



Conférence de Presse

19 septembre 2005

Sommaire

Introduction par Charles Milhaud, Président du Groupe Caisse d'Épargne et Georges Pauget, Directeur général de Crédit Agricole S.A.

1. Fondements et modalités du partenariat
2. CACEIS, une marque, trois métiers
3. CACEIS, un acteur majeur dans les métiers Titres
4. Processus de construction de CACEIS



1. Fondements et modalités du partenariat

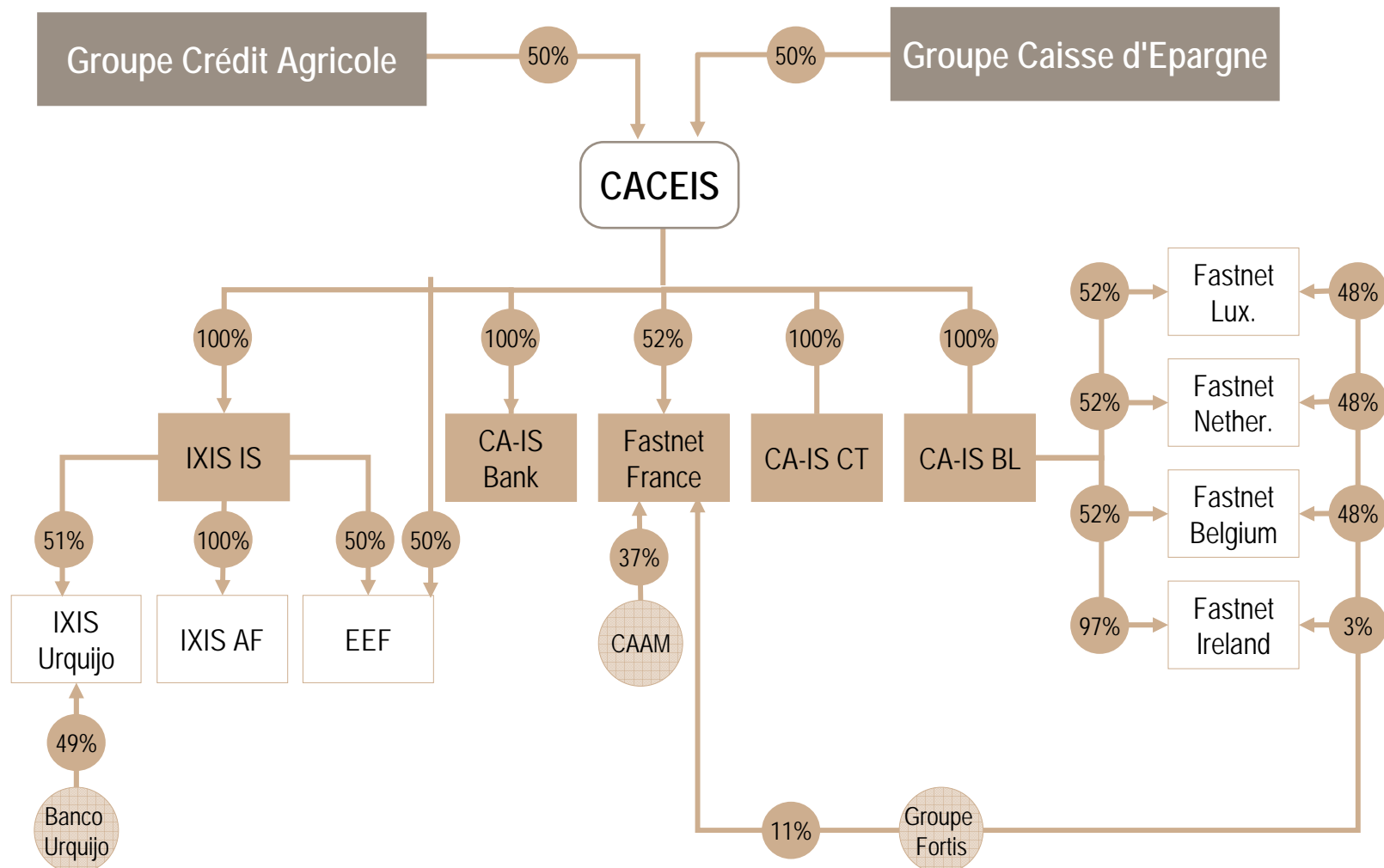
1.1 Les objectifs du partenariat

- > Accroître les positions de référence en France et en Europe
- > Servir la clientèle avec un haut niveau de sécurité et de qualité en lui offrant une gamme élargie de services novateurs associés aux prestations classiques
- > Conquérir de nouveaux clients investisseurs institutionnels et grandes entreprises, en France et à l'international
- > Etre un acteur structurant du marché, caractérisé par des mouvements de consolidation et de globalisation
- > Accroître le PNB, les résultats et le retour sur fonds propres

1.2 Le montage de l'opération

- > La CNCE et Crédit Agricole S.A. apportent l'ensemble de leurs filiales dédiées aux métiers Titres à une société commune, CACEIS, dont ils détiennent à parité le contrôle des intérêts économiques
- > Les capitaux propres (Tier 1) de CACEIS s'élèvent à 300 M€
- > Pour obtenir la parité, Crédit Agricole S.A. ayant un poids supérieur à la CNCE, Crédit Agricole S.A. a cédé à la CNCE 12% des titres de CACEIS pour un montant payable au 30 juin 2008 de 126 M€. Par ailleurs, Crédit Agricole S.A. a cédé à la CNCE une option de vente sur ces titres, exercable au 30 juin 2008
- > Les partenaires minoritaires dans certaines filiales (Groupe Fortis, Banco Urquijo du Groupe KBL) voient leurs rôles confirmés et leurs droits inchangés

1.3 L'organigramme au 19 septembre 2005





2. CACEIS, une marque, trois métiers

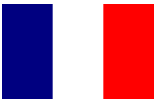





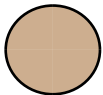
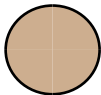
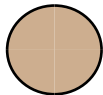
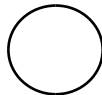
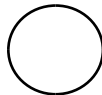
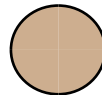
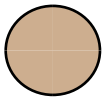
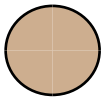
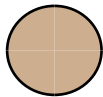
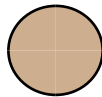
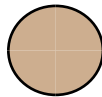
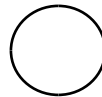
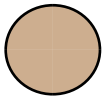
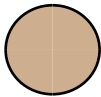
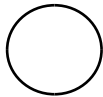
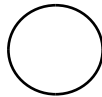
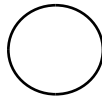
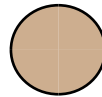
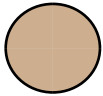
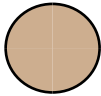
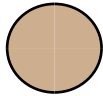
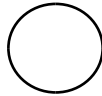
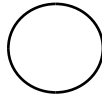
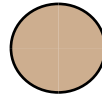
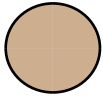
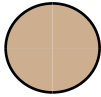
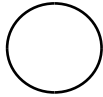
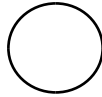
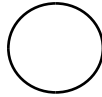
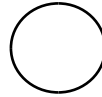
2.1 CACEIS : nouveau nom, nouvelle marque

- > CACEIS : nouveau nom et nouvelle marque commerciale

caceis
INVESTOR SERVICES

- > Pour ses 3 activités
 - Banque Dépositaire – Conservation
 - Administration de Fonds
 - Services aux Emetteurs
- > Sur 6 pays de présence de l'Union Européenne
 - France, Luxembourg, Irlande, Belgique, Pays Bas et Espagne

2.2 Une implantation dans 6 pays de l'UE

	 France	 Lux.	 Irlande	 Belgique	 Pays-Bas	 Espagne
Dépositaire - Conservation						
Administration de Fonds						
Services bancaires						
Trésorerie & Change						
Services aux Emetteurs						

2.3 Des encours très significatifs

Encours en milliards d'euros Au 30/06/2005	CA-IS	IXIS IS	CACEIS
Dépositaire - Conservation	705	730	1435
France	607	679	1286
Luxembourg + Irlande	98	-	98
Espagne	-	51	51
Administration de Fonds	545	136	681
France	409	136	545
Luxembourg + Irlande	102	-	102
Belgique	26	-	26
Pays Bas	8	-	8
<i>Nombre de portefeuilles valorisés</i>	<i>4554</i>	<i>777</i>	<i>5331</i>
Services aux Emetteurs	480	120	600

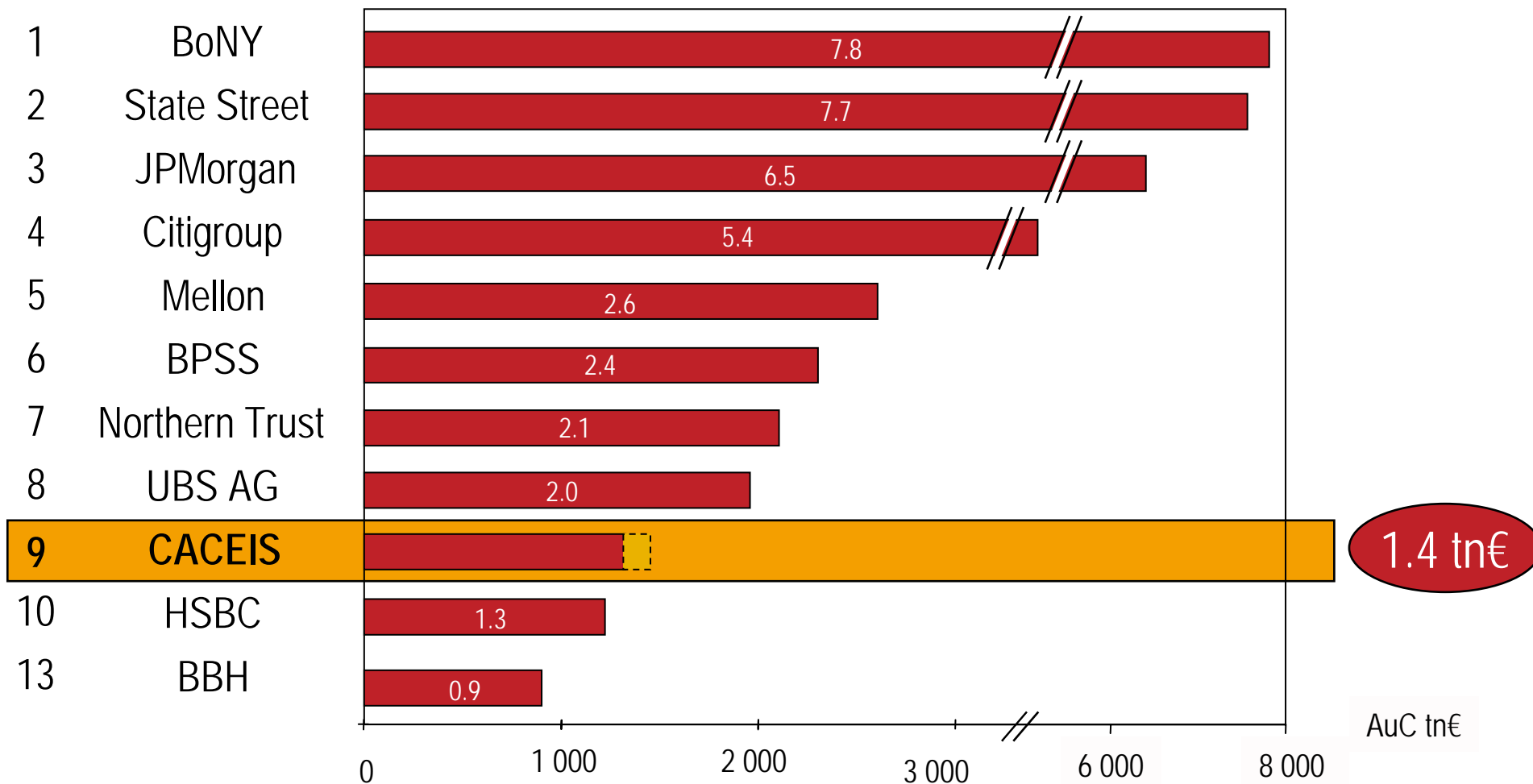
Source : CACEIS

2.4 Leader en France, acteur de référence en Europe

- > **CACEIS** : un acteur majeur en Europe (n°3 européen après BPSS et UBS)
- > **Banque dépositaire - Conservation**
 - Entrée dans le Top 10 des conservateurs mondiaux avec une conservation globale 1435 milliards d'euros pour la seule clientèle institutionnelle
 - 1^{ère} banque dépositaire en France, avec 35 % de parts de marché
 - 1^{ère} banque pour les actifs déposés en Euroclear France, avec 35 % de parts de marché
 - En Espagne, parmi les principales banques dépositaires
- > **Administration de Fonds**
 - Parmi les leaders européens avec 681 milliards d'euros en gestion administrative et comptable et plus de 5000 portefeuilles valorisés
 - 1^{er} administrateur d'OPCVM en France, avec 35 % de parts de marché
 - 4^{ème} administrateur de fonds au Luxembourg
- > **Services aux Emetteurs**
 - L'un des trois principaux prestataires en France pour les services aux émetteurs
 - 600 milliards d'euros de capitalisation

2.5 CACEIS entre dans le top 10 mondial

Classement mondial des Custodians (2004)



Source : globalcustody.net (2004), taux \$/€ moyenné sur 2004 (1.24\$/€), CACEIS chiffres au 30/06/05

2.6 Une forte implication dans les instances de Place

- > Crédit Agricole S.A. et CNCE conjointement 1^{er} actionnaire de Sicovam SA, lui-même 1^{er} actionnaire d'Euroclear PLC et administrateur d'Euroclear PLC
- > Administrateur de Clearstream (CBL)
- > Vice-Président et Trésorier de l'AFTI
- > Membre des MAC, Cross-Mac et ESES-RGV Steering Committee d'EOC
- > Acteur de nombreux groupes de travail, notamment sur la fonction dépositaire avec l'AMF
- > Membre de commissions techniques ALFI au Luxembourg
- > Membre de l'AEB et de l'association des dépositaires espagnols d'OPCVM (ADIIC) et actionnaire du BEMEX en Espagne

2.7 Les principales données économiques de CACEIS

(en millions d'euros)	CA-IS 2004	IXIS IS 2004	CACEIS 2004	Ventilation France/International	
PNB	307	152	459	61%	39%
Dépositaire Conservation	187	126	313	62%	38%
Administration de Fonds	100	22	122	51%	49%
Service aux Emetteurs	20	4	24	100%	0%
CHARGES	246	120	366		
RBE	61	32	93	59%	41%
<i>Coefficient d'exploitation</i>	<i>80%</i>	<i>79%</i>	<i>80%</i>	<i>80%</i>	<i>79%</i>
ROE			19%		
EFFECTIFS	1 626	793	2 419	60%	40%

Source : CACEIS



3. CACEIS, un acteur majeur dans les métiers Titres

3.1 Quatre tendances clés dans les métiers titres

> Une consolidation des acteurs

- En 2005 pour chaque pays européen, 3-4 acteurs principaux dominent le marché
- Un phénomène de concentration domestique et de globalisation des activités

> Une sophistication des produits et des services

- Forte pression de la clientèle (maîtrise des coûts et besoins sophistiqués)
- Complexité et technicité accrues
- Industrie très consommatrice de ressources en développements informatiques

> Une européanisation progressive

- Nouvelles initiatives législatives européennes (UCITS III, directive Compensation et R/L)
- Évolution des infrastructures européennes (Euroclear / Clearstream, ...)

> Des nouveaux entrants anglo-saxons

- State Street, présence européenne multipliée par 4 en 3 ans
- BoNY a repris les activités titres de Natexis BP, Standard Life et Nordea

3.2 Nos points forts face à ces tendances



- > Solidité financière (actionnaires de référence, taille critique)
- > Position incontournable en France



- > Innovation et compétitivité
- > Écoute du client
- > Expertise historique reconnue (rating, certification ISO / SAS)



- > Plus de la moitié du marché européen couvert
- > Rôle moteur



- > Ambition de construire un leader européen
- > Des victoires commerciales avec une qualité reconnue (top rated)

3.3 Une stratégie de croissance ambitieuse

> Conquête commerciale

- développer une offre produits innovante et cohérente entre les différentes activités et implantations, adaptée à l'évolution des besoins des clients
- une organisation clientèle unique et coordonnée, dédiée au développement de la relation et à la satisfaction des clients

> Croissance externe

- créer un acteur ouvert à des partenariats potentiels
- développer une politique d'expansion à l'international, notamment en Espagne, en Irlande, en Italie et en Allemagne

> Efficacité économique

- optimiser les systèmes d'information pour réaliser nos synergies
- améliorer notre coefficient d'exploitation

3.4 Nos objectifs de développement

> Dans une première étape

- en France, accroître les parts de marché et amplifier notre rôle de leader
- au Luxembourg, obtenir l'une des 2 premières places dans l'administration de fonds
- en Irlande, figurer dans le top 10 des administrateurs de fonds
- en Italie, être présent avec une part de marché significative
- en Espagne, poursuivre le développement de nos activités

> Dans une seconde étape

- explorer les opportunités de développement dans d'autres pays en Europe, notamment en Allemagne et au Royaume Uni

3.5 Les moyens pour y arriver (1/2)

- > Croissance externe au travers d'acquisitions ou de nouveaux partenariats
 - Dans les 6 pays de présence
 - Dans d'autres pays de l'Union Européenne

- > Croissance organique s'appuyant sur nos forces
 - Renforcement de la démarche commerciale
 - Capitalisation sur les effets d'échelle
 - ➔ Accroissement de la compétitivité des offres
 - Qualité et sécurité opérationnelle
 - Approfondissement du fonds de commerce actuel, y compris celui des groupes actionnaires

3.6 Les moyens pour y arriver (2/2)

- > Croissance organique s'appuyant sur nos forces (suite)
 - Différenciation de l'offre avec des produits innovants à valeur ajoutée et des offres complètes sur l'ensemble de la chaîne de valeur des métiers Titres
 - Aide à la distribution transfrontalière
 - Montage de fonds
 - Support à la gestion alternative
 - Techniques de globalisation
 - Outsourcing complet
 - Compensation de produits dérivés
 - Support à la directive UCITS III
 - ...



4. Processus de construction de CACEIS

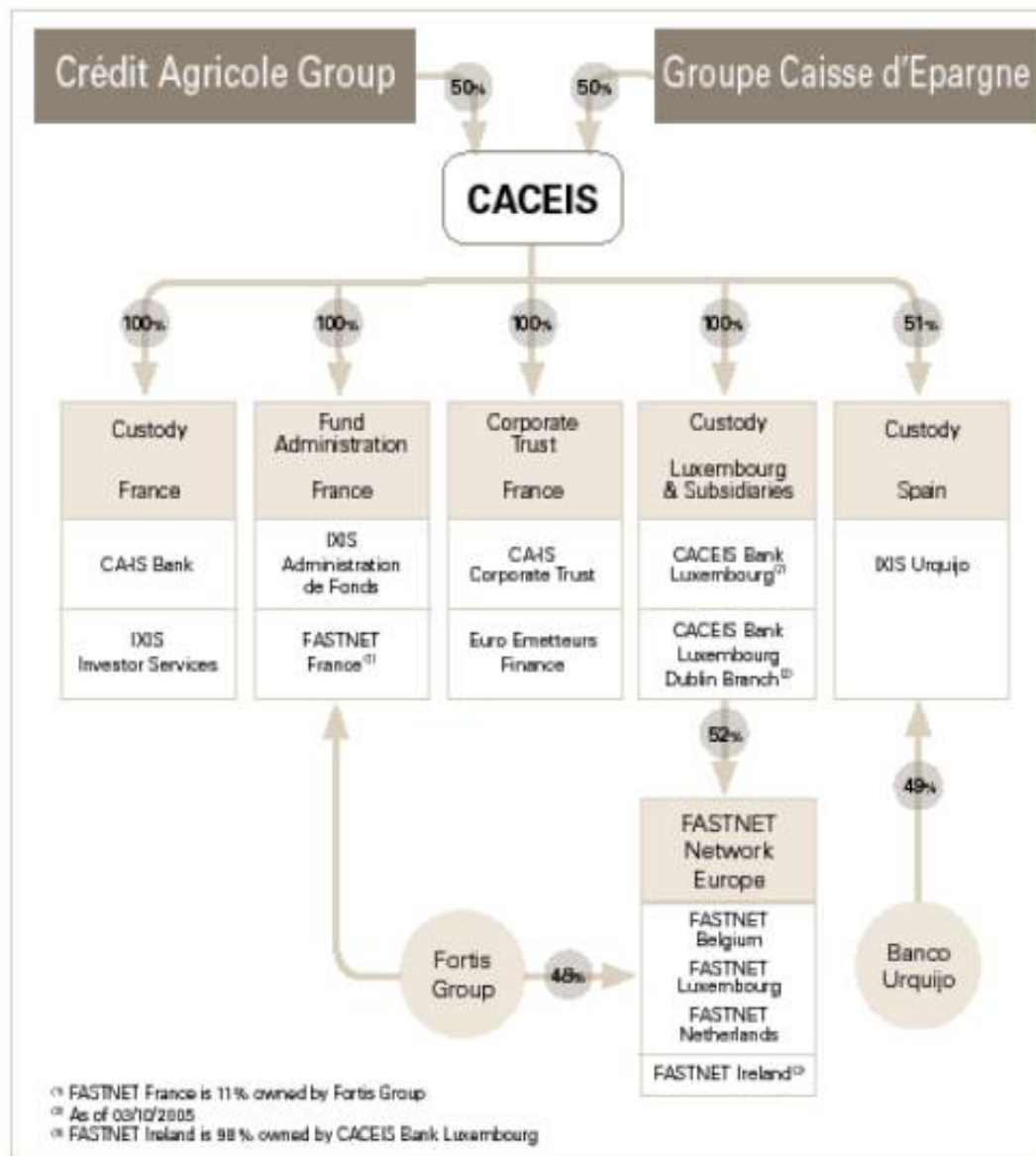
4.1 Un processus de rapprochement déjà en marche

- > Construction de CACEIS déjà initiée
 - Le Conseil de Surveillance et le Directoire
 - La marque
 - L'approche commerciale unifiée (Fund Forum, SIBOS...)
 - Mise en oeuvre des outils de pilotage global

- > Travaux de rapprochement dans les filiales opérationnelles françaises permettant courant 2006, sans impact au niveau des filiales à l'étranger
 - Le regroupement physique des équipes françaises sur 2 sites
 - Les mutations juridiques et fonctionnelles vers l'organigramme cible

- > Séminaire de lancement réunissant dès demain 100 cadres du groupe, toutes géographies confondues

4.2 L'organigramme cible



4.3 Projections 2008

(en millions d'euros)	CACEIS 2004		CACEIS Projection 2008	CACEIS Projection 2008
			Hypothèse basse	Hypothèse haute
PNB Dépositaire Conservation Administration de Fonds Service aux Emetteurs	459 313 122 24		580	630
CHARGES	366		430	440
RBE	93		150	190
<i>Coefficient d'exploitation</i>	<i>80%</i>		<i>74%</i>	<i>70%</i>
ROE	19%		24%	28%

Source : CACEIS

Annexe - La gouvernance de CACEIS

- > **Conseil de surveillance** : 8 membres à parité pour un mandat de 5 ans
 - alternance de la présidence et de la vice-présidence tous les 2 ans
 - Président : Anthony Orsatelli
 - Vice-président : Thierry Coste
 - les décisions sont prises à l'unanimité du Conseil

- > **Directoire** : 3 membres pour un mandat de 5 ans
 - François Marion, Président, suivra spécifiquement l'audit, la conformité, les risques, la direction financière et les ressources humaines
 - Michel Bois, Directeur général, suivra spécifiquement les filiales établies en France, les directions des opérations et les systèmes d'information
 - Guillaume Fromont, membre du Directoire, suivra spécifiquement les filiales établies hors de France, la direction commerciale et le développement
 - les décisions sont prises à la majorité des membres du Directoire