



30 avril 2002

Dossier de presse

CORTAL (GROUPE BNP PARIBAS) ACQUIERT CONSORS

- **CREATION DU 1^{ER} COURTIER SPECIALISTE DE L'EPARGNE DES PARTICULIERS EN EUROPE**
 - **UN PROJET INDUSTRIEL CREATEUR DE VALEUR**
 - **UNE TRANSACTION REALISEE A DES CONDITIONS FINANCIERES ATTRACTIVES**

Le Groupe BNP Paribas et sa filiale Cortal ont conclu, le 29 avril 2002, un accord avec SchmidtBank, actionnaire majoritaire de Consors, prévoyant l'acquisition pour 287 millions d'euros des 66,43% détenus par SchmidtBank dans Consors. Une offre publique sera lancée sur la part de Consors détenue par les actionnaires minoritaires. En cas de rachat de 100% des minoritaires et compte tenu de la réglementation allemande des offres publiques, le prix pour 100% de Consors serait de 485 millions d'euros, soit 857 euros par compte. La réalisation effective de cette acquisition est soumise à l'approbation des autorités bancaires allemandes.

Création du 1^{er} courtier européen spécialiste de l'épargne des particuliers : 1,2 millions de clients et 14 milliards d'euros d'actifs gérés

L'acquisition de Consors et son rapprochement avec Cortal va donner naissance au 1^{er} courtier européen spécialiste de l'épargne des particuliers et renforcer le leadership de BNP Paribas en Europe dans les services financiers spécialisés. Elle permet à Cortal d'acquérir d'emblée une position de leader en Allemagne, 1^{er} marché de la zone euro pour l'épargne des particuliers, par sa taille et son potentiel de croissance.

Cortal et Consors couvrent les principaux marchés européens pour l'épargne des particuliers avec une présence locale dans 7 pays : en Allemagne et en France, les 2 principaux marchés d'épargne de la zone euro où les 2 sociétés occupent respectivement une position de leader, en Belgique, au Luxembourg, en Italie, Suisse et Espagne.

Cortal et Consors auraient représenté, fin 2001, près de 1,2 millions de clients gérés — dont 630 000 provenant de Cortal et 566 000 de Consors —, et 14 milliards d'euros d'actifs gérés, issus pour moitié de chacun des 2 partenaires. Le produit net bancaire combiné pro-forma 2001 de Cortal+Consors représente 268 millions d'euros en 2001, devant ses principaux concurrents Comdirect (165 millions €) et DAB (123 millions €).

LE PROJET INDUSTRIEL CORTAL + CONSORS

Tirer parti de la position de leader sur un marché européen à fort potentiel

L'ensemble Cortal+Consors entend tirer pleinement parti de sa position de leader sur un marché européen à fort potentiel. Celle-ci permettra de **générer des économies d'échelle** en matière de coûts et favorisera **l'acquisition de nouveaux clients à moindre frais**, en capitalisant sur une notoriété accrue.

La nouvelle entreprise Cortal+Consors vise un objectif : conjuguer rentabilité, croissance et qualité de service au client. La création d'un acteur rentable en période de conjoncture boursière médiocre doit permettre de bénéficier d'un potentiel additionnel de création de valeur dès la reprise des marchés financiers.

Pour atteindre cet objectif, le projet industriel s'appuie sur les **forces complémentaires** de Cortal et de Consors. Outre les complémentarités géographiques, Cortal et Consors se complètent du point de vue de :

- leur compétence clients : savoir faire avec les *smart investors*¹ pour Cortal, savoir faire avec les *traders actifs* de Consors,
- la gamme de produits et de services offerts : offre globale d'épargne pour Cortal, services de haute technologie sur la bourse pour Consors,
- leurs canaux de distribution : expérience validée de Cortal dans la vente par téléphone et via des conseillers financiers indépendants (IFA's), savoir faire dans la vente en ligne pour Consors.

¹ Clients détenteurs de produits d'épargne (produits court terme, fonds collectifs et assurance-vie)

Cortal et Consors développeront également la distribution de fonds collectifs et accroîtront le niveau des actifs gérés, afin de réduire la sensibilité du métier à l'environnement boursier.

En Europe, la rationalisation du dispositif comprendra notamment :

- la mise en place de plates-formes informatiques communes,
- le rapprochement des sociétés dans les pays où les 2 entreprises sont implantées,
- une marque unique. En attendant que soient conduites à l'échelle européenne les études nécessaires à la définition de cette marque, le nouveau groupe portera le nom de **CortalConsors**.

La mise en œuvre du rapprochement de Cortal et Consors bénéficiera des contacts anciens et approfondis entre les managements de Cortal et de Consors, et du savoir-faire de BNP Paribas dans ce domaine. Quatre principes d'intégration ont été retenus : la transparence, la concertation, l'équité et la responsabilité. Un calendrier de rapprochement précis et rapide a été défini : 2 semaines (nominations des N), 2 mois (nominations des N-1 et organisation des groupes de travail), 2 trimestres (groupes de travail), puis mise en œuvre du projet industriel.

L'ensemble Cortal+Consors est placé sous l'autorité d'Olivier Le Grand, Président du Directoire de Cortal.

Des synergies de coûts et de revenus significatives

Le projet industriel Cortal + Consors vise :

- 25 milliards d'euros d'actifs gérés en 2005,
- des synergies de 53 millions d'euros la même année.

Il intègre un total de 60 millions d'euros de coûts de restructuration répartis sur les années 2002, 2003 et 2004.

Grâce à la rationalisation du dispositif européen de Cortal et de Consors, les **synergies de coûts** s'élèvent à 38 millions d'euros en 2005, soit 10% de la base de coûts combinée des 2 sociétés en 2001. Les synergies de coûts sont issues de l'accentuation du programme « Fit For Future » engagé par Consors en 2001 en Allemagne, d'économies d'échelle sur les budgets marketing et les frais de gestion, de la mise en place à terme de plates-formes informatiques communes en back et middle-offices et sur Internet.

Par ailleurs, le développement de la distribution de fonds collectifs, la croissance des actifs gérés et l'optimisation des politiques de prix doivent permettre de dégager 15 millions d'euros de **synergies de revenus** en 2005, soit 6% de la base de revenus combinée 2001.

Ces synergies de revenus concernent en particulier l'Allemagne et la France. Seuls 13% des clients de Consors Allemagne détiennent actuellement des fonds collectifs, à comparer à 60% pour Cortal France.

UNE TRANSACTION REALISEE A DES CONDITIONS FINANCIERES ATTRACTIVES : 857 EUROS PAR COMPTE

Le montant de l'achat des 66,43% de Consors détenus par SchmidtBank est de 287 millions d'euros, payés en espèces et financés sur les ressources existantes de BNP Paribas.

Une offre publique sera lancée sur la part de Consors détenue par les actionnaires minoritaires, dans un délai de 4 semaines suivant l'annonce. Compte tenu de la réglementation allemande, cette offre publique se fera sur la base de la moyenne pondérée des cours des 3 derniers mois boursiers précédant l'annonce, soit, à titre indicatif, 12,4 euros par action à la clôture du 26 avril. En cas de rachat de 100% des minoritaires, le prix indicatif pour 100% de Consors serait de 485 millions d'euros.

Ce prix d'acquisition équivaut à 857 euros par compte de client, soit un prix attractif par rapport aux multiples boursiers actuels des autres principaux courtiers en ligne. Ainsi, sur la base des capitalisations boursières moyennes au cours des 3 mois précédant le 26 avril, la valorisation par compte de Charles Schwab, leader mondial du secteur, ressort à 2 630 euros, celle de Comdirect à 2 030 €, celle de DAB à 1 390 €, celle de E* Trade à 870 €.

L'opération d'acquisition sera relative sur le bénéfice par action de BNP Paribas dès 2003 avant amortissement des survaleurs et à partir de 2004 après amortissement des survaleurs.

CARACTERISTIQUES DE LA TRANSACTION

Schmidtbank pourrait bénéficier, de manière limitée, d'un ajustement de prix à la hausse, suite à une correction de l'actif net de Consors et/ou en fonction du PNB de Consors Espagne. BNP Paribas a par ailleurs l'intention de céder la participation de 53% de Consors dans Berliner Effektengesellschaft AG, filiale de courtage traditionnel en bourse de Berlin.

Organisée sous la supervision conjointe de BNP Paribas et de Schmidtbank, cette cession pourra donner lieu à un complément de prix pour Schmidtbank. BNP Paribas ne lancera pas d'offre publique sur les minoritaires de BEG.

Le montant total payé à Schmidtbank, compte tenu de ces ajustements et complément de prix éventuels, ne pourra en aucun cas résulter en un montant par action supérieur au montant par action offert aux actionnaires minoritaires dans le cadre de l'offre publique. BNP Paribas a été conseillé par BNP Paribas Corporate Finance et Schroder Salomon Smith Barney.

UNE ETAPE CLE DANS LE RENFORCEMENT DU LEADERSHIP EUROPEEN DE BNP PARIBAS DANS LES SERVICES FINANCIERS SPECIALISES

Le développement du pôle Services Financiers Spécialisés constitue l'un des axes stratégiques du projet industriel de BNP Paribas et doit permettre d'assurer la croissance des résultats pour les années futures. Avec l'ensemble Cortal-Consors, 1^{er} spécialiste européen de l'épargne des particuliers, Cetelem, N°1 européen du crédit à la consommation, Arval-PHH, N°1 européen de la location longue durée – gestion de flottes automobiles, BNP Paribas Lease Group, N°1 européen du leasing mobilier, BNP Paribas dispose d'une position de leader dans les services financiers spécialisés en Europe et compte 15 millions de clients particuliers sur ce continent.

* * *

CONSORS : LEADER DU COURTAGE EN LIGNE EN ALLEMAGNE

Créé en 1994, Consors est en Allemagne le 2^{ème} courtier en ligne par le produit net bancaire (€ 118,8 millions en 2001), le nombre de transactions (6,1 millions en 2001) et le nombre de comptes (500 000 fin 2001), le 3^{ème} en termes d'actifs gérés (6,3 milliards € fin 2001).

Désigné meilleur *Online Broker* par le magazine allemand Börse Online en février 2002, pour la deuxième fois depuis 1999, Consors dispose d'une clientèle dynamique et en croissance. Ainsi, les clients de Consors sont les plus actifs en bourse relativement à ceux de ses principaux concurrents : ils ont, en 2001, passé en moyenne 12,4 transactions en bourse. Malgré la dégradation de la conjoncture financière, le nombre de clients de Consors en Allemagne a augmenté de 30 000 en 2001.

Reconnu pour sa forte tradition d'innovation technologique et son offre de produits et de services pour les investisseurs les plus sophistiqués, Consors s'appuie sur une architecture de systèmes d'information performante et dispose d'un important capital technologique propre : outil *middleware* de pointe, large ensemble de services multicanal (PDA, mobile, etc.), applications propriétaires.

A l'instar des autres courtiers, Consors a enregistré en 2001 une dégradation de son activité commerciale et de son résultat. Le résultat net (part du groupe) a atteint un déficit de – 125,5 millions d'euros l'an dernier, dont –30,5 millions d'euros issus de l'activité de courtage en ligne en Allemagne. Devant cette dégradation, Consors a engagé de premières réductions de coûts (dépenses marketing, frais de personnel et développements informatiques) à travers son programme « Fit For Future », dont le plein effet jouera à partir de 2002.

En fin d'année 2001, période au cours de laquelle la défaillance de Schmidtbank, actionnaire majoritaire de Consors, s'est ajoutée à la mauvaise conjoncture boursière, les clients de Consors sont demeurés les plus actifs du marché, permettant une croissance de sa part de marché.

* * *

CORTAL : UN MODELE ECONOMIQUE EQUILIBRE ET RENTABLE

Cortal développe une offre globale d'épargne pour répondre aux principaux besoins d'épargne des particuliers : produits court terme, fonds collectifs, actions en direct, assurance-vie. Cette large gamme lui permet de disposer de deux sources de revenus complémentaires : des recettes sur actifs gérés et des recettes sur transactions.

Moins dépendantes de la conjoncture boursière que les recettes sur transactions, les recettes sur actifs gérés ont constitué 62% de l'ensemble des revenus de Cortal en 2001, à comparer à 50% en 2000. Près de 80% des actifs gérés sont en effet constitués de placements hors actions en direct, ce qui situe Cortal au 1^{er} rang des courtiers européens par le montant des actifs gérés hors actions en direct (5,6 milliards € sur un total de 7,1 milliards € d'actifs gérés).

Ce modèle de développement équilibré, conjugué à la réactivité des équipes de Cortal, a permis à Cortal d'être rentable en 2001, comme chaque année depuis 1989. Le résultat avant impôt s'est élevé à 7,7 millions d'euros l'an dernier, soit un rendement des fonds propres avant impôts de 16%. En moyenne, Cortal a dégagé une rentabilité avant impôts de 26% par an au cours des 10 dernières années.

* * *

CONTACTS

BNP Paribas :

Michèle Sicard

Tel : +33 1 40 14 70 61

e-mail : michele.sicard@bnpparibas.com

Agathe Heinrich

Tel : + 331 42 98 15 91

e-mail : agathe.heinrich@bnpparibas.com

Carine Lauru

Tel : + 33 1 40 14 65 16

e-mail : carine.lauru@bnpparibas.com

Henri de Clisson

Tel : + 33 1 40 14 65 14

e-mail : henri.declisson@bnpparibas.com

Cortal :

Juliette Brisac

Tel : +33 1 47 38 84 04

e-mail : juliette.brisac@cortal.fr

Tiina Sounela

Tel : +33 1 47 38 59 36

e-mail : tiina.sounela@cortal.fr

Consors:

Simone Stein

Telefon: +49 911 369 51 37

E-Mail: kommunikation@consors.de