offre de services a été enrichie avec une facturation centralisée permettant à l'entreprise de payer à distance toutes les dépenses en bénéficiant des programmes d'assurance et d'assistance. En outre, les clients CWT pourront bénéficier d'un regroupement par centre d'imputation et d'une consolidation avec les cartes CWT émises dans d'autres pays.

Globalement, la part de marché de la BNP en France au niveau de la Carte Affaires est de près de 60 % du réseau Visa.



23
VINGT
TROIS

Une action commerciale efficace auprès des professionnels - agriculteurs, artisans, commerçants et professions libérales - a entraîné une nouvelle et sensible progression des volumes de financements d'investissements.

Un ensemble de formules locatives, spécialement adaptées, a été lancé avec succès : "BNP Bail Professionnel Auto" axée sur le financement du véhicule à usage professionnel, "Simplissimurs" qui permet de financer intégralement l'acquisition de locaux professionnels ou encore "BNP

Bail Location", offre simplifiée de location financière utilisable pour de nombreux types de matériels. La gamme des prêts à taux variables a été complétée par une offre de crédit-bail à taux plafonné.

La BNP a également élaboré une offre "Informatisation" visant à accompagner les professionnels de la santé tout au long du processus d'équipement informatique rendu obligatoire par la loi relative à la maîtrise des dépenses de santé.



de fortes avancées dans la banque électronique

L'INNOVATION AU SERVICE DU CLIENT

Leader en matière de banque électronique, la BNP poursuit ses efforts pour accroître, sécuriser et fiabiliser ces nouveaux canaux de relations avec les clients qui font partie intégrante de son offre "Objectif 2000". Dès à présent, près de 40 % de la puissance informatique transactionnelle de la banque est actionnée directement par la clientèle offrant ainsi à celle-ci plus de souplesse et de rapidité pour ses transactions courantes et à la banque une amélioration sensible de sa productivité.

Le nombre de guichets automatiques de banque a été porté à 2 098 (+ 5 %). La BNP a obtenu dans ce domaine la certification de qualité ISO 9002 avec le taux de disponibilité remarquable de 96%.

LA BANQUE À DOMICILE POUR LES PARTICULIERS

Avec le lancement du service "Allosolde", proposé dans le cadre de son contrat "Présence", la BNP a fait œuvre de pionnier de la banque téléphonique. En 1997, 350 000 clients ont utilisé ce service et effectué 15 millions d'appels.

La plate-forme téléphonique "BNP en Ligne", aux horaires étendus, rencontre un succès croissant. Elle a reçu en 1997 265 000 appels. Ce service est destiné à renseigner les clients sur les caractéristiques de l'ensemble des produits qui leur sont proposés en matière tant d'épargne que de crédit et à leur proposer de conclure les transactions dans leur quasi totalité à l'issue de l'entretien. Une plate-forme "appelante" a été mise en place au cours du premier semestre 1997. Elle permet d'offrir, dans une démarche proactive, les différents services et produits correspondant aux besoins des clients.

Un nouveau produit "Allo BNP" aux fonctions simples et ne nécessitant pas d'abonnement est proposé depuis avril 1997 à tous les clients non détenteurs d'"Allosolde". Il fait déjà l'objet de 300 000 appels par mois.

La BNP propose maintenant une offre de banque à domicile sur le réseau Internet. "BNP Net" est un système sécurisé avec des informations cryptées. Il permet de consulter les soldes et les relevés de comptes ainsi que le portefeuille titres ou le relevé de carte bancaire et de réaliser des virements intra-comptes. Le contenu de "BNP Net" sera enrichi en 1998 pour offrir l'ensemble des services de banque à domicile aux abonnés. "BNP Net" devrait remplacer à terme les offres actuelles sur micro ou minitel.

40 % de la puissance informatique transactionnelle de la banque est actionnée directement par les clients

VINGT QUATRE

2000

"Il ne manquait que vous, m'a dit ma chargée de clientèle, quand j'ai souscrit mon abonnement à Allosolde. En revanche, il y a déjà quatre ans que je suis abonné aux services bancaires sur Internet"



La BNP en association avec Visa International, Gemplus, France Télécom et d'autres banques françaises développe "e-Comm", projet pilote de sécurisation des moyens de paiement sur Internet. Ce projet franchira une première étape en 1998 pour des transactions électroniques de montants supérieurs à 50 francs et avec une première tranche de plus d'un millier de porteurs pouvant réaliser et confirmer leurs achats auprès de 20 à 25 grandes sociétés.

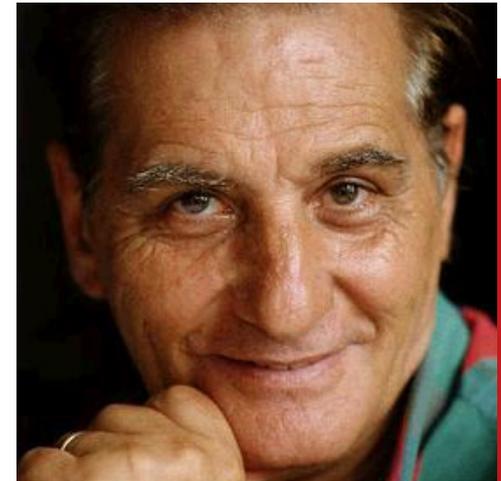
Dans ce domaine de l'innovation technologique, la BNP vient de conclure un partenariat avec France Télécom portant sur une offre globale de commerce électronique sur Internet dans le cadre de Télécommerce. Ce service va permettre aux commerçants de disposer de tous les éléments nécessaires à la vente sur le Web : panier virtuel, gestion de commandes, paiements, suivi statistique... Le paiement s'effectuera - toujours de manière sécurisée - par carte bancaire.

La BNP participe à la Société Française du Porte-Monnaie Electronique Interbancaire qui est chargée de développer un système de transaction garantissant la valeur électronique et assurant le contrôle d'un dispositif gérant les opérations et règlements de petits montants. Différents projets sont actuellement à l'étude dans ce cadre.

LES SERVICES ÉLECTRONIQUES POUR L'ENTREPRISE

Première banque des Entreprises, la BNP a développé à leur intention un progiciel de base, "Poste Banque", permettant la remise d'ordres et auquel peuvent s'ajouter des modules complémentaires pour la gestion, les budgets, le rapprochement des écritures bancaires et comptables, les virements pour l'étranger. Elle est également leader sur le marché des télétransmissions pour les PME. Un "Poste Euro Banque" devrait être commercialisé à la fin de l'année 1998, dans le cadre d'une offre globale "Euro" destinée aux entreprises qui décideront de choisir la monnaie européenne dès le 1^{er} janvier 1999.

L'offre télématique internationale de la banque, "Geolink",



s'articule maintenant autour de trois services opérationnels :

- BNP téléreporting pour la consultation de comptes multipays, multidevises et multibanques ;
- BNP télétransfert pour la transmission d'ordres de paiement ;
- BNP télétrade : pour l'ouverture et le suivi en temps réel d'un crédit documentaire.

Grâce à sa souplesse, cette offre très complète s'adapte parfaitement à l'organisation interne du client ; elle permet notamment le fonctionnement en réseau. La banque dispose ainsi d'une offre de services compétitive sur le marché du Cash Management International.

25
VINGT
CINQ

**"POSTE BANQUE"
n°1 sur le Marché**

une gestion des ressources humaines moderne pour préparer l'avenir

La gestion des ressources humaines a connu, en 1997, des évolutions déterminantes dans les domaines essentiels du management, de la gestion individuelle et de l'emploi.

DES PRINCIPES DE MANAGEMENT CLAIREMENT DÉFINIS ET CONCRÈTEMENT MIS EN ŒUVRE.

Fondés sur les valeurs d'exemplarité, de considération et de reconnaissance, les principes de management de la BNP ont fait l'objet d'une charte largement diffusée. Ils visent à favoriser l'initiative et la responsabilisation individuelle.

Leur appropriation par l'encadrement de l'entreprise s'est matérialisée par l'amélioration des performances commerciales et par l'accélération du processus de changement engagé au cours des années précédentes. Elle s'est également illustrée par le très grand succès rencontré lors du lancement, à la fin de l'année,

d'un nouveau dispositif permettant à tous les salariés de formuler leurs suggestions pour améliorer le fonctionnement de l'entreprise et le service des clients.

UNE GESTION DES CARRIÈRES ET DES RÉMUNÉRATIONS FACILITÉE PAR UNE MÉTHODE D'ÉVALUATION PROFESSIONNELLE TOTALEMENT RÉNOVÉE

Définie et conduite en liaison étroite avec tous les responsables de ressources humaines du groupe, la gestion des carrières a été aménagée pour développer des parcours professionnels plus riches et plus diversifiés. La clarification des différents niveaux de responsabilité au sein des lignes de métiers offre désormais des opportunités de mobilité professionnelle ou de spécialisation. Elles sont examinées par des comités de carrière auxquels participent les responsables opérationnels. De la même manière, les dispositions qui, dans le cadre de la charte de contrôle interne, régissent la gestion de l'encadrement supérieur ont été progressivement étendues à toutes les filiales et au réseau international.

Précisément recensés, tous les postes clés du groupe sont dorénavant suivis d'une manière suffisamment prospective pour préparer les relèves nécessaires dans des conditions satisfaisantes.

Engagé depuis plusieurs années, le développement d'une politique salariale permettant de mieux reconnaître les performances et les compétences s'est poursuivi en 1997, notamment au travers d'une nouvelle évolution des rémunérations variables.

Parallèlement, conformément à l'accord d'entreprise de 1995 qui avait strictement lié le niveau de l'intéressement et de la participation à l'amélioration des résultats, les montants versés à ce titre ont très fortement progressé. Ils associent l'ensemble des salariés à la restauration de la rentabilité, à hauteur de 8,5 % de la masse des rémunérations fixes.

Enfin, une nouvelle augmentation de capital réservée aux salariés a démontré l'intérêt des collaborateurs de la banque pour leur participation à l'actionnariat de l'entreprise.



UNE POLITIQUE D'EMPLOI ET DE FORMATION QUI CONCILIE L'AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ ET LE RAJEUNISSEMENT DE L'ENTREPRISE

Elaboré selon des principes de gestion solidaire donnant la priorité au reclassement interne des salariés qui perdent leur poste de travail du fait des progrès de l'informatique et de l'organisation, le Plan d'Adaptation de l'Emploi, mis en place pour les années 1995, 1996 et 1997, a produit, pour la troisième année consécutive, des effets conformes aux prévisions. L'ajustement des effectifs s'est ainsi poursuivi à un rythme identique à celui des années précédentes (plus de 1000 équivalents Temps Plein à périmètre identique).

Ce résultat, obtenu sans aucun licenciement contraint, traduit l'efficacité des techniques utilisées par l'entreprise pour prévoir l'évolution quantitative et qualitative de ses emplois. Il est aussi révélateur de l'implication de l'encadrement et du savoir faire de l'entreprise en matière de reconversion professionnelle.

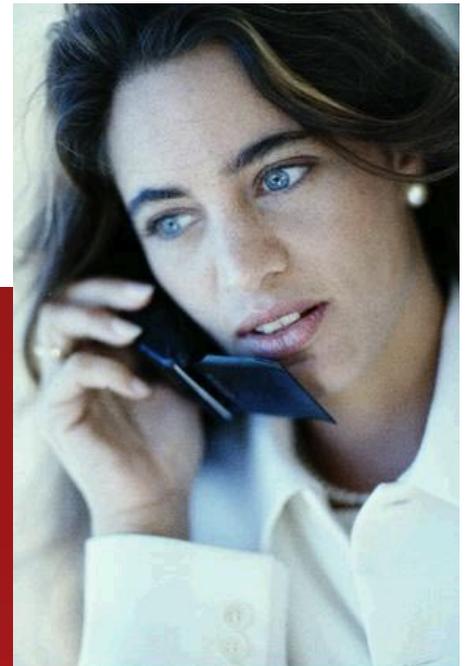
L'effort de formation a été maintenu à son niveau très élevé des années précédentes pour développer les compétences des salariés et préparer activement la BNP à l'avènement de la Monnaie Unique Européenne. C'est ainsi qu'en 1997 plus de 20 000 personnes ont été conviées pour un stage au Centre de Formation de Louveciennes et que 10 000 collaborateurs ont été sensibilisés à l'euro. Au total, c'est un investissement correspondant à près de 6 % des salaires que la BNP a ainsi consacré à la formation de son personnel.

Élément essentiel de la gestion de l'emploi, le recrutement a également fortement progressé, prolongeant l'action engagée en 1995 et 1996 : en 1997, plus de 700 jeunes ont ainsi pu rejoindre la BNP.

Cette politique d'emploi a été reconduite pour les années 1998 et 1999, sous la forme d'un nouveau Plan d'Adaptation de l'Emploi et un accord d'entreprise a été signé en fin d'année pour l'accompagner.

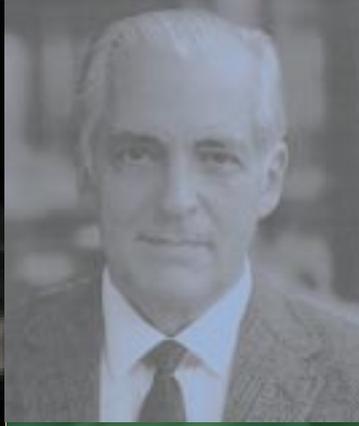
Cet accord illustre la qualité du dialogue social qui s'est poursuivi tout au long de l'année 1997, en se concrétisant sur des thèmes aussi variés que la mise en place d'un régime de retraite par capitalisation, le développement du temps partiel ou l'aménagement du temps de travail, afin de mieux adapter les horaires des points de vente aux souhaits des clients.

27
VINGT
SEPT



BANQUE ET FINANCE INTERNATIONALES

«Accompagner nos clients
partout



2005

Mon entreprise est désormais présente dans 100 pays. La BNP m'accompagne dans le monde entier. Complétant ses implantations traditionnelles par des pays nouveaux, elle est à l'écoute de mes besoins sur les 5 continents.

Accompagner
Evoluer
Maîtriser
Investir

BANQUE ET FINANCE

et demain»

aujourd'hui

dans le monde

	1997	1997/1996 en %	Variation en % à cours de change constants
PNB	18 071	29,5	23,0
FRAIS DE GESTION	11 434	21,6	15,8
RBE	6 637	46,0	37,8
PROVISIONS	3 648	N.S.	N.S.

(en millions de francs et en % de variation 1997/1996)

BFI RESULTATS : PROGRESSION CONTINUE

	PNB		Frais de gestion		RBE	
	MF	97/96 en %	MF	97/96 en %	MF	97/96 en %
BANQUE DE GRANDE CLIENTÈLE	5 496	+ 19,4	(3 233)	+ 13,1	2 263	+ 29,8
BANQUE DE PROXIMITÉ À L'ÉTRANGER	3 794	+ 13,4	(2 374)	+ 5,8	1 430	+ 28,5
ACTIVITÉS FINANCIÈRES						
HORS GESTION	6 207	+ 63,4	(4 373)	+ 37,5	1 834	× 3
GESTION	1 002	+ 25,9	(502)	+ 17,3	500	+ 35,8
FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS	1 572	+ 11,7	(962)	+ 36,6	610	(13,2)

(en millions de francs et en % de variation 1997/1996)

Le pôle d'activité Banque et Finance Internationales (BFI) a bénéficié en 1997 des effets de sa nouvelle organisation, désormais entièrement opérationnelle, dont la vocation est d'optimiser les synergies des lignes de métier spécialisées et du réseau géographique, le plus important parmi les banques de la zone euro.

Dans ce cadre, l'année 1997 a été une nouvelle étape dans la réalisation du projet straté-

gique de la banque : le développement dans la rentabilité. Les actions visant à accroître la part des activités financières dans le réseau ont été amplifiées, les lignes de métier ont continué à investir pour assurer leur propre développement, par croissance interne mais aussi par acquisitions, tandis que l'ensemble des entités opérationnelles et fonctionnelles de BFI prépare l'avènement de l'euro. Dans le

même temps, la progression des actifs moyens pondérés a été rigoureusement cantonnée et la surveillance de la qualité des risques a été renforcée, notamment dans la zone asiatique.

Les différentes activités de Banque et Finance Internationales sont exercées selon cinq grands métiers : la banque de grande clientèle, la banque de proximité à l'étranger, les activités financières, la gestion d'actifs et les financements structurés.

20
VINGT
NEUF



2004

Pour la gestion de mon patrimoine, j'ai choisi une banque

française.

La BNP, vous connaissez ?

Cela fait maintenant cinq ans que mon patrimoine bénéficie de son savoir-faire.

la banque de grande clientèle

Exerçant l'ensemble des métiers de la banque commerciale, hors ceux de la banque de détail, la banque de grande clientèle a réalisé en 1997 un résultat brut d'exploitation de 2,3 milliards de francs, en hausse de 30 % sur celui de 1996 : elle représente ainsi 34,1 % du résultat brut d'exploitation de BFI, dont elle est le principal contributeur. Son activité se déploie en direction de trois catégories de clients, et le réseau international poursuit son développement.

GRANDES ENTREPRISES ET INSTITUTIONNELS

Une nouvelle organisation a été mise en place en 1997 afin d'adapter les structures du pôle Grandes Entreprises et Institutionnels à l'impératif européen et d'offrir à un nombre croissant de grands clients étrangers la qualité de service requise par l'importance et le niveau de leurs besoins.

La BNP a maintenu sa prééminence parmi les banques françaises dans cette activité. En témoignent les succès rencontrés en 1997 auprès du groupe Philips qui a confié à la banque le traitement des moyens de paiement de l'ensemble de ses filiales ou auprès du groupe Unilever pour lequel la banque met en place un système de "cash-pooling" international. La BNP a réalisé le financement du réseau de téléphonie mobile de Bouygues-Télécom et a été le coordinateur global de l'ouverture du capital de France-Télécom et l'arrangeur du crédit syndiqué finançant le rachat de Redland par Lafarge.

LA CLIENTÈLE DES BANQUES

Avec l'avènement de l'euro, le marché des banques devient l'enjeu d'une concurrence accrue qui impose des efforts importants pour mettre en place dans des délais restreints de nouvelles gammes de produits. En outre, le volume élevé des opérations confiées à la banque par ses correspondants rend indispensable une bascule sans heurt des opérations sur l'an 2000.

Dans cette perspective, la banque a consenti des investissements substantiels pour améliorer les services existants et en élargir la gamme. Un très haut degré d'automatisme est atteint dans l'exécution des paiements internationaux, ce qui a accéléré les traitements et entraîné des gains de productivité substantiels. De nouveaux services ont été mis en place, qui optimisent la gestion "intra-day" des comptes de la clientèle.

L'action commerciale a été renforcée afin de mettre en œuvre une nouvelle offre de service BNP Euro-Clearer pour la transition vers l'euro. Développée tout au long de 1998, celle-ci affirmera le dynamisme de la BNP en accompagnant les banques clientes dans le passage à la nouvelle monnaie.

LA BANQUE PRIVÉE INTERNATIONALE

Le dispositif d'exploitation de la BNP et la recherche permanente d'innovation de ses équipes lui ont permis de tirer pleinement parti du bon comportement des marchés.

En matière de clientèle haut de gamme, le dispositif a été renforcé avec l'acquisition d'une banque spécialisée dans la clientèle off-shore aux Bahamas et par le regroupement dans une même structure des activités du réseau asiatique, l'un des pôles forts de cette activité.

Le développement de la banque sur l'ensemble des continents sera intensifié en 1998 avec le renforcement des équipes en Amérique latine, le rachat de brokers ou de sociétés de gestion locaux dans plusieurs pays européens ainsi que de nouveaux développements en Asie et un redéploiement du dispositif au Moyen Orient.

BANQUE PRIVÉE

- Actifs contrôlés : 194 millions de francs
- Réseau clientèle haut de gamme
- Constitution d'un ensemble Private Banking asiatique

30
TRENTE

LES DÉVELOPPEMENTS DE LA BANQUE COMMERCIALE ET DU RÉSEAU

Diverses implantations ont ouvert à la banque de nouveaux marchés en 1997 : des agences ont été lancées à Auckland en Nouvelle-Zélande, à Brno en République Tchèque et à Szczecin en Pologne, et une filiale BNP-Dresdner Bank a été créée en Croatie. La BNP s'est assurée le contrôle majoritaire de la Banque du Caire et de Paris. Le réseau en Gambie a été cédé.

En Europe, la croissance des activités de banque commerciale a été très sensible, y compris en Europe centrale et orientale en dépit des conjonctures difficiles qu'ont dû affronter les filiales BNP-Dresdner Bank en Russie, en République Tchèque ou en Bulgarie. Le négoce international a été l'un des moteurs de cette croissance : à une époque où le capital est rare et où les marges sont déclinantes, le financement du négoce international de matières premières, qui allie des marges convenables à une utilisation modérée de capital, constitue une voie de développement d'autant plus intéressante que la BNP y détient un savoir-faire reconnu et une place éminente. La forte position détenue dans ce

métier par les deux filiales suisses et à un moindre degré par les sièges de Londres, Rotterdam et Hambourg a permis un nouveau développement. Dans ce métier, la croissance des recettes a bénéficié de la hausse du dollar.

Le réseau de la banque s'est activement préparé à s'adapter à la création de la monnaie unique et à tirer profit du nouvel environnement qu'elle va créer. Une centralisation des activités des salles de trésorerie - change a été mise en œuvre, et les équipes locales de vente ont été renforcées. Une organisation nouvelle a visé à accroître l'efficacité du traitement des opérations et à optimiser les moyens. En concertation étroite avec le réseau bancaire en France, les sièges européens participent à la construction d'une offre européenne qui a vocation à faire de la BNP l'une des banques de référence de l'euro.

En Asie-Pacifique, l'année 1997 a été marquée par la crise avec le décrochage progressif de certaines monnaies à partir de juillet 1997. Dans ce contexte la banque a poursuivi le développement maîtrisé de son dispositif avec, en particulier, la mise en place de nouvelles entités bénéficiant de licences de plein exercice en Thaïlande et en Nouvelle-



Zélande. Les conditions d'exploitation ont été caractérisées à la fois par un accroissement des recettes lié à un redressement des marges consécutif à la crise financière de la zone, par un important effort de développement qui a entraîné une hausse des coûts et par la constitution de provisions prudentielles.

En Amérique du Nord, dans un contexte économique porteur, l'activité de banque commerciale a connu une progression significative. L'unification des réseaux Est et Ouest, notamment sur le plan de l'exploitation, du suivi des risques et des résultats a contribué à cette dynamique. Le Canada poursuit son redressement tout en continuant son effort de provisionnement.

En Amérique Latine, dans une perspective de renforcement de la présence du Groupe, la banque a ouvert sa nouvelle filiale au Brésil.

la banque de proximité à l'étranger et outre-mer

La banque de proximité à l'étranger et outre-mer a représenté en 1997 10,6 % du résultat brut d'exploitation consolidé de l'ensemble de la BNP, en augmentation de 28,5 % par rapport à 1996. La banque a, depuis de nombreuses années, étendu à l'extérieur du territoire métropolitain la solide expertise acquise en France. Le dispositif comprend essentiellement trois réseaux : celui de Bank of the West en Californie, celui de la BNPI au Maghreb, au Proche-Orient et dans l'Océan Indien et celui des filiales et banques associées en Afrique.

Bank of the West a poursuivi en 1997 sa croissance dans ses trois métiers : la banque de proximité ("community banking") et la banque commerciale d'entreprises en Californie du Nord, et le crédit à la consommation par prescripteurs.

Avec un résultat brut d'exploitation de 766 millions de francs, en progression de 56 % sur 1996, 1997 aura été une année de remarquable performance financière et de consolidation du réseau, qui comporte 106 agences. Les produits nouveaux tels que les nouvelles cartes de paiement, la banque directe ou le paiement de factures par téléphone, ont contribué au résultat. En banque commerciale les crédits et dépôts ont progressé res-

pectivement de 11 % et 7 % ; la production des crédits à la consommation a augmenté de 30 % sur 1996. Enfin l'acquisition de Essex Credit Corporation fin 1997 va permettre à Bank of the West d'améliorer ses performances en marketing direct.

La BNPI, malgré un contexte plus concurrentiel que par le passé, a réalisé un exercice favorable grâce à ses efforts de modernisation et de diversification de son offre. Le résultat net après impôts est en augmentation de 6 % sur 1996 à 408,3 millions de francs (312,7 millions de francs en part du groupe contre 261,2 millions de francs en 1996).

Les filiales de la BNP dans les DOM-TOM, dont la gestion est confiée à la BNPI, connaissent une évolution plus contrastée. Si les filiales martiniquaise et guadeloupéenne améliorent sensiblement leurs résultats, la BNP Guyane continue de souffrir d'une situation économique locale déprimée, la filiale néocalédonienne continuant, quant à elle, à dégager de bonnes performances.

L'ensemble du continent africain bénéficie depuis 3 ans d'une reprise sensible de l'activité économique avec en particulier une progression des Produits Intérieurs Bruts de l'ordre de 4 à 7 % l'an sur la zone franc. Les banques associées de la BNP ont su tirer parti de ce contexte porteur et leur contribution au résultat net du groupe est de 89,7 millions de francs contre 65,3 en 1996.

Afin d'assurer les perspectives de croissance des résultats à long terme, la BNP fait bénéficier les banques associées de son expérience acquise dans le crédit-bail et l'affacturage et envisage le développement progressif du réseau à de nouveaux pays.

DES LIGNES DE MÉTIER PERFORMANTES

La banque
de proximité
à l'étranger

- Une rentabilité récurrente
 - RBE : 1 430 millions de francs, + 28,5 %
- Trois pôles de développement :
 - Bank of the West
 - BNPI
 - Afrique



Les activités financières (hors gestion d'actifs)

Avec un Produit Net Bancaire de 6,2 milliards de francs, en hausse de 63,4 % et un Résultat Brut d'Exploitation de plus de 1,8 milliard de francs, soit trois fois celui de 1996, les activités financières ont globalement réalisé une performance exceptionnelle.

LES MARCHÉS DE CAPITAUX

Au niveau mondial, l'année 1997 a été marquée par la baisse des taux à long terme et un aplatissement de la courbe des taux, en particulier aux Etats-Unis. Ce phénomène, accentué par la crise asiatique, a provoqué un mouvement de réallocation de fonds vers les marchés obligataires du noyau dur européen et des Etats-Unis. En Europe, les marchés financiers ont été dominés par la convergence des taux monétaires, la stabilité du couple mark/franc et la hausse progressive de la livre sterling. Sur le marché des actions, après la secousse de l'automne, l'année a été globalement haussière sur les marchés développés à l'exception du Japon.

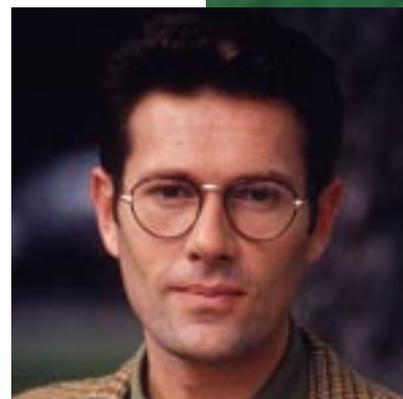
Dans le domaine de la **Trésorerie Change**, 1997 a été une excellente année avec une progression forte de l'activité dans les grandes devises (dollar/yen) sur lesquelles la BNP est teneur de marché. La banque a en outre renforcé son dispositif sur les principales devises des pays émergents, notamment asiatiques.

Avec l'objectif d'être une banque de référence sur le marché de l'euro, les activités de trading en

Europe sont progressivement recentrées sur Paris et Londres et les équipes de vente ont élargi leur palette de produits à toute la courbe des taux.

En **options de change**, la BNP fait partie des premières banques mondiales avec 6 % de part de marché. Le trading et la vente se sont développés de façon continue, en particulier en options exotiques, aujourd'hui couramment utilisées par les entreprises pour couvrir leur risque de change. La banque a ainsi été classée n°1 sur les options dollar/franc. La sécurisation des circuits de contrôle, sur le plan juridique et comptable, des systèmes et des procédures a été encore renforcée.

Sur le **marché obligataire**, en tête du classement des chefs de file sur les marchés du franc en 1995 et 1996, la BNP a dirigé, en 1997, 30 émissions, totalisant 30 milliards de francs, soit une part de marché de 10,7 %. Traditionnellement première banque des entreprises pour leurs opérations obligataires en francs, la BNP s'est également affirmée auprès des émetteurs allemands : elle a dirigé 12 % de leurs opérations en francs. Elle a en outre lancé la première "tributary" en francs (français) pour le compte de la BEI. Grâce à sa



forte implication dans la préparation du marché unique européen, elle a joué un rôle notable dans les émissions euro-fongibles lancées en 1997 en vue de l'euro en dirigeant 10 opérations en diverses devises, ce qui la situe au 7^{ème} rang du marché. Le vote des émetteurs en fin d'année 1997 par Euroweek a placé la BNP 2^{ème} sur le franc. Compte tenu de la diminution des marges et du fort degré de concurrence qui a prévalu sur ces activités, concourant à une importante dégradation des conditions d'exploitation, les activités obligataires ont fait l'objet en 1997 d'une restructuration en profondeur.

DES LIGNES DE MÉTIER PERFORMANTES

Taux et change

- Trésorerie change : une excellente année
- Produits de taux : - Investissements sur la zone euro - parmi les leaders européens / Investissements sélectifs dans les marchés émergents
- Obligataire : une année de profonde restructuration
- Produits dérivés : un des leaders sur swaps de taux

TRENTE TROIS

Sur le marché secondaire, et toujours dans la perspective de la monnaie unique, la BNP a continué à développer ses capacités de trading et de placement sur l'ensemble des marchés d'Europe continentale, et a démarré une activité sur le Gilt. Le marché de l'euro, futur 2^{ème} marché mondial de la dette, devrait également favoriser le développement des émissions des entreprises ("papier à spread"), sur lesquelles la banque a réalisé des investissements significatifs. Enfin, la BNP accroît son activité sur les marchés des "high yields" en créant une banque d'investissement ("section 20") à New York, et sur les produits structurés en Europe.

Dans le secteur des **produits dérivés de taux**, la BNP compte aujourd'hui parmi les acteurs majeurs du marché en Europe en termes d'innovation. Elle figure ainsi parmi les leaders sur les swaps et options indexées sur le TEC (Taux à Echéance Constante). Son approche centrée sur la vente a permis à la banque d'occuper la première place sur les swaps en francs français.

Sur les **marchés d'actions**, l'année 1997 a été marquée par un niveau d'activité particulièrement soutenu, par des volumes importants et une volatilité

élevée. Ces facteurs ont contribué aux très bons résultats de BNP Equities. La bonne conjoncture boursière du premier semestre a favorisé les projets d'appel au marché et d'introduction en bourse. L'activité est restée satisfaisante au second semestre en dépit d'un marché irrégulier qui a contribué à différer un certain nombre d'opérations.

La BNP a été conseil de la société et coordinateur global pour l'ouverture du capital de France Télécom et chef de file du reclassement de Carbone Lorraine. Elle a participé à 36 opérations (privatisations, émissions et reclassements) pour un montant total de FRF 79 milliards. Première en France en nombre d'offres publiques et deuxième en montant, elle a été notamment co-présentateur de deux offres parmi les plus significatives de l'année : Rallye/Casino et Someal/Worms. Elle a enfin participé à 15 émissions internationales.

Sur les **produits dérivés sur actions**, BNP Arbitrage a bénéficié d'un contexte de marché exceptionnel du fait d'une très forte volatilité, et a élargi son offre de produits structurés avec l'intégration d'équipes de montages spécialisées au sein du pôle de vente de dérivés actions. Elle a été la première entreprise française d'investissement à utiliser les nouvelles possibilités offertes par la Directive sur les Services d'Investissement.

En 1997, BNP Arbitrage a maintenu sa présence sur **les marchés organisés** d'actions et de dérivés et a continué à développer son offre de produits de gré à gré. La BNP reste un intervenant de premier plan sur les marchés d'actions français, américain, italien et espagnol. Sur les **options de gré à gré**, les activités de la banque s'élargissent progressivement aux valeurs européennes et aux obligations convertibles. Les fonds PEA indexés ouverts à l'occasion de l'échéance de l'emprunt Balladur ont enregistré de beaux succès. En matière de **tenue de marché d'options sur marchés organisés**, la BNP a conservé sa place de leader en améliorant encore sa part de marché.

Enfin, la BNP est devenu un acteur reconnu sur les **prêts-emprunts de titres** sur les marchés français et italien ; elle poursuit son développement sur les autres marchés du continent européen pour devenir un acteur global de la zone.

TRENTE
QUATRE

DES LIGNES DE MÉTIER PERFORMANTES

BNP Equities

- Année exceptionnelle pour les actions et dérivés d'actions
- Origination : conseil de France Télécom
- Intermédiation : développement des capacités européennes (BNP Equities / du Bouzet : parmi les trois premières sociétés de bourse françaises) et asiatiques
- Dérivés actions : un des leaders mondiaux



LA BANQUE D'AFFAIRES

1997 a été une année exceptionnelle pour le marché français des fusions-acquisitions avec un volume de transactions une fois et demi supérieur à celui de l'année précédente. Le mouvement des restructurations s'est en effet accéléré et a rendu les transactions à la fois plus nombreuses, plus complexes et donc accru leur valeur ajoutée.

Dans ce contexte, marqué par une vive concurrence de la

part d'"investment banks" anglo-saxonnes, la BANEXI, conserve sa position de n°1 en nombre d'opérations françaises (62 au total) et se classe au 6^{ème} rang des banques d'affaires en terme de volume.

Outre la mise sur le marché de France Télécom, son activité de conseil s'est notamment manifestée par l'introduction en bourse de diverses sociétés sur le créneau du capital-risque en France, au Canada et au Royaume Uni et par la défense couronnée de succès de sociétés qui étaient l'objet d'offres publiques d'achats inamicales (Casino, notamment).

LA GESTION DES PARTICIPATIONS ET DES CRÉANCES SOUVERAINES

La banque a continué en 1997 à gérer activement ses portefeuilles de participations :

- Pour la gestion des participations cotées tant à la BNP que dans ses filiales spécialisées (Financière BNP, CIP et SAPEG notamment), la bonne conjoncture boursière a permis de réaliser d'importantes cessions (7,8 milliards de francs) avec des plus-values significatives.

DES LIGNES DE MÉTIER PERFORMANTES

Gestion des participations et des créances souveraines

- Une stratégie de placement financier
- Saisir des opportunités de marché
- Portefeuille en phase de diversification
- D'importantes plus-values en 1997
- Une contribution significative aux résultats de la banque dans la durée

- En matière de capital-développement et de participations non cotées, les investissements de la BANEXI ont atteint 713 millions de francs ; les cessions (1,2 milliard de francs) ont procuré d'importantes plus-values.

- Quant à la gestion des créances souveraines, la banque, qui avait conservé un important portefeuille de bons "Brady", l'a substantiellement allégé au cours de la première partie de l'année en profitant des hauts niveaux atteints par le marché.

DES LIGNES DE MÉTIER PERFORMANTES

Banque d'affaires - Banexi

- Conseil :
 - France Télécom,
 - Rallye et Casino,
 - Worms
- Parconexi : Joint-Ventures avec ING pour financements LBO
- Banexi Ventures II : fond de capital risque orienté vers les entreprises de hautes technologies

la gestion d'actifs



1997 a été marquée par d'importantes mutations dans l'activité de Gestion d'Actifs, dictées par la volonté de renforcer la position internationale de la banque et de favoriser l'introduction de l'euro auprès de ses clients, tout en valorisant l'image de la BNP sur les marchés.

BNP GESTIONS	
	1997
• Développement des actifs	+ 9,8 %
Gestion collective	177
Gestion institutionnelle	189
Gestion privée sous mandat	84
Total	450
<i>(en milliards de francs)</i>	
• Créations	
- BNP Asset Mgt Asia (Hong Kong)	
- BNP Asset Mgt Argentina	

36
TRENTE
SIX

2005



"Ma première Sicav BNP, je l'ai achetée après avoir appris que la BNP avait obtenu la Corbeille d'or. C'était en 97, je crois..."

L'activité de gestion pour compte de tiers a été filialisée dans la droite ligne des normes d'organisation internationales, et deux sociétés ont été créées à l'étranger : BNP Asset Management Asia à Hong Kong et BNP Asset Management Argentina à Buenos Aires.

Les produits de la banque ont évolué. L'euro a constitué l'axe majeur de développement avec le lancement en juin de trois SICAV spécialisées : Natio Euro Valeurs, Natio Euro Opportunités et Natio Euro Obligations ; puis une SICAV PEA a introduit une diversification sur les autres pays de la zone euro (Natio Euro Perspectives). NF Euro Convergence a été créée à l'intention de la clientèle institutionnelle. Deux produits, à l'origine purement français, dans le domaine des actions de

petite capitalisation et dans celui des convertibles, ont été réorientés vers les autres pays de la zone euro. Au Luxembourg enfin, un des compartiments actions a été orienté vers la zone euro.

Un compartiment a été créé en Suisse afin de maintenir une offre sur les marchés ne participant pas à l'euro.

En matière d'image, la BNP a développé sa communication autour de nouveaux axes : presse patrimoniale, plan Strategis, redénomination de produits et spécification de ses gammes.

Au total, les encours gérés par le groupe BNP ont poursuivi leur progression (+ 10 %) et le résultat d'exploitation de cette activité a atteint 500 millions de francs, en hausse de près de 36 % sur l'année précédente.

les financements spécialisés

LE FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

La BNP renforce encore sa position de banque leader dans l'accompagnement des entreprises françaises à l'étranger. La technicité et le dynamisme des équipes du Commerce International ont généré des résultats exceptionnels. En matière de **financement des exportations à moyen et court terme** la production a atteint des niveaux sans précédent (+ 28 % par rapport à 1996).

Ces résultats sont dûs à d'excellentes performances en aéronautique et en shipping, à l'essor des financements multisourcés et à une bonne résistance des crédits à l'exportation garantis par la COFACE, dans un marché qui a pourtant connu une régression notable. L'accent a par ailleurs été mis sur la sécurisation des crédits financiers.

En matière de **Négoce International**, la stratégie vise à renforcer la position de banque de référence vis-à-vis de la clientèle internationale, tout en maintenant une bonne maîtrise des risques. Le dispositif a été renforcé par la constitution de trois



postes de coordinateurs régionaux à New York, Buenos Aires et Johannesburg et par le recrutement d'une équipe spécialisée en financement de Matières Premières à Singapour.

En outre, la BNP New-York s'est mobilisée sur l'opération Irak "Pétrole contre nourriture", pour laquelle la banque gère le compte centralisateur dans le cadre de la Résolution 986 des Nations-Unies.

Dans les activités dites de "Trade Services" enfin, l'année 1997 a connu des développements significatifs et importants avec le déploiement d'une offre télématique modernisée et d'une gamme de produits et services

innovants tant sur le marché domestique que dans le réseau international de la Banque.

La BNP affirme ainsi sa position parmi les leaders mondiaux dans le financement et les services liés au commerce courant de court terme.

COMMERCE INTERNATIONAL

- **Financements des exportations**
- Encours : 35 milliards de francs
(Production : + 28 %)
- Part de marché France : 18,3 % / N°1 sur son métier
- **Opération Résolution ONU 986**
"Pétrole contre nourriture"

37
TRENTE
SEPT



LES FINANCEMENTS STRUCTURES ET DE PROJET

Au huitième rang mondial en 1997 pour les eurocrédits, et au premier rang au 4^{ème} trimestre, 11^{ème} en financement de projets et 10^{ème} dans les crédits syndiqués en Asie (11^{ème} figuration consécutive dans la "league table"), la BNP est un des acteurs qui comptent au plan mondial dans cette activité. L'accent mis sur la qualité d'intervention de ses équipes spécialisées lui a permis d'obtenir, en 1997, 75 mandats d'arrangeur ou de conseil, confirmant ainsi sa montée en puissance dans tous les secteurs d'activité.

Grands projets : la BNP nommée chef de file des parts françaises, britanniques, brésiliennes et chinoises du barrage des Trois Gorges de Chine.

Le positionnement de la BNP dans les opérations de **crédits**

syndiqués est dû aux efforts déployés auprès de la clientèle européenne, principalement française, et à la stratégie de développement de la syndication asiatique, notamment à Hong Kong. Des mandats comme ceux de la Cades (50 milliards de francs) et de Lafarge (14 milliards de francs) en témoignent. Ces opérations figurent en 4^{ème} et 9^{ème} position dans les "Deals of the year 1997" de Euroweek, tous types de crédits syndiqués confondus. L'opération Cades, notamment, permet à la BNP de se situer au 6^{ème} rang des arrangeurs pour les prêts aux Etats souverains et au secteur public.

L'année 1997 a été marquée dans le domaine des **financements d'acquisitions** par la poursuite de la stratégie de développement dans le financement des opérations à effet de levier et par une participation active à la vague des financements d'acquisitions d'entreprises. L'équipe américaine de la banque a obtenu 17 mandats pour un volume de transactions de 2 milliards de dollars, confirmant la qualité de son positionnement dans le marché des financements de LBO. La politique d'intervention de la BNP en Europe continentale lui a permis d'obtenir un mandat d'arrangeur en Allemagne tout en intensifiant sa présence sur les autres marchés.

16 mandats d'arrangeur et 11 mandats de conseil ont ponctué la progression de la banque en matière de **financements de projets** dans des domaines secto-

FINANCEMENTS STRUCTURÉS

- 75 mandats d'arrangeur / conseil
- Parmi les principaux acteurs mondiaux
 - 8^{ème} pour l'arrangement des opérations syndiquées (Europe, Afrique, Moyen Orient)
 - 1^{ère} pour l'arrangement des financements de projets

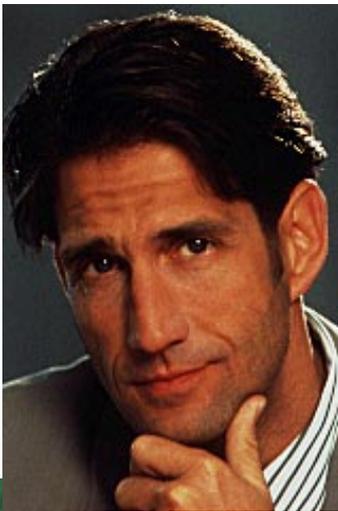
riels bien répartis : Bouygues Télécom et Mobistar (Belgique) pour les télécommunications, Brisbane Airport et Aguas Argentinas pour les infrastructures, Jorf Lasfar (Maroc) et Loy Yang A (Australie) pour l'énergie.

L'élargissement des compétences de la banque en **financements complexes** s'est traduit par un panel de mandats sur des instruments ou des structures différenciées, des produits transfrontières ou des structures domestiques à l'étranger. La diversification de l'offre est un gage essentiel de développement dans ce domaine.

Au total, les **Financements Spécialisés** ont connu une année d'activité soutenue dans un environnement concurrentiel, ce que traduit un PNB en augmentation de 11,7 %. La conjonction d'investissements importants et du non-paiement d'intérêts sur le dossier Eurotunnel - des éléments non récurrents - expliquent la diminution du RBE de 13,2 %.

le suivi des risques internationaux

Les équipes dédiées de Banques et Risques suivent et analysent en permanence toutes les demandes de crédit émanant des sièges du réseau international et des directions opérationnelles parisiennes et fixent pour l'ensemble des dossiers de la banque leur cotation (notation interne) qui permet ainsi de suivre la qualité du fonds de commerce sous l'angle du risque.



Pour ces équipes l'année 1997 a été particulièrement chargée. La crise asiatique qui a débuté durant l'été a notamment immédiatement déclenché l'envoi de missions dans la région afin d'examiner la sensibilité à la crise de fonds de commerce jusqu'alors très sains et surtout l'effet de change résultant pour certains clients d'emprunts en dollar face à des recettes en monnaie locale qui a frappé des entreprises qui n'avaient connu jusqu'alors qu'un contexte de croissance continue et de parité stable par rapport au dollar américain.

Malgré cette crise, le montant global des dossiers préoccupants et créances risquées du réseau international rapporté aux engagements sur la clientèle demeure raisonnable, l'effort de recouvrement sur la BNPI et la bonne conjoncture aux Etats-Unis et en Europe compensant les effets - en termes de provisions spécifiques - de la crise sur le continent asiatique, largement épargné jusqu'alors.

39
TRENTE
NEUF



Gouvernement de l'Entreprise

La BNP figure parmi les pré-
curseurs en matière de gou-
vernement d'entreprise. Elle
a mis en œuvre une organi-
sation répondant aux exi-
gences correspondantes,
avant même les recomman-
dations du rapport CNPF-
AFEP de juillet 1995. Elle
n'a cessé depuis d'adapter et
d'améliorer son dispositif,
afin de prendre en compte
les requêtes les plus perti-
nentes d'une discipline très
évolutive au niveau mondial.

40
QUARANTE



Au 31 décembre 1997, le Conseil d'administration de la banque comprend 14 membres, dont le mandat est de six années; il s'est réuni cinq fois en 1997. Sa composition reflète la qualité, la diversité et la complémentarité des expertises réunies, tant dans le domaine bancaire que dans celui de l'entreprise en France et à l'étranger :

- deux administrateurs, Michel Pébereau et Jacques-Henri Wahl, sont membres du Comité de Direction Générale de la banque,
- neuf administrateurs sont extérieurs à la BNP : Jean-Louis Beffa, Jacques Friedmann, Jean Gandois, Philippe Jaffré, Alain Joly,
- trois administrateurs représentent les salariés : Patrick Auguste, Jean-Marie Gianni et Philippe Mussot.

Lindsay Owen-Jones, Jürgen Sarrazin, Louis Schweitzer et René Thomas. Trois d'entre eux sont dirigeants de société sans lien capitalistique avec l'entreprise : Jean Gandois, Président de Cockerill-Sambre, Alain Joly, Président-Directeur Général de l'Air Liquide et Lindsay Owen-Jones, Président-Directeur Général de l'Oréal. M. René Thomas, Président d'honneur de la BNP, suit plus particulièrement les questions soulevées par les petits actionnaires,

41
QUARANTE
ET UN





QUARANTE
DEUX

Le Conseil d'administration a adopté en 1997 **une Charte de l'administrateur**, qui constitue son règlement intérieur. Cette Charte codifie notamment les responsabilités des administrateurs, les droits et obligations qui s'attachent à l'exercice de leur mandat, les modalités de répartition des jetons de présence, la quotité des actions de la banque qu'il est estimé souhaitable que chacun détienne.

Dès 1994, la BNP a institué, au sein du Conseil d'administration, des comités spécialisés, présidés par des administrateurs "extérieurs". Depuis 1997, les membres de l'exécutif de la banque n'en sont plus membres, tout en participant naturellement aux séances accompagnés de leurs collaborateurs en tant que de besoin. Ces dispositions vont au-delà des recommandations du Règlement n° 97-02 du Comité de la Réglementation Bancaire et Financière relatif au Contrôle Interne.

Le Comité des comptes est présidé par Philippe Jaffré et comprend Patrick Auguste, Jean Gandois, Lindsay Owen-Jones

et René Thomas. Il se réunit au minimum deux fois l'an, notamment pour l'examen des comptes annuels et semestriels, auquel participe le collège des commissaires aux comptes. Sa compétence s'exerce sur les principes et les procédures comptables, sur les états financiers et sur l'information comptable et financière du groupe.

Au cours de l'année 1997, le Comité a particulièrement examiné les cessions et provisions sur immobilisations financières, la qualité des titres en portefeuille et celle du portefeuille de créances souveraines, les effets des mesures fiscales nouvelles, ainsi que le traitement et l'adéquation des provisions liées à la crise asiatique.

Le Comité du contrôle interne et des risques comprend six membres : Jacques Friedmann, Président, Jean-Marie Gianno, Philippe Mussot, Jürgen Sarrazin, Louis Schweitzer, René Thomas. Il se réunit deux fois par an au moins. En 1997, il a analysé le rapport annuel du contrôle interne établi en conformité avec les prescriptions de l'autorité régulatrice, les améliorations des dispositifs de contrôle, la politique d'engagement de la banque en particulier sur les secteurs d'activité et les zones géographiques méritant une attention particulière, notamment l'Asie. Il exerce sa compétence sur l'ensemble des procédures du contrôle interne, qu'elles soient propres à la BNP ou de nature réglementaire. Il est aussi chargé d'examiner les

grandes orientations de la politique de crédit du groupe en s'appuyant sur les mesures de risques et de rentabilité des opérations, qui lui sont communiquées.

Le Comité des rémunérations, composé de trois membres - Alain Joly, Président, Jean-Louis Beffa et Philippe Jaffré - s'est réuni deux fois au cours de l'année 1997.

Il est chargé de proposer au Conseil toutes questions relatives au statut personnel des mandataires sociaux, notamment leurs conditions de rémunération, ainsi que les attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions. Il est en outre chargé d'étudier les dispositions permettant de préparer la relève des mandataires sociaux. De même, il prépare les propositions pour les nominations d'administrateurs.

Outre ces trois comités, internes au Conseil d'administration, un **Comité Consultatif International** réunit, une fois par an, selon leur disponibilité, des représentants de diverses nationalités, responsables de sociétés ou d'institutions membres du groupe des actionnaires stables : BAT Industries Plc, Compagnie Générale des Eaux, Dresdner Bank, Financière et Immobilière Marcel Dassault, General Electric Company, Kuwait Investment Authority, Grande Armée Participations (Groupe PSA), Public Institution for Social Security of Kuwait, Roche Finance SA (groupe Hoffmann La Roche).

La gestion de l'entreprise est exercée de façon collégiale :

- **Le Comité de Direction Générale**, comprenant vingt et un membres au 4 janvier 1998, se réunit une fois par semaine et périodiquement en séminaire pour préparer les décisions stratégiques et arrêter les principales orientations de gestion. Ses travaux sont préparés par un comité restreint.

- **Le Comité de crédit**, présidé par Baudouin Prot, au sein duquel les principales directions sont représentées et où le directeur des risques dispose d'un droit de veto, statue sur les propositions d'engagement dépassant des seuils fixés selon les différentes catégories de crédit.

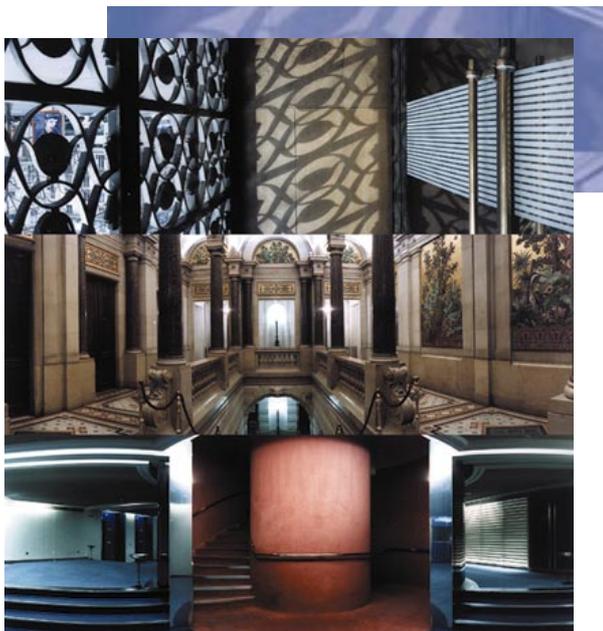
- Ce dispositif est complété par **différents comités** de périodicité mensuelle, dont un comité des risques de marché, un comité de gestion actif-passif et un comité de l'organisation et des systèmes informatiques. Ils préparent, dans leur domaine respectif, les propositions à soumettre à la Direction Générale.

La Charte du Management : les principes retenus par la BNP pour son management sont rassemblés dans un document de référence dont une nouvelle version a été diffusée en 1997. Ce document rappelle l'objectif que s'est assignée la BNP dans son projet d'entreprise : le développement dans la rentabilité. Il guide l'action de ses cadres pour que leur valeur ajoutée personnelle, ainsi que l'exercice de leur responsabilité collective, contribuent efficacement aux performances de la banque.

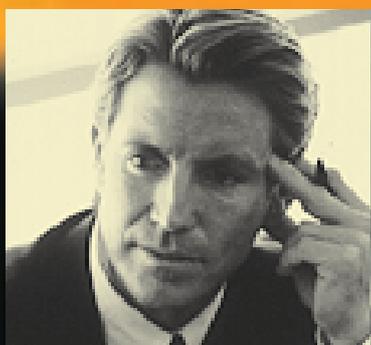
La déontologie : l'évolution des exigences d'ordre éthique a conduit la BNP à renforcer le dispositif déontologique dont elle était déjà dotée. Son objectif, dans ce domaine, est de demeurer exemplaire, tant en France

que dans les pays étrangers où elle exerce son activité, en défendant les principes du respect de l'intégrité des marchés et de la primauté de l'intérêt de la clientèle. Jacques-Henri Wahl, membre du Conseil d'administration et conseiller du Président-Directeur Général, assume la fonction de responsable de la déontologie pour l'ensemble du groupe BNP.

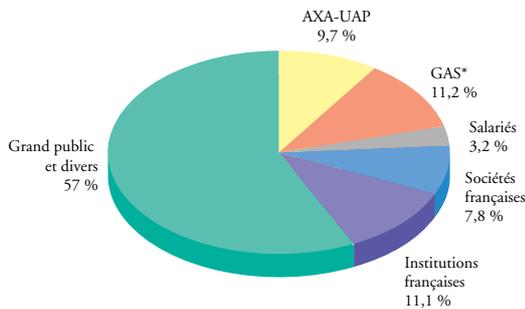
La conformité à la réglementation : la multiplication des marchés, l'ouverture internationale, la mise en oeuvre des directives communautaires impliquent un souci permanent de mise en conformité des procédures internes. Un **Compliance Officer** a été nommé au sein de Banque et Finance Internationales pour y veiller.



La BNP et ses Actionnaires



COMPOSITION DE L'ACTIONNARIAT AU 31 DÉCEMBRE 1997



* Le Groupe des Actionnaires Stables comprend : Elf Aquitaine, Compagnie de Saint-Gobain, Financière & Immobilière Marcel Dassault, Grande Armée Participation (Groupe PSA), Renault, Dresdner Bank, Kuwait Investment Authority, The Public Institution for Social Security of Kuwait, Pêchiney, Roche Finance SA (Groupe Hoffman-La-Roche), General Electric, Compagnie Générale des Eaux, BAT Industries. Sogelfa (Groupe Elf) est intégré au Groupe des Actionnaires Stables.

LE MARCHÉ DE L'ACTION

Les actions BNP émises ont été admises à la cote officielle (Bourse de Paris) sur le Règlement Mensuel, le 18 octobre 1993. Le titre est également négocié à Londres sur le SEAQ international et à la

Bourse de Francfort. La BNP fait partie des sociétés constituant l'indice CAC 40 depuis le 17 novembre 1993.

Au 31 mars 1998, l'action cotait 481,50 francs, en hausse de 139,79 % depuis le début de l'année 1997. Au cours de la même

période, l'indice CAC 40 progressait de 67,37 % et celui des valeurs bancaires de 107,32 %.

La capitalisation boursière de la BNP s'élevait à 102 milliards de francs au 31 mars 1998.



QUARANTE
CINQ

LE TABLEAU DE BORD DE L'ACTIONNAIRE

(EN FRANCS)	1997	1996	1995	1994	1993
CAPITAL SOCIAL AU 31 DÉCEMBRE	5 331 101 700	5 185 874 825	4 804 598 450	4 751 153 975	4 600 213 900
NOMBRE DE TITRES AU 31 DÉCEMBRE ⁽¹⁾	213 244 188	207 434 993	192 183 938	190 046 159	184 008 556
RÉSULTAT NET PAR DU GROUPE PAR ACTION ⁽²⁾	28,26	18,69	9,31	8,95	6,65
ACTIF NET PAR ACTION	277	268	253	253	254
DIVIDENDE GLOBAL PAR ACTION ⁽³⁾	10,50 ^{(4) (5)}	8,10	5,40 ⁽⁶⁾	4,80	4,50
TAUX DE DISTRIBUTION (EN %)	25,0 ⁽⁴⁾	29,0	38,9	36,7	54,2

(1) Y compris les certificats d'investissement jusqu'en 1993.

(2) Sur la base du nombre moyen d'actions de l'exercice.

(3) Avoir fiscal compris.

(4) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 13 mai 1998.

(5) Sur la base de 213 245 588 actions, compte tenu des 1 400 actions nouvelles, jouissance 1er janvier 1997, créées le 29 janvier 1998 à la suite de la souscription de salariés au plan d'option.

(6) Sur la base de 192 904 218 actions, compte tenu des 720 280 actions nouvelles, jouissance 1er janvier 1995, créées le 27 février 1996 à la suite de l'OPE sur les actions BNP España.

**COMMUNICATION AVEC
LES ACTIONNAIRES**

La BNP a le souci d'apporter une information claire et régulière à ses actionnaires :

- Un service “ **Relations investisseurs** ” informe les investisseurs (et donc les membres du Groupe d'Actionnaires Stables) ainsi que les analystes français et étrangers des événements majeurs propres à la banque. Des réunions d'information ont été organisées à Paris et à l'étranger (Londres, Edimbourg, Genève, Zurich, Francfort, New York et Boston) pour présenter les résultats annuels du groupe BNP, à Paris, à Londres, à Edimbourg et à Tokyo pour les résultats semestriels. Depuis le début de l'année 1997, un “ petit déjeuner investisseurs ”, rassemble les représentants des principaux gestionnaires institutionnels et collectifs français autour de Michel Pébereau dans la semaine qui suit la présentation des résultats annuels et semestriels. De nombreuses réunions en France et à l'étranger sont l'occasion pour la Direction Générale de la banque de présenter le groupe BNP et sa stratégie.
- Un service “ **Relations actionnaires** ” est à la disposition et à l'écoute des actionnaires individuels. Des réunions sont organisées en cours d'année avec les actionnaires membres du Cercle BNP dans différentes villes de France : la politique de la banque y est exposée par des membres de l'équipe de Direction générale. Cinq réu-

nions se sont tenues en 1997 à Cannes, à Nantes, à Paris et en région parisienne.

Des publications diverses et adaptées informent régulièrement les actionnaires sur les résultats et la stratégie du groupe :

- Le rapport annuel de la BNP (10 000 exemplaires en français, 10 000 exemplaires en anglais) sert également de document de référence pour la Commission des Opérations de Bourse et accompagne ainsi toute opération en capital pendant la durée de l'exercice ; un rapport annuel abrégé, plus synthétique (20 000 exemplaires en français, 15 000 exemplaires en anglais) est également établi.
- Le “ rapport semestriel de la BNP ” se réfère au premier semestre de chaque exercice (4 000 exemplaires en français, 1 000 en anglais).
- Les lettres aux membres du Cercle BNP et aux clients actionnaires relatent, deux fois par an, les événements importants de la vie du groupe, elles sont diffusées à respectivement 17 000 et 600 000 exemplaires.
- La “BNP en Bref” - document abrégé sur l'activité et les résultats - est diffusée à 300 000 exemplaires en français et 20 000 en anglais pour l'exercice.
- Le guide de l'actionnaire a été diffusé en 1997 à 150 000 exemplaires.

- Les communiqués de presse sont publiés dans la presse nationale, internationale et par les agences AFP ou Reuter.

- Les avis financiers sont diffusés dans les grands quotidiens nationaux et dans la presse économique et financière.

L'utilisation du **Minitel 3614 BNPACTION** permet d'obtenir des informations récentes sur la BNP, ainsi que l'évolution du cours de l'action, et offre également un service de messagerie, par lequel l'actionnaire peut poser des questions, laisser un message ou commander les documents mis à sa disposition.

Un site **INTERNET BNP Net** permet d'obtenir des informations sur le groupe BNP tels les communiqués de presse, les chiffres-clés, les nouveaux produits et les implantations, à l'adresse suivante : **http://www.bnp.fr**. Ce site est en cours d'enrichissement afin de fournir aux investisseurs des données financières permettant le suivi de l'activité de la banque, en particulier les rapports annuel et semestriel.

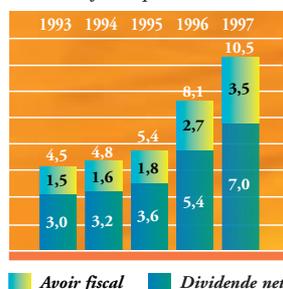
LE DIVIDENDE

Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale du 13 mai 1998 un dividende net de 7 francs, soit 10,50 francs avoir fiscal compris. Le détachement du coupon aura lieu le 26 mai 1998.

Le montant total de la distribution proposée s'élève à 1 493 millions de francs, contre 1 120 millions en 1997, soit une augmentation de 33 %. Les actionnaires pourront opter pour le

paiement du dividende net en espèces ou en actions du 26 mai au 15 juin 1998 inclus. A l'expiration de ce délai, le dividende ne pourra plus être payé qu'en numéraire. Le dividende sera mis en paiement à compter du 30 juin 1998. Les actions remises en paiement du dividende porteront jouissance du 1er janvier 1998. Les actions nouvelles seront émises dans les conditions habituelles.

Evolution du dividende
(en francs par action)



L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES ACTIONNAIRES

L'Assemblée Générale Ordinaire (AGO) réunit tous les actionnaires, sous réserve de limitation statutaire, soit au moins dix actions dans le cas de la BNP. Elle se réunit au moins une fois par an à la demande du Conseil d'administration pour voter sur un ordre du jour fixé par celui-ci. L'Assemblée Générale Extraordinaire (AGE) réunit tous les actionnaires, quelque soit le nombre de titres qu'ils détiennent. Elle est convoquée chaque fois que des décisions ayant pour objet une modification des statuts et notamment une augmentation de capital doivent être prises. Les décisions doivent être approuvées à la majorité des deux tiers des actionnaires présents ou représentés.

L'Assemblée Générale Mixte (AGM) regroupe les deux précédentes (AGO et AGE) à une même date, sur une même convocation. La BNP tiendra son AGM le 13 mai 1998 sur deuxième convocation.

Comment les actionnaires sont-ils avisés ?

Les actionnaires ayant leurs titres sous la forme nominative depuis un mois au moins avant la date de l'Assemblée sont convoqués par simple lettre qui leur fournit notamment l'ordre du jour, les projets de résolutions et un formulaire de vote par correspondance.

Les actionnaires ayant leurs titres sous la forme "au porteur" sont avisés par voie de presse (convocations ou informations dans la presse financière).

Comment peuvent-ils assister aux assemblées générales ?

Sous réserve de détenir plus de dix actions pour participer à une assemblée générale ordinaire, ou une action pour une assemblée générale mixte ou extraordinaire, tout actionnaire ayant ses titres inscrits en compte cinq jours au moins avant l'Assemblée peut assister à celle-ci à la condition expresse, pour les actionnaires ayant leurs titres "au porteur", de présenter une carte d'admission ou un certificat d'immobilisation de leurs actions.

Comment peuvent-ils voter ?

S'ils n'assistent pas à l'Assemblée, les actionnaires retournent à la BNP le formulaire joint à la convocation. Ce document leur permet :

- soit de voter par correspondance,
- soit de se faire représenter par leur conjoint ou un autre actionnaire,
- soit de donner pouvoir au président de séance ou de n'indiquer aucun nom de mandataire.

S'ils assistent à l'Assemblée, les actionnaires ou leurs représentants sont dotés du matériel de vote nécessaire.

DÉCLARATIONS DES FRANCHISSEMENTS DE SEUIL STATUTAIRE

En complément des seuils prévus par la loi, tout actionnaire agissant seul ou de concert, venant à détenir directement ou indirectement 0,5 % au moins du capital ou des droits de vote de la Société ou un multiple de ce pourcentage inférieur à 5 % est tenu d'informer la Société, par lettre recommandée avec accusé de réception.

Au-delà de 5 %, l'obligation de déclaration prévue à l'alinéa précédent porte sur des fractions de 1 % du capital ou des droits de vote.

Les déclarations mentionnées aux deux alinéas précédents sont également faites lorsque la participation au capital devient inférieure aux seuils ci-dessus mentionnés.

Le non-respect de déclaration des seuils, tant légaux que statutaires, donne lieu à privation des droits de vote sur demande d'un ou plusieurs actionnaires détenant ensemble au moins 5 % du capital ou des droits de vote de la Société.