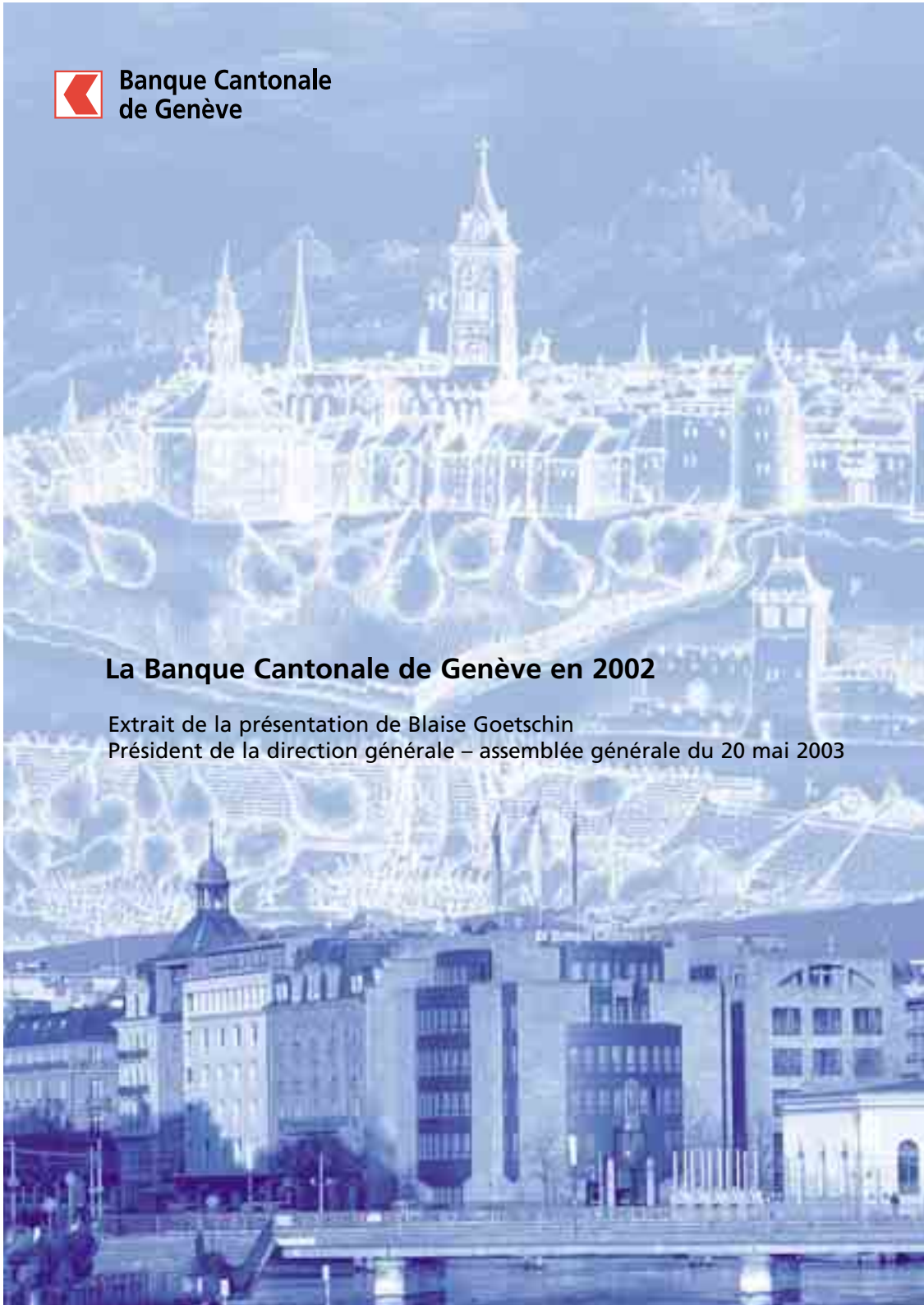




**Banque Cantonale
de Genève**

La Banque Cantonale de Genève en 2002

Extrait de la présentation de Blaise Goetschin
Président de la direction générale – assemblée générale du 20 mai 2003





Banque Cantonale de Genève

Extrait de la présentation de Blaise Goetschin, Président de la direction générale, lors de l'assemblée générale ordinaire de la Banque Cantonale de Genève du 20 mai 2003

Pour la Banque Cantonale de Genève, l'exercice 2002 fut celui d'un tournant majeur et motivant. Le Groupe est passé en cours d'année à une situation de profitabilité opérationnelle régulière. En effet, depuis le 1^{er} octobre 2002 et jusqu'en fin d'année, les résultats nets ont été bénéficiaires. Cette tendance semble d'ailleurs se confirmer en ce début d'année 2003. Dans les lignes qui suivent, nous commencerons par évoquer les principaux enseignements à tirer des résultats 2002¹. Nous dresserons ensuite un bilan de situation en nous fondant sur cinq indicateurs de performance importants: la compétitivité, la gestion des risques, la croissance des revenus, la capacité bénéficiaire et l'image de l'institution.

Les enjeux financiers stratégiques sont maîtrisés

La lecture attentive des agrégats financiers de notre établissement permet de se convaincre de sa solidité et de son dynamisme commercial retrouvés. Les résultats nets 2002 souffrent sans doute des dernières séquelles du passé mais les enjeux financiers stratégiques sont maîtrisés:

- Le ratio de couverture des fonds propres présente une amélioration substantielle, le refinancement est normalisé, les dépôts d'épargne sont en hausse continue.

- En dépit de taux d'intérêts historiquement bas et d'un bilan en recul pour des raisons techniques, la marge d'intérêt est en progression réjouissante.

- Notre unité spécialisée dans la gestion des risques, qui opère depuis 2001 sous la conduite du Professeur Michel Maignan, a mis en place des outils très avancés qui exercent maintenant une influence déterminante sur notre profil risque.

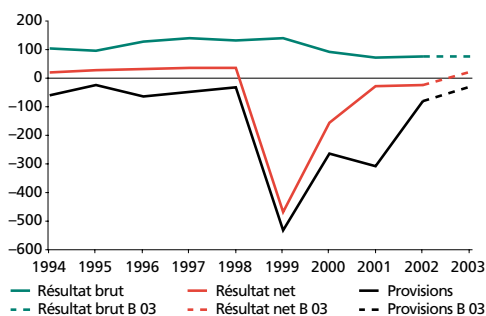
- La nouvelle gestion de fortune lancée fin 2001 sous l'enseigne du **BCGE|Best of™** connaît un succès remarquable. La Banque redevient un acteur respecté de ce marché en offrant une haute qualité à l'ensemble de ses clients, quel que soit leur patrimoine.

- La rénovation des infrastructures opérationnelles de la Banque se poursuit, rattrapant les retards d'investissement des années de crise; les gains de productivité sont identifiables financièrement de mois en mois.

Les résultats 2002 attestent de la réussite du redressement. Le bénéfice brut a progressé de 3%, alors même que la conjoncture a stagné et que les marchés financiers et boursiers ont été très volatils.

¹ Pour plus de détails, on voudra bien consulter le Rapport annuel 2002 qui a été complété, notamment par le biais des informations requises par la Bourse suisse.

Les résultats s'inscrivent dans le plan financier initial



Si l'on place les résultats 2002 dans la perspective historique, on constate qu'ils s'inscrivent dans une dynamique d'amélioration progressive et constante. A cet égard, il nous paraît judicieux de faire le point sur le programme de redéploiement de la Banque Cantonale de Genève en nous concentrant sur cinq principaux facteurs de performance.

Compétitivité retrouvée de la Banque Cantonale de Genève

Nous mesurons la compétitivité en nous fondant sur deux critères, la qualité du positionnement stratégique et sa durabilité tout d'abord, la puissance concurrentielle des produits ensuite.

L'analyse approfondie du potentiel de marché et la redéfinition précise des stratégies dans chaque métier ont été achevées en 2002. Nos stratégies sont fondées essentiellement sur les besoins du marché. Ce sont nos clients qui, en fin de compte, décident de la qualité de nos stratégies. Quant aux produits, ils ont été pour la plupart réorientés et réadaptés aux nouvelles exigences du marché, en particulier à ce que les Genevois attendent de leur banque. Celle-ci a su par ailleurs se montrer innovante. L'esprit d'entreprise qui règne parmi les collaboratrices et collaborateurs n'y est certainement pas étranger (plusieurs prix d'excellence ont été distribués).

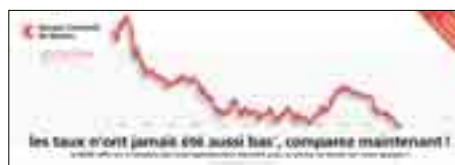
Nous entendons faire du contact personnel – si possible avec chaque client – le fondement de notre succès commercial à long terme. Sans craindre d'aller en quelque sorte à contre courant, la Banque est déterminée à résister à la déshumanisation des agences. Elle vise au contraire à une disponibilité et à une accessibilité maximum.

La campagne image actuelle met l'accent sur le thème de la personnalisation du banquier. Le slogan "Je connais mon banquier" signifie concrètement que chaque client est en mesure de donner le nom d'un de nos collaborateurs et de le reconnaître comme banquier compétent et accessible. Un réseau dense, un nombre important de conseillers répartis sur le territoire représentent certes un investissement important; mais nous le considérons comme vital, essentiel, à notre développement et à notre croissance.

Trois exemples de produits très concurrentiels permettront d'illustrer les progrès accomplis:

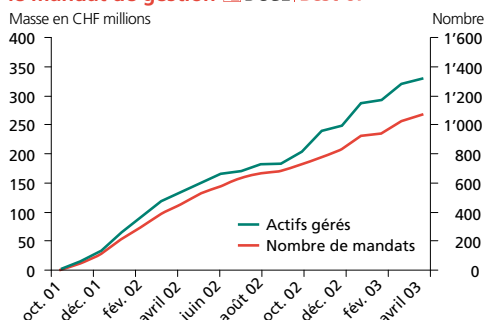
Dans le domaine hypothécaire, la Banque Cantonale de Genève mène une politique de prix offensive sur un marché très disputé. Elle a été la première, par exemple, à abaisser au 1^{er} avril 2003 le taux variable pour les affaires existantes, alors que la plupart de ses concurrentes, y compris les plus agressives, ont appliqué cette baisse en juin ou juillet. Cela étant, la Banque conserve une discipline d'octroi de crédit stricte, considérant que cette rigueur sert l'intérêt à long terme de ses clients. La présence sur le marché hypothécaire genevois de la BCGE représentait au 31 décembre 2002 un encours de 5,3 milliards de francs.

Une présence fidèle dans la construction de logements



La gestion de fortune est en passe de devenir une "success story" régionale. Le seuil des 1000 mandats discrétionnaires Best of acquis a été franchi le 14 avril 2003.

Des produits novateurs: le mandat de gestion **BCGE|Best of**



Lancé en juillet 2002, le programme de fidélisation de notre clientèle **BCGE|Avantage service** remporte lui aussi un succès grandissant. Rappelons qu'il se décline en quatre volets. Si un client dispose de 100'000.– francs d'épargne sur un compte BCGE First Club ou Prestig'A, il peut gagner 2'000.– francs de bonus par année s'il effectue des retraits inférieurs à 10'000.– francs pendant l'année civile, s'il détient une hypothèque de 200'000.– francs ou plus, s'il a signé un Best of de 200'000.– francs au moins et s'il a opté pour l'approche banque/partenaire en détenant 20 actions BCGE ou plus. Jusqu'ici, près de 40'000 clients ont bénéficié d'un bonus total de 3,5 millions de francs. Avec cette formule, nous sommes loin de la paperasserie engendrée par des points donnant droit à quelques rabais çà et là. Nous disposons d'un outil moderne et équitable illustrant bien la devise "Votre fidélité, notre reconnaissance".

Positionnement stratégique spécifique et durable, produits innovants, testés avec succès, bénéficiant chacun d'une marque propre et protégée; la Banque est aujourd'hui à la hauteur des exigences du marché.

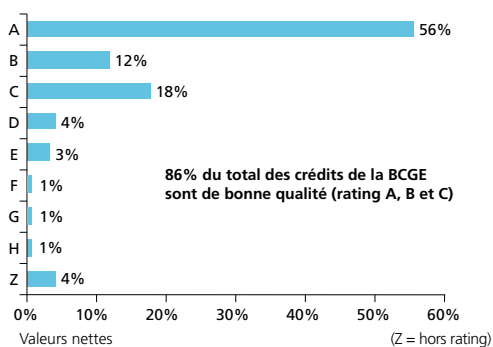
Toutefois, rien n'étant acquis définitivement, nous entendons élargir et approfondir encore cette dimension à l'avenir.

Profil de risque continuellement réduit

Le suivi du risque fait aujourd'hui partie intégrante des principaux indicateurs de performance. Un travail considérable a été accompli par une équipe de spécialistes. Après avoir été identifiée et thématisée, la dimension risque est désormais prise en compte dans le processus de décision. Un outil informatique, Fermat, constitue aujourd'hui une base de données globale et exhaustive de tous les risques liés aux engagements de la Banque. Il permet de suivre quotidiennement plus de 500'000 positions.

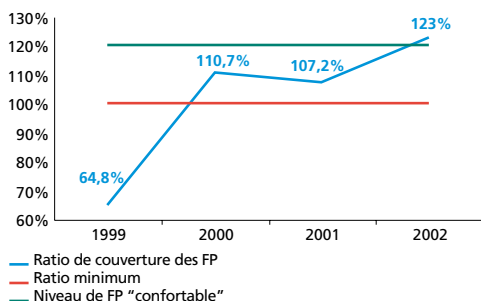
Par ailleurs, la Banque s'apprête à adopter les normes avancées de l'Accord de Bâle II dans le domaine des crédits; les risques opérationnels sont suivis méthodiquement et la gestion du bilan s'appuie sur un ALM (asset and liability management) fin et permanent; outre des méthodes modernisées, la Banque compte maintenant plusieurs comités spécialisés dans le suivi et la prévention de divers types de risque.

Rating crédit efficient, avec une bonne configuration



A titre d'exemple des réalisations dans la gestion du risque, nous mentionnerons l'existence d'un rating complet des crédits; l'usage d'outils de suivi très performants; et un profil de risque global d'excellente qualité, puisque 86% d'entre eux sont de bonne à très bonne qualité. La couverture des fonds propres est en hausse, à quoi s'ajoute la volonté clairement exprimée de renforcer continuellement l'édifice.

Couverture des fonds propres en hausse

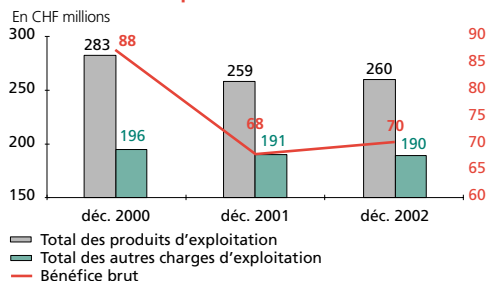


Une croissance qualitative corrélée avec l'économie genevoise

"Au sein du marché bancaire suisse, une croissance supérieure à celle du produit intérieur brut n'est possible qu'en évinçant la concurrence". Telle est l'une des conclusions d'une récente étude stratégique de l'Union des Banques Cantoniales Suisses (novembre 2002). Quelle est la situation de la Banque Cantonale de Genève?

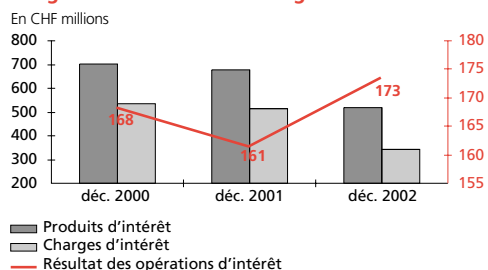
Ses parts de marché étant assez importantes, nous allons chercher à les maintenir ou à les arrondir plutôt que de les accroître exagérément, tout en veillant à conserver un profil de risque optimisé. Cela signifie que la croissance sera généralement en corrélation avec la croissance du marché dans son ensemble. En d'autres termes, un taux de croissance modéré de notre bilan devrait être le reflet fidèle du développement de l'économie genevoise. Il s'agira donc d'accroître les revenus sans beaucoup augmenter le bilan.

Le bénéfice brut reprend une orientation de croissance



Cette politique s'est déjà manifestée en 2002 puisque, malgré un bilan en baisse, la marge de la Banque a progressé 7,5%. Ceci est d'autant plus remarquable que notre établissement a continué de financer la Fondation de Valorisation dans un contexte de taux très bas et que la Banque s'acquitte chaque année d'une contribution financière substantielle à l'assainissement de son passé.

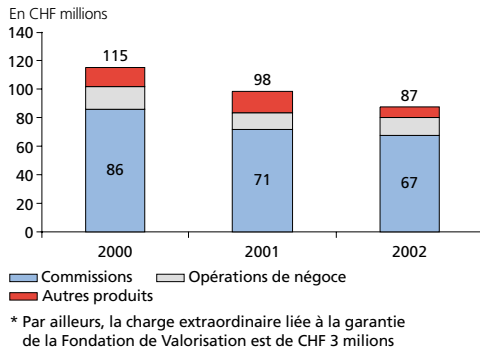
Marge d'intérêts en hausse malgré la baisse des taux



Coût du passif à nouveau au niveau des banques cantonales

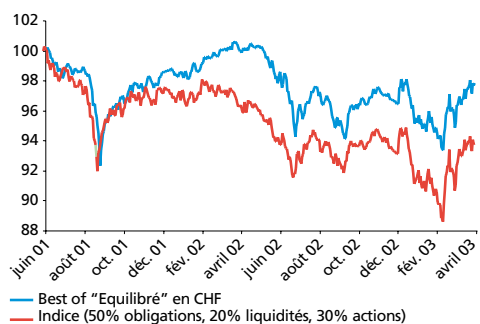
On note aussi que les autres revenus ont bien résisté à la crise boursière et que leur potentiel de rebond est intact, ce qui permettra, le moment venu, de profiter de la reprise conjoncturelle. En outre, de nouvelles prestations, par exemple aux entreprises dans le domaine de la maîtrise du risque de taux ou de devise – le **BCGE|Club CFO** – compléteront les revenus hors bilan. Enfin, l'excellente performance de notre gestion de fortune pose les bases de revenus en croissance constante dans un domaine prometteur.

Résistance des autres revenus en dépit des marchés



On constate dès lors que, si les possibilités de croissance sont limitées par la mission légale de la Banque et par l'adoption d'une politique de risque défensive, la compétitivité des prestations et une organisation commerciale fondée sur une approche personnalisée permettent toutefois de tabler sur une croissance régulière des revenus.

Croissance des commissions de mandats de gestion, aussi grâce à leur performance

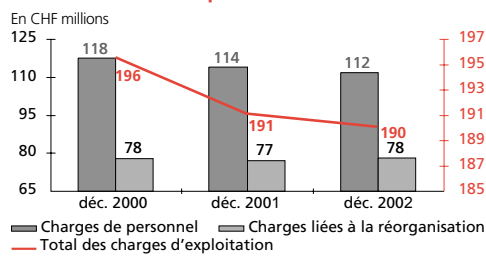


Solide capacité bénéficiaire

A une perspective de croissance modérée doit répondre une discipline stricte sur le plan des coûts. L'amélioration de la productivité est d'ores et déjà perceptible. Avec la disparition des coûts liés à la crise passée, le cash flow pourra être de plus en plus orienté vers l'augmentation de la valeur de l'entreprise, plutôt que vers sa correction. Les synergies à l'intérieur du Groupe commencent à porter leurs fruits. Un

rapprochement logistique complet avec la Banque Anker prend forme. La politique de placement unique étant devenue une réalité, celle des produits et des prix ainsi que les opérations de marketing sont traitées désormais à l'échelle du Groupe.

Maîtrise des coûts opérationnels



La baisse des coûts opérationnels de 0,6% alors même que nombreux chantiers de modernisation sont ouverts a illustré, en 2002, une première démonstration de la discipline en matière de coûts. Cette performance est d'autant plus remarquable que les frais liés aux problèmes judiciaires étaient élevés – 2 millions de francs pour nos avocats externes – et que la Banque s'est acquittée d'un paiement de 3 millions de francs à l'Etat de Genève au titre de la rémunération de la caution simple de ce dernier sur les prêts à la Fondation de valorisation.

La capacité bénéficiaire est donc indiscutable. Les coûts opérationnels sont en baisse, sans préteriter pour autant un niveau d'investissement élevé pour le futur. Le développement de l'actionnariat et le nouveau mode de financement d'Unicile contribuent à cette dynamisation dont nous attendons une efficacité accrue. La Banque Cantonale de Genève dispose donc d'une solide capacité de cash flow permettant un autofinancement croissant et débouchant sur une capacité distributive dans quelques années.

L'image de l'institution s'est totalement transformée

Dans le public genevois, la Banque dispose d'une excellente image, comme en témoigne une récente étude

de marché. A cet égard, il est intéressant de noter que la garantie de l'Etat sur les dépôts est appréciée; la Banque s'est acquittée en 2002 de sa rémunération auprès de l'Etat à hauteur de 2,6 millions de francs.

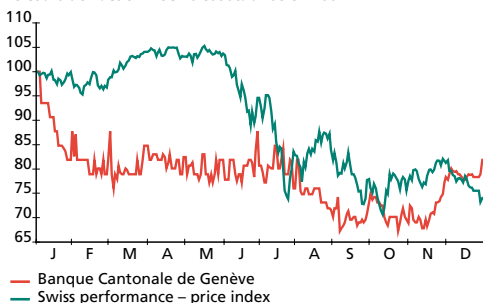
Aux yeux des partenaires financiers, l'image de la Banque s'est totalement transformée au cours des douze derniers mois. Cela est dû notamment au fait que l'institution a recouvré son indépendance en matière de refinancement, ainsi qu'à la confirmation de la notation de qualité de l'Etat et de la Ville de Genève. Ces ratings représentent une composante importante de l'image de la Banque sur les marchés financiers. Dans le cas de la confirmation de la note du Canton, Standard & Poor's a relevé trois points positifs:

- la richesse, la diversification croissante et le dynamisme de l'économie genevoise;
- les bonnes performances financières du Canton, malgré une certaine détérioration en 2002;
- l'effort d'assainissement de la Banque Cantonale de Genève."

Dans la foulée, relevons que nos performances en gestion de fortune ont valu à la Banque une importante distinction. Par ailleurs, l'amélioration des résultats ainsi qu'une politique d'information déterminée et transparente ont entraîné une normalisation de l'appréciation que nos partenaires institutionnels et bancaires se faisaient de notre institution.

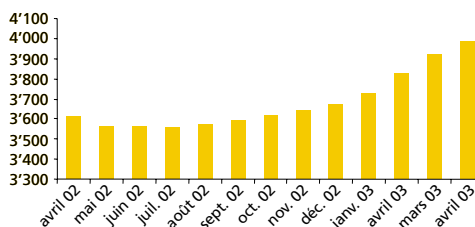
Reconnaissance des marchés financiers

Le cours de l'action BCGE s'est stabilisé en 2002



Du point de vue de l'actionariat, la situation a aussi évolué favorablement. Le cours de l'action s'est stabilisé bien qu'à un niveau relativement faible, il est vrai, puisqu'il se situe en dessous de la valeur comptable. Parmi les facteurs ayant pesé sur le cours, notons entre autres la sortie de quelques institutionnels contraints par les marchés boursiers d'investir dans des sociétés de haut rating ou comprises dans le SMI, ainsi que l'escompte découlant des effets attendus de l'engagement que la Banque a pris d'utiliser une partie de ses bénéfices distribuables pour rembourser l'Etat des frais de fonctionnement de la Fondation de Valorisation.

Le nombre d'actionnaires a augmenté entre avril 2002 et 2003



En revanche, la popularisation de l'action par le biais de **BCGE|Avantage service** qui postule le partenariat banque-client et l'amélioration progressive de la valeur de l'entreprise, soutiendra le cours de l'action à plus long terme. On assiste à une augmentation réjouissante du nombre d'actionnaires qui sont devenus "membres du Club" sans pour autant courir de risques importants liés à des positions trop importantes.

Du tableau que nous venons d'esquisser à grands traits, il se dégage pour la Banque Cantonale de Genève des perspectives et des chances de succès encourageantes que nous résumerons en citant cette maxime tirée du Rapport du Grand conseil sur la Constitution de 1847: "Notre véritable nationalité c'est d'être sans cesse en avant".

**Membres du Groupe
Banque Cantonale de Genève**

Banque Cantonale de Genève SA
17, Quai de l'Île
CH – 1204 Genève
Tél: +41 (0)22 317 27 27
www.bcge.ch

Synchrony Asset Management SA (SAM)
7, Rue du Mont-Blanc
CH – 1201 Genève
Tél: +41 (0)22 909 75 75
www.synchrony.ch

Banque Anker SA
50, Avenue de la Gare
CP 159
CH – 1001 Lausanne
Tél: +41 (0)21 321 07 07

Banque Anker SA
19, Lintheschergasse
CH – 8001 Zurich
Tél: +41 (0)1 224 65 65
www.ankerbank.ch

Banque Anker SA
1a, Riva Caccia
CH – 6900 Lugano
Tél: +41 (0)91 985 90 50

**Banque Cantonale de Genève
(France) SA**
20, Place Louis Pradel
F – 69001 Lyon
Tél: +33 (0)4 72 07 31 50
www.bcgef.fr



**Banque Cantonale
de Genève**