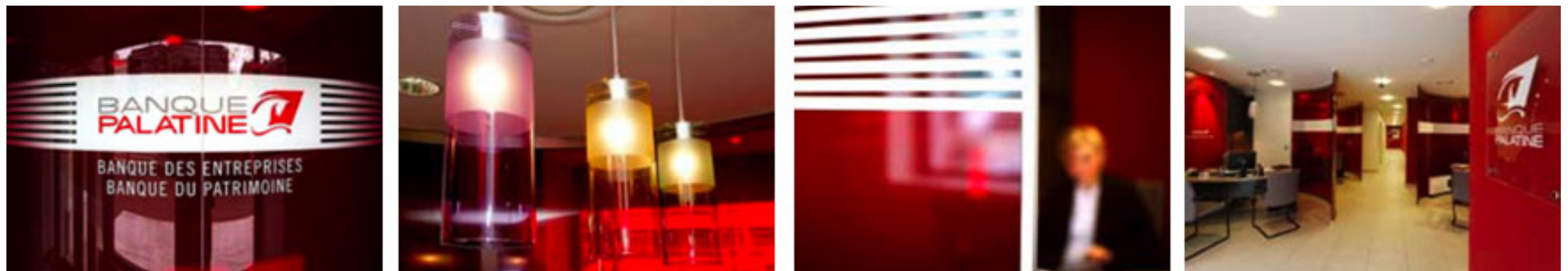


# Banque Palatine

## la banque des entreprises et du patrimoine du Groupe BPCE



## Résultats 2009

## Perspectives 2010

4 mai 2010

# Sommaire



## 1 Un business model au rendez-vous

*(Daniel Karyotis, président du directoire)*

## 2 2009 : une année commerciale dynamique, confirmée début 2010

*(Jean-Marc Ribes, membre du directoire en charge du développement)*

## 3 Des objectifs financiers dépassés

*(Thierry Zaragoza, membre du directoire en charge des finances)*

## 4 Conclusion : une banque différente

*(Daniel Karyotis)*

# Introduction : un business model au rendez-vous



- La banque des entreprises et du patrimoine du Groupe BPCE
- Un réseau national de 51 agences
- Une banque à taille humaine de 1211 collaborateurs
- 8 300 entreprises clientes – 117 000 clients privés

# Banque Palatine dans le cœur de métier BPCE

## BFI, Epargne et SFS



Banque de Financement  
et d'Investissement

### Epargne

Gestion d'actifs

Assurance

Gestion Privée

### Services Financiers Spécialisés

Affacturation

Ingénierie sociale

Crédit à la  
consommation

Paiements

Crédit bail

Titres

Cautions & garanties

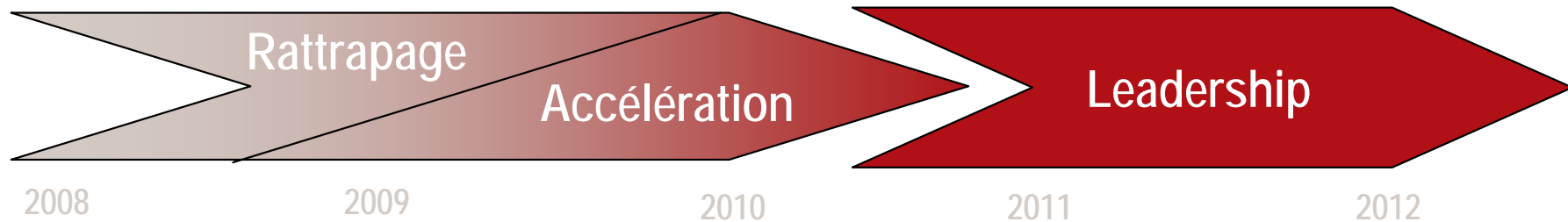
## Banque Commerciale et Assurance



# Un plan stratégique à mi-parcours

## La démarche stratégique

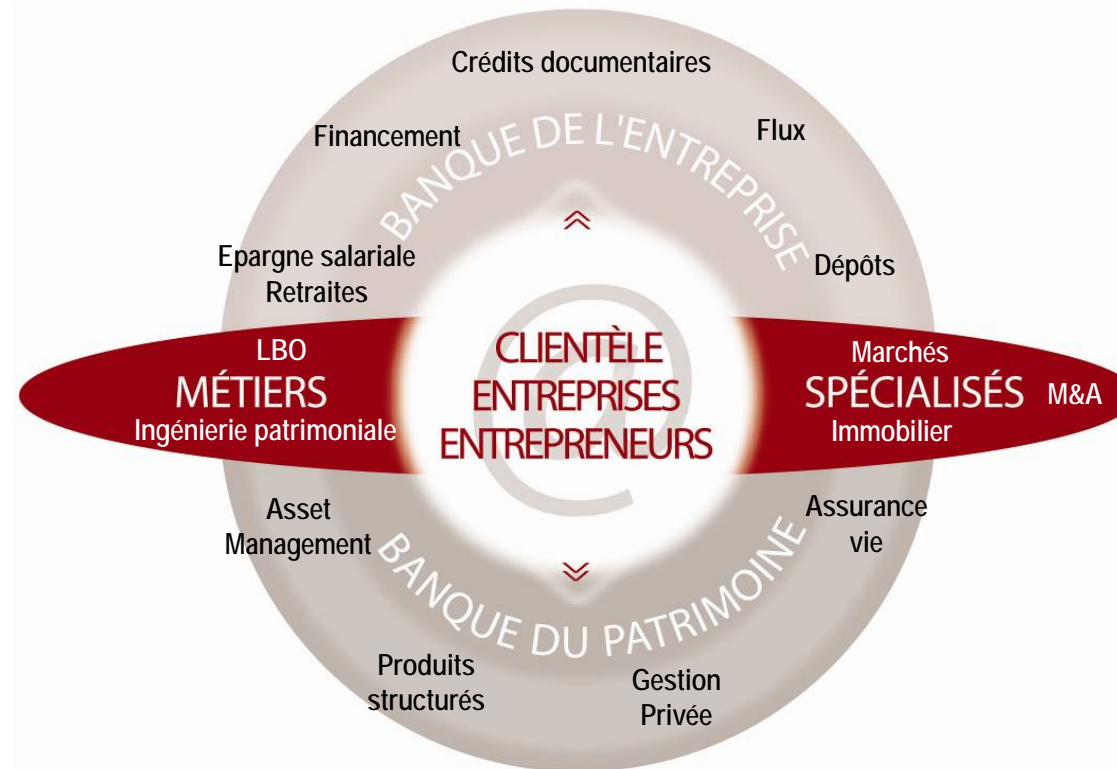
4 années pour faire émerger le modèle Palatine de « banque de l'entreprise et du patrimoine »



# Un business model pertinent et efficace



## Rappel du business model



# Sommaire



## 1 Un business model au rendez-vous

*(Daniel Karyotis, président du directoire)*

## 2 2009 : une année commerciale dynamique confirmée début 2010

*(Jean-Marc Ribes, membre du directoire en charge du développement)*

## 3 Des objectifs financiers dépassés

*(Thierry Zaragoza, membre du directoire en charge des finances)*

## 4 Conclusion : une banque différente

*(Daniel Karyotis)*

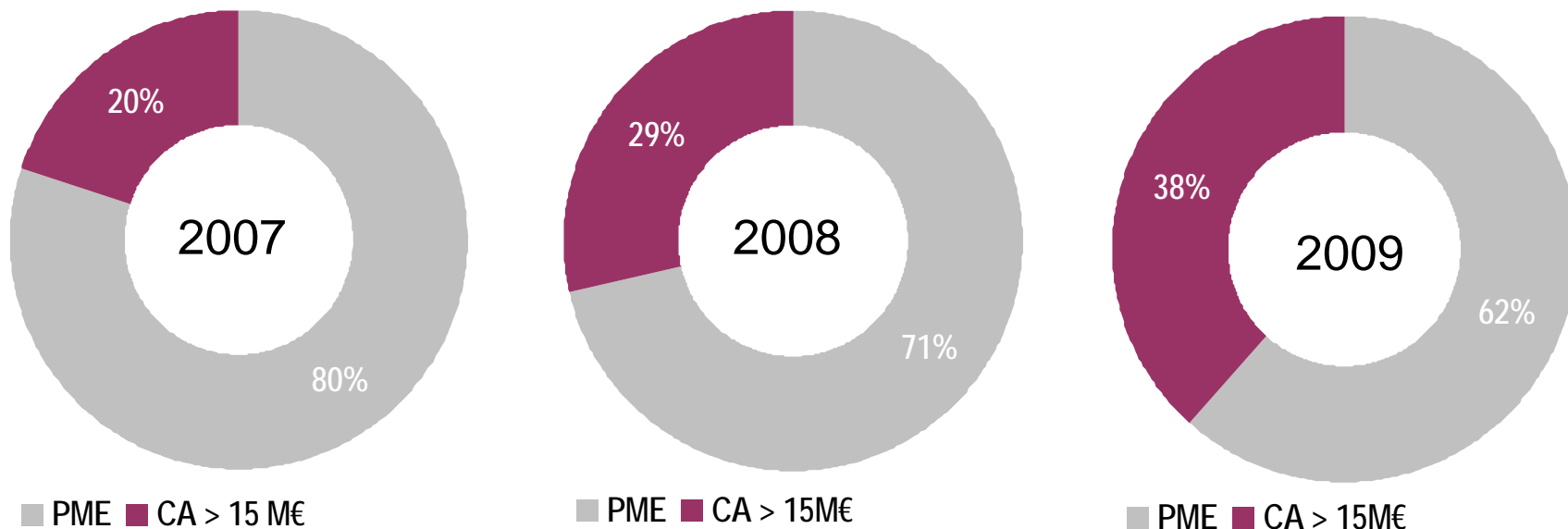
# Entreprises : la conquête continue

## Une conquête accélérée sur le marché des entreprises

3 comptes ouverts chaque jour  
625 nouveaux clients entreprises

## Un repositionnement stratégique réussi sur le marché des entreprises de plus de 15M€ de CA

+ 30% de conquête sur le cœur de cible par rapport à 2008, soit  
240 ouvertures de comptes



# Un accompagnement global des entreprises (1/2)

## Financements

- 2 397 M€ d'encours de crédit MT & LT à fin 2009 → croissance de 7,4%
- 700 M€ de production de crédit MLT → prévision identique en 2010
- 195 M€ de financements syndiqués → croissance de 325%
- 13 opérations de LBO, malgré un contexte de marché défavorable

## International

- Développement de l'activité International → + 25%
- + 28% de production en crédits documentaires (504 M€ en 2009)
- Succès de l'accompagnement des PME à l'export → croissance de 88% notamment sur les zones Maghreb et Asie

## Grandes entreprises

- 1/3 des entreprises SBF250 sont clientes de la Banque Palatine
- Conquête de 16 nouveaux clients
- 185 M€ de financements MLT

## Corporate Finance

- Un niveau d'activité égal à 2008
- 7 opérations boursières pour 60 M€ de crédits (5 opérations en 2008)

# Un accompagnement global des entreprises (2/2)

## Professions réglementées de l'immobilier

- 2 200 clients administrateurs de biens et agents immobiliers
- 17 millions d'opérations → doublement des volumes

## Immobilier

- 342 M€ de nouveaux crédits et engagements par signature

## Palatine Asset Management

- + 17% d'encours sous gestion en 2009
- Encours sous gestion : 5 105 M€
- Une gamme de fonds récompensée
  - 81% des fonds ouverts au grand public dans le 1er quartile pour leur performance sur 3 ans
  - 3<sup>ème</sup> place sur 260 à l'Alpha League Table 2010



# Particuliers : un positionnement patrimonial

## **Conquête sur le Marché des particuliers**

2 222 nouveaux clients à profil patrimonial

10 comptes ouverts chaque jour

## **Une belle croissance de Palatine Gestion Privée**

Près de 800 clients suivis par la gestion privée

(+33% par rapport à 2008)

Collecte financière de 139 M€ en 2009

(+65% par rapport à 2008)

# Une dynamique confirmée début 2010

## **Marché des entreprises : une poursuite de la conquête**

71 ouvertures de comptes d'entreprises CA >15M€ (+29% par rapport à T1 2009)

## **Marché des particuliers : un repositionnement sur son cœur de cible**

104 ouvertures de comptes de particuliers dont les avoirs > 50 000 € (+18% par rapport à T1 2009), notamment de dirigeants d'entreprises et de professions libérales

## **Palatine Direct : un nouveau canal de distribution**

15 salariés

16 000 clients

350 M€ d'épargne

# Sommaire



## 1 Un business model au rendez-vous

*(Daniel Karyotis, président du directoire)*

## 2 2009 : une année commerciale dynamique confirmée début 2010

*(Jean-Marc Ribes, membre du directoire en charge du développement)*

## 3 Des objectifs financiers dépassés

*(Thierry Zaragoza, membre du directoire en charge des finances)*

## 4 Conclusion : une banque différente

*(Daniel Karyotis)*

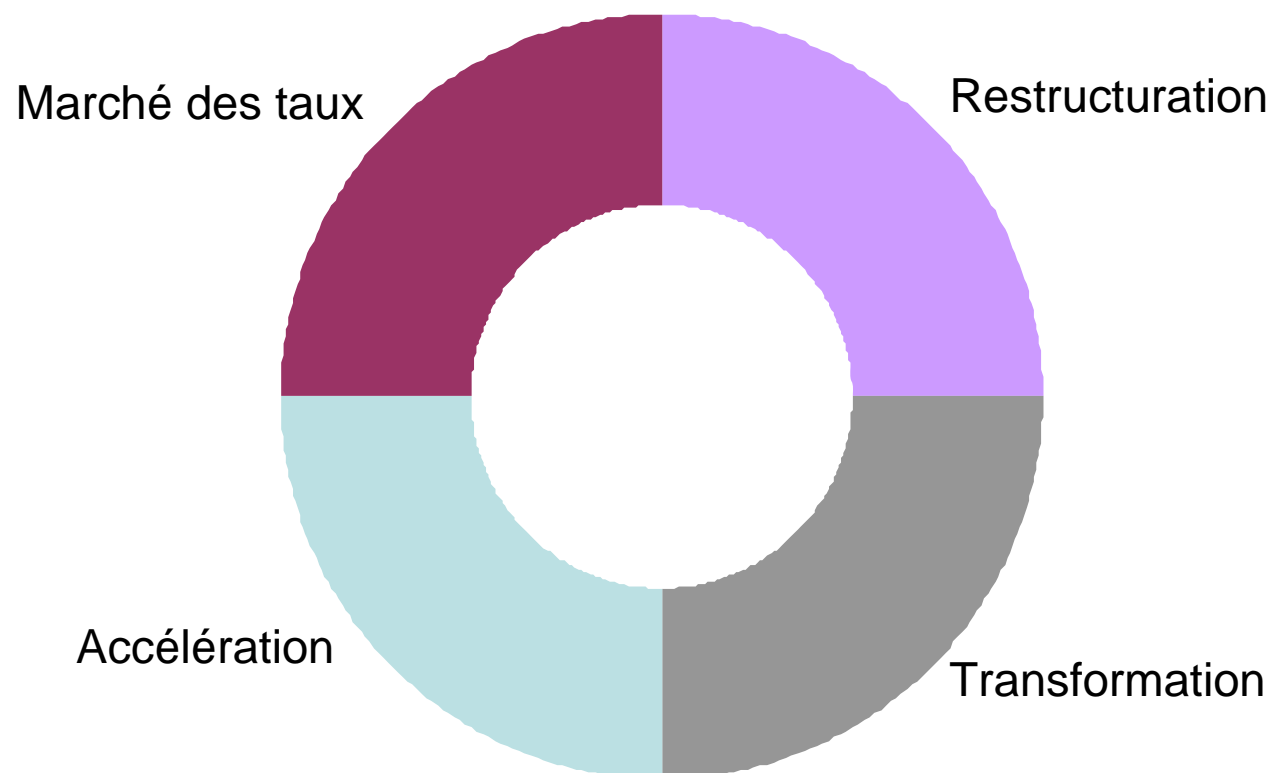


# 2009 : des ambitions dépassées

en millions d'euros	2008	2009	Variation 2008/2009
<b>Produit net bancaire</b>	204,3	261,1	<b>+27,8%</b>
Résultat brut d'exploitation	31,6	89,8	+ 184,2%
<b>Coefficient d'exploitation</b>	<b>84,5%</b>	<b>65,6%</b>	<b>- 18,9 pt</b>
Coût du risque	-21,4	-27,8	+ 30%
Résultat net	7,8	19,3	+146,4%
Résultat net hors dépréciation Eurosic	28,3	52,0	+183,7%

# Un redressement spectaculaire de la rentabilité

Un coefficient d'exploitation en diminution de 18,9 points, à 65,6%,  
grâce à 4 facteurs de gain :



# Des ratios prudentiels solides

en millions d'euros

	2008	2009
Coefficient de liquidité	180%	142%
Ratio de solvabilité Tier One	9,82%	9,45%

# Des orientations confirmées en 2010

en millions d'euros

	Réel à fin mars 2009	Réel à fin mars 2010	Variation T1 2009/ T1 2010	<i>Budget 2010</i>
Produit net bancaire	57,3	64,0	+11,6%	265,5
Coefficient d'exploitation	74,8%	62,1%	- 12,7 pts	64,5%
Coût du risque	-10,3	-6,7	- 35%	-30,0
Résultat net	4,2	10,9	+259,5%	41,6

# Sommaire



## 1 Un business model au rendez-vous

*(Daniel Karyotis, président du directoire)*

## 2 2009 : une année commerciale dynamique confirmée début 2010

*(Jean-Marc Ribes, membre du directoire en charge du développement)*

## 3 Des objectifs financiers dépassés

*(Thierry Zaragoza, membre du directoire en charge des finances)*

## 4 Conclusion : une banque différente

*(Daniel Karyotis)*