

RAPPORT ANNUEL 2004

Banque Générale du Luxembourg

Société anonyme, 50, avenue J.F. Kennedy L-2951 Luxembourg R.C. Luxembourg B 6481

TABLE DES MATIÈRES

LES CHIFFRES CLÉS	7
LES ORGANES DE LA BANQUE AU 31 DÉCEMBRE 2004	8
RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	13
- Message des présidents	15
- Rapport de gestion consolidé	17
- Rapport de gestion non consolidé	33
LES COMPTES CONSOLIDÉS DE LA BANQUE EN 2004	41
- Rapport sans réserve du réviseur d'entreprises	43
- Bilan consolidé au 31 décembre 2004	44
- Compte de profits et pertes consolidé au 31 décembre 2004	46
- Annexe aux comptes consolidés	47
LES COMPTES NON CONSOLIDÉS DE LA BANQUE EN 2004	71
- Rapport sans réserve du réviseur d'entreprises	73
- Bilan non consolidé au 31 décembre 2004	74
- Compte de profits et pertes non consolidé au 31 décembre 2004	76
- Annexe aux comptes non consolidés	77
LE CONTACT CENTER ET LES AGENCES DE LA BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG	99
FILIALES, BUSINESS CENTRES DE LA BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG ET AUTRES SOCIÉTÉS DU GROUPE FORTIS ACTIVES AU LUXEMBOURG	102

LES CHIFFRES CLÉS

<i>EUR (millions)</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>%</i>
Bilan et compte de résultat consolidés			
Somme du bilan	36.954,6	34.551,0	-6,5%
Fonds confiés par la clientèle	27.702,2	27.043,6	-2,4%
Fonds propres réglementaires	2.533,4	2.848,8	12,5%
Créances sur la clientèle et crédit-bail	7.437,0	7.600,0	2,2%
Portefeuille de valeurs mobilières	12.924,3	13.710,5	6,1%
Produit net bancaire	783,6	853,0	8,9%
Coûts d'exploitation	418,0	414,9	-0,7%
Résultat net	468,7	460,5	-1,7%
Résultat courant	397,0	460,5	16,0%

Ratings	Moody's	Standard & Poor's	Fitch IBCA
Court terme	P-1	A-1+	F1+
Long terme	Aa3	AA-	AA-
Stabilité intrinsèque	B		A/B

LES ORGANES DE LA BANQUE AU 31 DÉCEMBRE 2004

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Marcel Mart,
ancien président de la Cour des Comptes
des Communautés Européennes, Luxembourg,
président

Gilbert Mittler,
chief financial officer de Fortis, Bruxelles,
vice-président

Jean Meyer,
président du Comité de direction, Oberanven,
administrateur

Paul Meyers,
docteur en droit, Luxembourg,
administrateur

Armand Drews,
représentant du personnel, Luxembourg,
administrateur

Michel Wurth,
économiste, Luxembourg,
administrateur

Joseph Kinsch,
président du Conseil d'administration
d'ARCELOR, Luxembourg,
administrateur

S.A.R. le Prince Guillaume de Luxembourg,
Luxembourg, administrateur

Jean-Claude Gilbertz,
représentant du personnel, Olm,
administrateur

Fernand Gales,
représentant du personnel, Dudelange,
administrateur

Norbert Roos,
représentant du personnel, Pétange,
administrateur

Gabriel Di Letizia,
représentant du personnel, Bergem,
administrateur

Corinne Ludes,
représentant du personnel, Dudelange,
administrateur

Christian Schaack,
administrateur-délégué de Fortis Banque, Canach,
administrateur

Carlo Thill,
vice-président du Comité de direction, Leudelange,
administrateur

Aloyse Schiltz,
représentant du personnel, Aspelt,
administrateur

Joop Feilzer,
membre du Comité exécutif de Fortis, Bruxelles,
administrateur

Robert Scharfe,
membre du Comité de direction, Niederaanven,
administrateur



LE CONSEIL D'ADMINISTRATION (SUITE)

Camille Fohl,
membre du Comité de direction, Garnich,
administrateur

Marc-Yves Blanpain,
président du Conseil d'administration
de Banque MeesPierson BGL S.A., Bruxelles,
administrateur

Paul Wolff,
membre du Comité de direction, Luxembourg,
administrateur

Jacques Godet,
directeur général Corporate Consolidation & Accounting de
Fortis Banque, Bruxelles,
administrateur

Marc Muno,
représentant du personnel, Mensdorf,
administrateur

Michel van Pée,
secrétaire général de Fortis, Bruxelles,
administrateur

PRÉSIDENT HONORAIRE

Georges Arendt,
docteur en droit, Luxembourg

VICE-PRÉSIDENTS HONORAIRES

Xavier Malou,
administrateur honoraire
de la Générale de Banque, Bruxelles

Ferdinand Chaffart,
président honoraire
du Comité de direction
de la Générale de Banque, Bruxelles

LE COMITÉ D'AUDIT

Marcel Mart, président du Conseil d'administration,
président

Michel Wurth, administrateur,
membre

Marc-Yves Blanpain, administrateur,
membre

Michel van Pée, administrateur,
membre

RÉVISEUR EXTERNE

KPMG Audit S.à r.l.
Réviseur d'entreprises

LE COMITÉ DE DIRECTION

Jean Meyer,
président

Carlo Thill,
vice-président

Robert Scharfe,
membre

Camille Fohl,
membre

Paul Wolff,
membre



De gauche à droite: Carlo Thill (vice-président du Comité de direction), Camille Fohl (membre du Comité de direction), Jean Meyer (président du Comité de direction), Robert Scharfe (membre du Comité de direction), Paul Wolff (membre du Comité de direction).



DIRECTEURS

Marc Aguilar,
Fortis Management Team Operations

Jacques Bofferding,
Institutional Banking & Funds

Michel Dauphin,
Information Services

Lucien Ernster,
Organisation

Roland Frising,
Fortis Management Team Private Banking

Jean-Luc Gavray,
Fortis Audit Services

Paul Hayot,
Corporate & Investment Banking

Marc Hentgen,
Réseau des Agences

André Hoffmann,
Affaires Juridiques et Fiscales

Alfons Kirchen,
ALM/Risk Management

Marc Lenert,
Fortis Management Team Operations

Carlo Lessel,
Corporate Control & Accounting

Jean-Louis Margue,
Secrétariat Général

Pascal Massard,
Conseiller Général

Marc Olinger,
Inspection Générale

Jean Pfeiffenschneider,
Développement Régional et Entreprises

Luc Rodesch,
Banque Privée Luxembourg

Karin Schintgen,
Fortis Business Line Private Banking

Kik Schneider,
Marketing & Coordination Commerciale

Thierry Schuman,
Ressources Humaines et Développement Professionnel

Anthony Smith-Meyer,
Fortis Business Line Merchant Banking

Jean Thill,
Global Markets

Pierre Weins,
Crédits



MESSAGE DES PRÉSIDENTS

D'excellents résultats

Dans un contexte économique encore difficile, mais dans un environnement boursier en partie plus favorable, la Banque Générale du Luxembourg pourra présenter pour l'exercice 2004 des résultats excellents à plus d'un titre.

Des revenus en belle croissance et une bonne maîtrise des coûts d'exploitation sont à la base d'un résultat d'exploitation en progression importante tant par rapport à l'exercice 2003 que par rapport aux budgets prévisionnels.

Cette excellente performance opérationnelle - également remarquable dans le contexte du groupe Fortis que dans le contexte de la place financière du Luxembourg - est le fruit d'une gestion efficace des opportunités du marché et d'un engagement incessant des femmes et des hommes qui sont au service de la banque, qui en font sa richesse et qui personnalisent son image vers l'extérieur, vers le client. C'est donc à nos collaborateurs, à travers les métiers dans lesquels ils sont actifs, que nous adressons nos plus vifs remerciements.

Les différentes amnisties fiscales lancées dans nos pays avoisinants n'ont en fin de compte eu qu'un faible impact sur les résultats de la banque, laquelle a pu profiter du fait d'avoir des activités dans des métiers et avec des clientèles suffisamment diversifiés.

Une expertise reconnue

Face à ses clients, la banque a su montrer son expertise dans des domaines variés devenant ainsi au fil des ans « la » référence à Luxembourg.

Pionnière dans le domaine des packages de services bancaires, où elle s'adresse au client dans une optique d'offre globale plutôt que de juxtaposition de produits isolés, la banque a encore innové avec son package « easihome » en combinant des produits d'assurance et d'épargne avec son offre de prêt hypothécaire.

Pionnière dans son approche Grande Région, où elle accompagne - au delà des frontières du pays - les entreprises et entrepreneurs qui sont actifs dans les marchés allemands et français avoisinants, la banque a complété la mise en place d'un réseau commercial à destination des entreprises de taille moyenne par l'ouverture d'un Business Center à Metz après celui de Sarrebruck en 2003 et Trèves en 2002.

Pionnière aussi avec le groupe Fortis dans certains domaines de la bancassurance, la banque offre depuis quelques années une combinaison d'approches et de produits qui permet de fournir au client une panoplie plus large de solutions à ses besoins.

A chaque fois, c'est l'expertise des spécialistes de la banque à Luxembourg - combinée de façon fructifiante avec le potentiel et la dimension du groupe Fortis - qui amène le plus et qui permet de faire la différence.

C'est d'ailleurs dans cette même optique que doit être vu le prometteur projet du groupe de faire de Luxembourg le centre stratégique pour les activités de leasing du groupe. Fortis Lease Group S.A., filiale à 100% de la Banque Générale du Luxembourg sera ainsi la rampe de lancement d'un ambitieux programme de développement paneuropéen pour le leasing, une activité aux perspectives prometteuses, notamment par rapport aux formes de crédits classiques.

Confiance dans l'avenir

Forte de ses résultats financiers, forte de son positionnement auprès d'une clientèle de qualité et diversifiée, la banque affrontera les défis à venir d'un pas ferme et avec confiance.

Dans la foulée de l'arrivée à la tête de Fortis du nouveau CEO, Jean-Paul Votron, tous les métiers ont développé des projets de croissance ambitieux dans lesquels les activités luxembourgeoises jouent un rôle important.

L'introduction à partir du deuxième semestre 2005 de la retenue à la source européenne sur les revenus d'intérêts des clients non résidents modifiera sans doute l'environnement dans lequel opérera la banque par rapport à cette clientèle.

La qualité de l'accueil et du service, et plus particulièrement la qualité de la communication avec le client, permettront à la banque d'être à la hauteur des exigences et des attentes de sa clientèle dans tous les domaines de son activité.

Les investissements réalisés de façon régulière dans les infrastructures et les outils de travail tout comme les programmes de formation continue de nos collaborateurs porteront leurs fruits dans un environnement de concurrence plus élevée.

L'ambition commune des équipes de la banque de faire la différence, leur recherche continue de l'excellence professionnelle et personnelle nous inspirent confiance: la banque est prête pour les défis de l'avenir.

Jean Meyer
président du Comité de direction

Marcel Mart
président du Conseil d'administration



Marcel Mart, président du Conseil d'administration. Jean Meyer, président du Comité de direction.

RAPPORT DE GESTION CONSOLIDÉ

BILAN

La *somme du bilan* de la Banque Générale du Luxembourg (« la banque ») s'élève à 34.551,3 millions d'euros au 31 décembre 2004, soit une diminution de 6,5% comparé au 31 décembre de l'année précédente.

Cette diminution de la somme bilantaire s'explique tout d'abord par la mise en place de la *Single Legal Booking Entity* (SLBE) dans le cadre de la réorganisation des activités des Salles de Marchés du groupe Fortis qui a conduit à renouveler certaines opérations venues à échéance dans les livres de Fortis Banque et qui figuraient auparavant dans ceux de la banque.

Elle résulte ensuite de la réorganisation des activités Trust entamée en 2003 qui a engendré l'exclusion du périmètre de consolidation de la banque à partir du mois d'octobre 2004 des sociétés Trust à Luxembourg, en Suisse et à Guernesey.

Les *fonds confiés par la clientèle* représentent avec 78,3% la source de refinancement la plus importante de la banque. Leur diminution de 2,4% par rapport à l'année dernière s'explique par l'échéance d'emprunts à court terme auprès d'investisseurs institutionnels, alors que l'impact provenant de la déconsolidation des sociétés Trust a été neutralisé par l'émission d'un emprunt à long terme à taux avantageux.

En cas d'approbation de la répartition bénéficiaire par l'Assemblée générale du 7 avril 2005, le *Risk Asset Ratio* de la banque s'établira à 17,5% au 31 décembre 2004. La nouvelle amélioration du ratio de solvabilité résulte essentiellement du renforcement des fonds propres de la banque consécutive à la répartition bénéficiaire de l'exercice 2004 qui devrait permettre à la banque de maintenir, après l'intégration des sociétés de leasing du groupe Fortis, un ratio très favorable et supérieur à 12% en 2005.

A l'actif du bilan, les *créances sur établissements de crédit* ont diminué de près de 2 milliards d'euros en raison principalement de l'exclusion du périmètre de consolidation de MeesPierson (C.I.) Ltd.



La banque a privilégié par ailleurs l'investissement en *obligations et valeurs mobilières à revenu fixe* au détriment des placements inter-bancaires à court terme.

L'augmentation de 6,1% des *opérations de crédit-bail* témoigne de l'attrait grandissant que rencontre ce type de financement auprès de la clientèle. Les *crédits classiques* consentis sous la forme de crédits immobiliers et d'investissement professionnels ont également connu un succès important avec une progression de 15,2% en moyenne par rapport à l'année dernière.

COMPTE DE RÉSULTAT

Le *produit net bancaire* est en croissance de 8,9% et traduit ainsi l'augmentation de l'ensemble des sources principales de revenus de la banque, à savoir les produits nets d'intérêts, les revenus de valeurs mobilières, les produits nets de commissions et le résultat provenant d'opérations financières. A périmètre pro forma, donc en neutralisant l'impact provenant des changements de périmètre de consolidation, la progression du produit net bancaire serait même de 11,2%.

Les *produits nets d'intérêts*, qui constituent traditionnellement la source de revenus la plus importante de la banque, se trouvent en augmentation de 4,5% par rapport à l'exercice précédent. Cette performance record a été soutenue par le bon développement des crédits accordés à la clientèle ainsi que par de bonnes opportunités de réinvestissement en 2004 des fonds collectés à des taux plus attractifs.

L'augmentation de 26,5 millions d'euros des *revenus de valeurs mobilières* s'explique avant tout par la forte croissance du résultat de mise en équivalence de BG Ré S.A. consécutive à la réalisation d'importantes plus-values.

Les *produits nets de commissions* ont augmenté de 6% depuis l'année dernière et témoignent ainsi de la nouvelle croissance des activités de la banque après deux années successives de baisse enregistrées au niveau de ce poste. Cette croissance a comme origines, d'une part, la hausse importante des commissions perçues dans le cadre de la SLBE et, d'autre part, la reprise des marchés financiers qui a conduit à une activité plus soutenue en matière d'ordres de bourse et qui a par ailleurs généré des commissions supplémentaires liées aux performances réalisées dans le cadre de la gestion patrimoniale au profit de la clientèle Banque privée. Notons également dans ce contexte que la commercialisation plus poussée des produits d'assurance et des formules de packages destinés à la clientèle a aussi contribué à cet excellent résultat.

Le *résultat provenant d'opérations financières* s'est établi à 40,4 millions d'euros en augmentation de 20,6% par rapport à l'exercice 2003.

Le poste *autres produits d'exploitation* est en recul de 59,4 millions d'euros en raison de l'enregistrement en 2003 de la plus-value non-récurrente qui provenait de la réorganisation des activités d'Asset Management à Luxembourg.

Les *coûts d'exploitation* qui regroupent les frais généraux administratifs et les charges d'amortissement affichent une réduction de 0,7%. En neutralisant cependant l'impact des changements du périmètre de consolidation, les coûts d'exploitation se trouvent en augmentation de 3,2% ou 13,4 millions d'euros comparé à l'exercice précédent, et ce en dépit de la poursuite d'une politique stricte en matière de contrôle des coûts.

Cette augmentation à périmètre pro forma s'explique au niveau des *frais de personnel* par les augmentations de salaires accordées par la banque ou prévues par la convention collective ainsi que l'impact de l'échéance de tranches indiciaires. L'effectif employé, hors sociétés Trust, s'est maintenu quasiment au niveau de l'année dernière. La banque est restée active durant toute l'année sur le marché de l'emploi en procédant au remplacement des postes devenus vacants.

La banque a procédé par ailleurs aux investissements nécessaires au développement de ses activités et à la réalisation des projets requis par les changements de réglementation bancaire tels que l'introduction d'une retenue à la source, ainsi que la mise en place des nouvelles normes comptables (IFRS) et d'exigence en fonds propres (Bâle II).

Les postes de *provisions et corrections de valeur* renseignent, comme en 2003, d'importantes extournes provenant du remboursement d'engagements affectés d'un risque souverain



ainsi que la réduction d'encours sur des risques sectoriels précédemment provisionnés. La banque a toutefois maintenu sa politique prudente en matière de couverture des risques.

La *charge fiscale*, qui s'élève à 113,6 millions d'euros pour l'exercice 2004, est en léger recul de 3,2% par rapport à l'année dernière, en ligne avec l'évolution du résultat avant impôts de la banque.

Le *résultat net (part du groupe)* s'établit finalement à 460,5 millions d'euros, soit une régression limitée à 1,7% ou 8,1 millions d'euros par rapport à l'exercice 2003 qui avait enregistré une plus-value exceptionnelle de 71,7 millions d'euros dans le cadre de la réorganisation des activités d'Asset Management du groupe à Luxembourg.

En faisant abstraction de cet élément non-récurrent, il en découle une croissance du résultat courant de 63,5 millions d'euros ou 16%.

SUIVI DES RISQUES DE TAUX D'INTÉRÊT CONSOLIDÉS

Les risques de taux d'intérêt consolidés sont suivis par l'entité ALM-Risk Management de la banque.

Outre les outils de reporting de leurs opérations vers la banque, les filiales Sade S.A., EuroLease Factor S.A. et Banque MeesPierson BGL S.A. disposent aussi de systèmes d'analyse leur permettant un suivi interne de leurs risques.

L'exposition de la banque aux risques de taux d'intérêt fait l'objet de

plusieurs limites en valeur et en revenus. Ces limites portent tant sur les risques de taux d'intérêt consolidés que sur les risques « locaux » des filiales. La durée des fonds propres consolidée est limitée à 8 années et se situe à 4,61 années au 31 décembre 2004.

Les principes de gestion des risques de taux d'intérêt, commentés dans la section non-consolidée du présent rapport de gestion, s'appliquent également aux risques de taux d'intérêt consolidés de la banque. L'exposition consolidée de la banque ainsi que la situation des filiales font l'objet d'un examen attentif et régulier par le Comité ALCO (Asset & Liability Committee) de la banque.

LES ACTIVITÉS DE LA BANQUE AU SEIN DE FORTIS

Pour stimuler la croissance interne, les différents métiers de la banque ont adopté chacun une série de *Growth Initiatives* qui guideront le développement des activités dans les mois et années à venir. Ces efforts de croissance interne vont de pair avec la recherche d'opportunités de croissance externe dans divers domaines.

Network Banking

Retail Banking

Malgré un environnement économique général toujours peu favorable en 2004, l'activité des crédits aux particuliers a connu une croissance supérieure à 10%. Cette croissance est essentiellement due à l'activité des crédits à la consommation et hypothécaires à la clientèle privée ainsi qu'aux crédits d'investissement à la clientèle professionnelle.

Les départs de clients, ainsi que les avoirs concernés, dans le cadre des amnisties fiscales allemande et belge, sont restés limités, alors que de nombreux clients sont venus s'informer dans le réseau avant de prendre leur décision. Les transferts opérés ont été compensés par l'arrivée de nouveaux clients, si bien que le fonds de commerce de la clientèle provenant de ces pays n'a été que très faiblement touché.

Dans le cadre de son approche commerciale résolument orientée clients, la banque a mis en place au sein de Retail Banking un Contact Center avec pour mission de prendre en charge les demandes d'information de la clientèle et d'en assurer un suivi de haute qualité. Ainsi, le client dispose d'un canal supplémentaire pour accéder facilement par téléphone, email ou fax à l'information.

Au niveau de l'offre de la banque à destination de la clientèle Personal Banking, les offres Global Invest,

Global Invest active et notamment la formule Global Invest comfort s'adressant au client qui souhaite déléguer la gestion de ses avoirs à des spécialistes via un mandat de gestion profilé construit sur une sélection des meilleurs fonds du marché, ont connu un succès grandissant en 2004. Conçues pour couvrir les différents besoins et profils d'investisseurs, ces formules « tout en un » combinent de nombreux services et produits pour la gestion financière. En septembre 2004, les packages Global Invest se sont enrichis de la carte American Express Gold. Sans aucun frais supplémentaire pour le client, cette carte fait désormais partie intégrante des trois formules Global Invest et chaque client peut ainsi bénéficier de tous les avantages qui y sont liés.

La commercialisation des formules Global Pro et Global Pro+ s'est poursuivie et a été étendue avec succès auprès de la clientèle professionnelle au cours de l'exercice 2004. Ces formules *all-in-one* composées d'un ensemble de services spécifiquement combinés permettent de simplifier la gestion quotidienne de l'activité professionnelle des indépendants, professions libérales et autres petites entreprises commerciales.

Dans le domaine du Web et Phone Banking, l'évolution positive s'est poursuivie, permettant à la banque d'accueillir son 100.000^{ème} client en electronic banking en mai 2004.

En début d'année 2004, le site internet de la banque et le Web Banking, outil transactionnel sur internet, ont fait peau neuve.

Création d'un Contact Center au sein de Retail Banking

Le Contact Center, nouvellement mis en place fin 2004, a pour mission de prendre en charge les requêtes d'information des clients et d'en assumer le suivi.

- Il répond, via un point de contact unique, aux demandes ponctuelles d'information des clients (renseignements, demandes/recherches spécifiques sur des opérations, attestations diverses, ...).
- Il assure le traitement de recherches complexes en étroite collaboration avec les différents acteurs concernés.
- Il est en charge de l'alimentation et de la maintenance d'une base de connaissances permettant d'exploiter de façon proactive les informations ainsi recueillies au Contact Center.

Le nouveau site public permet aux clients, qu'ils soient particuliers, professionnels ou institutionnels, de trouver aisément toute l'information qui répond à leurs besoins. Le nouveau Web Banking, facilement accessible et hautement sécurisé offre au client la possibilité de gérer son patrimoine, ses contrats d'assurance, ses crédits et de réaliser ses opérations courantes dans un environnement particulièrement ergonomique.

En juin 2004, la banque a lancé avec succès son nouveau programme jeunes « bglid ». Destiné aux 12/24 ans, la communauté « bglid » offre, en plus d'une série de services bancaires gratuits, de nombreux avantages liés notamment à la téléphonie mobile. Depuis le mois de septembre, « bglid » a connu une augmentation de 36% du nombre de ses adhérents bénéficiant des avantages extrabancaires.

Enfin, en septembre 2004, la banque a commercialisé son prêt immobilier EasiHome. Cette formule inédite *all-in-one* avec des avantages pour toute la famille comporte trois volets: un prêt immobilier à des conditions préférentielles; une assurance solde restant dû avec couverture invalidité et une assurance Multiprotect-habitation de Fortis Luxembourg Assurances; un avantage enfants à savoir que la banque offre à tout enfant né au moment de la souscription EasiHome et à tous les nouveaux-nés durant la période du prêt immobilier un montant de 150 euros par année jusqu'à l'âge de 12 ans, placé sur un compte d'épargne-jeunesse ou un compte d'épargne-logement, où il produira des intérêts.

La Banque Générale du Luxembourg s'adresse aux frontaliers

A travers une brochure entièrement dédiée à sa clientèle frontalière, la banque passe les frontières et propose des produits et services adaptés aux besoins spécifiques des frontaliers belges, français et allemands. Que ce soit dans les domaines du Daily Banking, des crédits ou des assurances, l'offre de la banque est large.

Les packages Global, par exemple, permettent aux frontaliers de régler leurs achats, de faire des virements ou de retirer de l'argent sans se soucier du fait que cela se fasse au Luxembourg ou dans leur pays de résidence.



En 2004, la banque a continué le vaste chantier de modernisation des structures d'accueil de ses agences. Ainsi, dans un souci de garantir un service bancaire de qualité à ses clients, l'agence Remich a déménagé dans de nouveaux locaux et la mise en chantier de l'agence Niederanven a été lancée. Par ailleurs et dans une douzaine de ses agences, la banque a accueilli ses clients à des manifestations et festivités témoignant de la présence active depuis de longues années de ses agences dans leur tissu local respectif.

En collaboration avec Fortis Luxembourg Assurances (FLA), son « partenaire assurance », la banque a conformément à ses intentions, concrétisé en matière de bancassurance de bons résultats pour l'exercice 2004 dépassant globalement les objectifs fixés. Ainsi les « produits vie » et plus particulièrement ceux en unité de compte qui constituent la base de l'offre de gestion patrimoniale globale à destination de la clientèle personal et private, ont le plus largement contribué à ce résultat tant en private banking qu'en retail.

Dans le domaine des produits d'assurance-vie liés à des fonds d'investissement (Optilife), la banque a élargi son offre à destination des clients non-résidents.

La volonté de s'affirmer comme bancassureur majeur de la place financière s'est également traduite en 2004 par des innovations à divers niveaux. Ainsi, le nouveau produit Optikids est venu compléter l'offre

en avril. Cette formule d'assurance originale qui consiste en une épargne régulière à forte valorisation, destinée aux parents qui veulent constituer un capital pour leur enfant, a remporté un succès certain. Optikids intègre une assurance décès qui garantit que l'enfant bénéficiaire jouira, quoi qu'il advienne, du capital convenu à la souscription du contrat d'épargne.

Par ailleurs, la banque s'est engagée avec succès dans la commercialisation d'assurances de la branche « non-vie/IARD » (habitations et responsabilité civile familiale) au travers de la commercialisation d'un package bancaire, ce qui constitue pour elle une nouvelle étape marquante dans son activité de bancassurance et témoigne de sa volonté de renforcer sa collaboration avec son partenaire local FLA.

Commercial Banking

Le métier Commercial Banking exerce ses activités au service de la clientèle Entreprises à travers ses centres d'affaires bancaires ainsi qu'à travers ses filiales Eurolease Factor et Sade, non seulement au Luxembourg, mais aussi en Grande Région.

L'année 2004 a confirmé la première place de la banque comme banquier de référence de la clientèle professionnelle et donné la preuve de sa traditionnelle volonté de rester un acteur-clé dans le cadre du développement économique du pays.

L'approche commerciale caractérisée par une attitude proactive, proche du client et adaptée aux besoins spéci-

ifiques et individuels de ce dernier, est à l'origine du développement continu de sa position de banquier de référence auprès de la clientèle professionnelle. Large gamme de produits proposés intégrant la capacité de suivi européen rendu possible par le groupe Fortis, opérations électroniques, conseils spécialisés, aide à la création et à la transmission d'entreprises sont autant d'initiatives développées par la banque pour satisfaire au mieux les besoins de ce segment de clientèle.

Après l'ouverture d'un business centre à Trèves en septembre 2002 et de bureaux à Sarrebruck en juillet 2003, le business centre de Metz est devenu pleinement opérationnel début mai 2004, marquant ainsi la dernière étape de la stratégie de Fortis Banque et de la banque visant à créer un réseau commercial à destination des entreprises de taille moyenne en Grande Région. Les centres d'affaires à Luxembourg et en Grande Région, de par leur appartenance au vaste réseau européen de plus de 100 centres d'affaires du groupe Fortis dans 11 pays, positionnent la banque en tant que partenaire bancaire privilégié de la clientèle Entreprises à vocation transfrontalière et internationale. Les services dédiés, tels la gestion de trésorerie internationale automatisée, les produits liés au commerce international, ainsi que les produits relatifs à la gestion de taux ou de couverture de change, sont autant d'atouts complémentaires à la présence géographique du groupe, de même que la mise à disposition d'un interlocuteur unique pour la clientèle à dimension internationale.

Eurolease Factor, filiale de la banque active dans le leasing et le factoring à Luxembourg, a conforté sa position de leader dans ces deux domaines d'activités avec des parts de marché très significatives. A l'aube des nouvelles réglementations relatives aux exigences de fonds propres au niveau bancaire (Bâle II), les services de leasing d'Eurolease Factor connaîtront à l'avenir des conditions de développement particulièrement favorables et offrent donc des perspectives dépassant largement la croissance économique du pays.

La Sade (Société Alsacienne de Développement et d'Expansion - SDR), basée à Strasbourg et filiale à 87,76% de la banque, est active dans les métiers de crédit-bail immobilier, de financement à moyen et long terme et de capital-développement.

S'appuyant sur son enracinement de longue date dans le Grand Est de la France et sur sa compétence dans ses différents métiers exercés, le groupe Sade a pu réaliser en 2004 une année des plus exceptionnelles avec un résultat net de 29,3 millions d'euros (+40%). Son offre, complétée par les produits bancaires distribués à travers les centres d'affaires, permet à la banque de se positionner dans le monde des affaires comme un partenaire résolument innovateur et international.

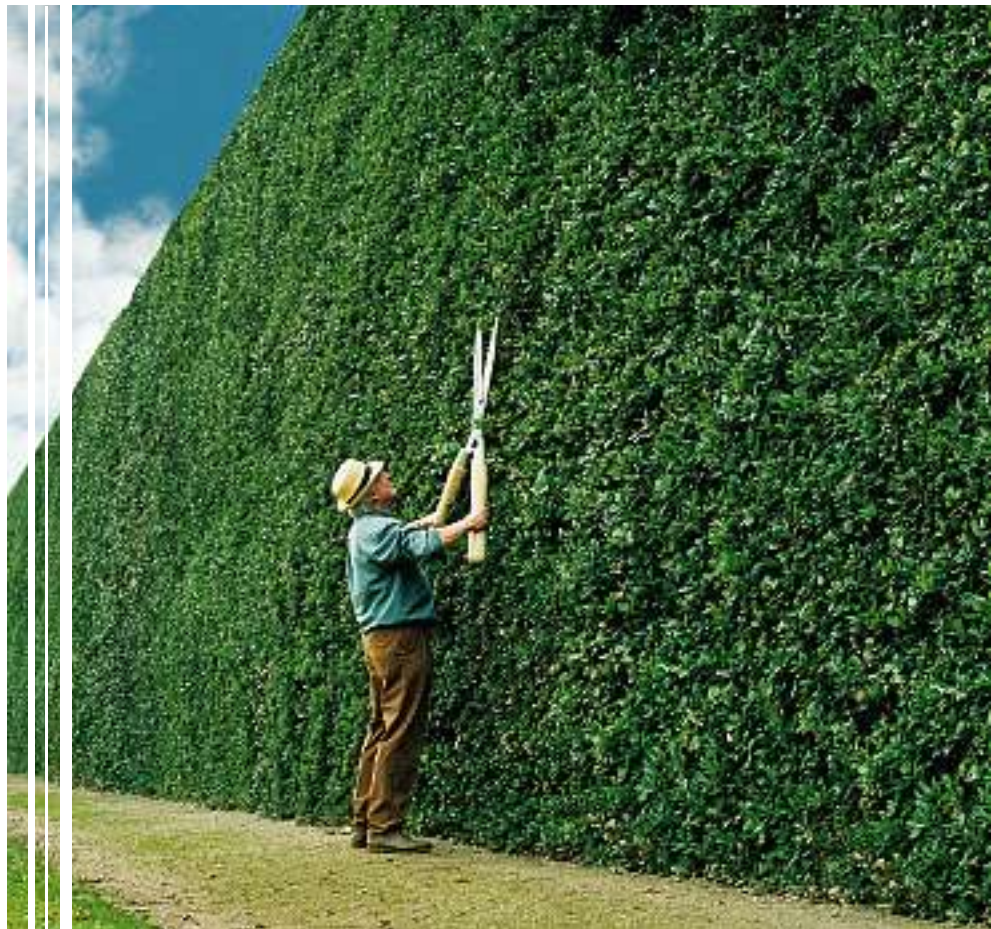
A relever que dans le cadre de sa stratégie qui vise à devenir un acteur majeur sur le marché européen du leasing, le groupe Fortis a décidé en fin d'année de regrouper toutes ses

activités de leasing sous une nouvelle société faitière, Fortis Lease Group S.A., appartenant à 100% à la Banque Générale du Luxembourg.

Un meilleur alignement de la structure juridique et managériale, la gestion des risques, une optimisation du refinancement et une meilleure gestion de la solvabilité des sociétés opérationnelles sont autant de raisons à cette décision. Les activités de gestion centrale de Fortis Lease Group S.A. seront dorénavant exercées à partir du Luxembourg.

La BGL, « Best Bank in Luxembourg » en 2004

En 2004, la Banque Générale du Luxembourg a été désignée une nouvelle fois « Best Bank in Luxembourg » par les trois magazines financiers internationaux, The Banker, EuroMoney et Global Finance. Ces récompenses soulignent la solidité de la banque, une stratégie d'expansion réussie ainsi que le développement de nouveaux produits et services.



Private Banking

Les marchés ont été marqués principalement par la hausse brutale des prix du pétrole et la chute du dollar, mais aussi par la faible volatilité qui a affecté les investissements alternatifs dont les hedge funds et les produits structurés.

Dans le domaine de la gestion de portefeuille, la banque a finalisé en juin la migration du cadre de gestion vers de nouveaux profils de risque. Grâce à la mention désormais explicite de la catégorie « investissements alternatifs » et à la mise en place de bandes de fluctuation élargies permettant une plus grande marge de manoeuvre, la banque dispose désormais d'une meilleure réactivité face aux aléas des marchés. L'accès élargi à la gamme des instruments alternatifs permettra par ailleurs d'améliorer la qualité de la gestion.

L'environnement du métier Private Banking à Luxembourg a été marqué également par la mise en œuvre des amnisties fiscales belge et allemande. Globalement, ces mesures ont eu un impact limité sur le fonds de commerce de la Banque Privée.

Private Banking Luxembourg

Les activités de Private Banking de la banque sont regroupées au sein de la Banque Privée Luxembourg qui comprend également les Centres Private Banking situés à Luxembourg-Gare, Clervaux et Wiltz. Un Centre Private Banking a été ouvert à Ettelbruck au cours du troisième trimestre 2004, les activités du Centre Private Banking

Grevenmacher ayant été transférées vers d'autres entités commerciales de la banque au Luxembourg.

Les investissements dans les programmes de formation destinés à améliorer la qualité des compétences et des services ont été poursuivis en 2004. Les axes de formation confirment les priorités stratégiques retenues depuis plusieurs années: maîtrise de la gamme des produits et services multi-compétences, notamment à travers les différents programmes d'intégration des nouveaux engagés, fiscalité et optimisation patrimoniale, lutte anti-blanchiment.

Sur le plan opérationnel, la centralisation de la gestion des portefeuilles *Private Fund Mandate* (fonds de tiers) a été achevée, permettant ainsi une plus grande rigueur dans la gestion opérationnelle des portefeuilles. D'autre part, un outil de suivi a été instauré en vue de revoir et de régulariser complètement l'ensemble des documents contractuels.

En matière de développement de nouveaux produits, les efforts ont été concentrés sur le lancement de produits d'investissement alternatifs, ceci dans un contexte de taux faibles persistants et de marchés boursiers incertains: au total, 31 produits structurés ont été lancés en 2004, pour un montant de 176 millions d'euros. A noter, l'intérêt des clients pour les produits à maturité variable (« target redemption note », « snowball note ») et les produits obligataires liés à l'évolution d'un panier d'obligations « high yield » (CDO's).

Afin de mettre en œuvre la stratégie de développement sur les nouveaux marchés européens et extra-européens, une nouvelle équipe commerciale spécifiquement dédiée à ces marchés en forte croissance, a été créée. Elle se concentre en priorité sur les marchés de l'Europe centrale, y compris tous les nouveaux pays membres de l'Union européenne, ainsi que de la Turquie et de certains pays scandinaves jusqu'au Moyen-Orient. Cette stratégie de développement se poursuit en étroite collaboration avec les métiers Trust, Commercial Banking, ainsi qu'avec la filiale Banque MeesPierson BGL en Suisse.

Depuis le 1er janvier 2004, les activités du Professional Banking sont rattachées au Private Banking Luxembourg. Le Professional Banking s'adresse aux gestionnaires de patrimoine indépendants qui ont besoin pour une clientèle privée d'une banque dépositaire avec une plate-forme bancaire. Ce transfert permet de regrouper des activités effectuées pour compte d'investisseurs privés et de réaliser davantage de synergies opérationnelles.

Investments

Fortis Investments Luxembourg, à laquelle la banque avait apporté ses activités d'Asset Management en 2003, a poursuivi son développement rapide en 2004, avec un bénéfice après impôts en progression de 83% par rapport à 2003.

L'accroissement des activités de la société témoigne de la réussite de la

décision de restructuration des activités d'Asset Management.

Par ailleurs, Fortis Investment Management Luxembourg S.A. a été agréée avec effet au 4 mars 2004, comme « Société de Gestion » conformément à l'article 77 du chapitre 13 de la loi du 20 décembre 2002 concernant les organismes de placement collectif.

L'harmonisation de la gamme des fonds proposés au sein du groupe Fortis, s'est poursuivie avec le transfert des fonds néerlandais en mai 2004 vers les fonds luxembourgeois menant une politique d'investissement similaire.

La banque participe toujours activement aux activités et aux développements de ce métier grâce à une participation de 25% dans la société faîtière Fortis Investment Management S.A..

Private Banking International

En Suisse, la filiale Banque MeesPierson BGL S.A., confortée par un développement important de sa base de clientèle internationale, a entamé un projet de renforcement de ses équipes commerciales en étroite coordination avec les zones géographiques couvertes par les équipes de MeesPierson Intertrust.

La gamme de produits et services à destination d'une clientèle internationale et locale s'est élargie en 2004, notamment en matière de gestion alternative et de financement immobilier.

Dans le domaine des activités Trust et après l'acquisition d'Intertrust et de KMPG Financial Engineering Luxembourg par le groupe Fortis, l'importante réorganisation entamée en 2003 en vue de regrouper les participations détenues à divers niveaux dans le groupe Fortis a touché à sa fin en 2004. Afin d'assurer une plus grande cohésion dans le cadre de cette activité, la banque a cédé le 21 octobre 2004 ses participations directes et indirectes dans BGL-MeesPierson Trust (Luxembourg) S.A., BGL Reads Group Ltd (Guernsey), MeesPierson

Trust (Schweiz) AG et MeesPierson Trust reg. (Liechtenstein), en échange d'une participation de 25% dans le holding faîtière MeesPierson Intertrust Group Holding AG (MPIGH) établi à Genève, où est dorénavant regroupé l'ensemble des activités Trust du groupe. Pour le client, rien ne changera en ce qui concerne la gestion de ses affaires et il gardera son interlocuteur habituel, tout en ayant dorénavant accès au réseau international d'un des plus grands acteurs mondiaux dans le domaine Trust, présent dans une vingtaine de pays.



Merchant Banking

Banque des Marchés

La Salle des Marchés a contribué de façon très significative aux résultats de la banque en dépit d'un contexte macro-économique peu favorable.

Les responsables du métier ont réagi à cet environnement incertain en se concentrant sur l'activité commerciale. Les *Sales* des différents desks produits ont réactivé les contreparties luxembourgeoises et germanophones existantes en multipliant les contacts, les visites et en proposant la nouvelle gamme de produits du groupe.

Afin d'affiner le service aux clients, les desks *Sales Forex* et *Money Market* ont été réorganisés avec la création d'une section « clients institutionnels ». Les desks *Sales* sont ainsi segmentés en plusieurs catégories de clients: Corporate multinationaux, banque commerciale, corporates, banques, fonds d'investissement, gestionnaires de fortune, assurances et départements internes de la banque.

Les entités chargées de la clientèle institutionnelle (banques, assurances,...) et les équipes en charge de l'activité fonds d'investissement ont continué leur rapprochement en explorant les possibilités de cross selling.

L'équipe *Corporate* a été renforcée par l'arrivée de deux nouveaux collaborateurs germanophones afin de mieux couvrir l'Allemagne ainsi que la Suisse et l'Autriche.

L'exercice 2004 a également été marqué par la réalisation du projet *Single Legal Booking Entity* (SLBE) qui impliquait la création d'une salle des marchés « virtuelle » unique, opérant sur une plate-forme technologique commune sous le nom et pour le compte de Fortis Banque SA/NV, appuyée par un back-office centralisé. Les premiers résultats sont très encourageants en termes humains, avec une intégration des équipes dans le schéma transfrontalier, ainsi qu'en volume et en résultats. Cette salle des marchés virtuelle commune permet au client d'accéder à la gamme complète des services offerts par le groupe Fortis et ceci à des prix compétitifs tout en conservant ses contacts professionnels locaux. Merchant Banking Luxembourg a su trouver sa place dans l'organisation en préservant ses équipes et en améliorant ses résultats.

Institutional Banking and Funds

En 2004, les relations avec les grands groupes financiers tout comme les services spécialisés aux fonds d'investissement ont contribué au développement remarquable de la business line Institutional Banking and Funds (IBF).

Face à la volonté constante de la banque et du groupe Fortis de placer le client au centre de son attention, une équipe de relationship managers expérimentés s'occupe de façon individuelle de la mise en place de solutions variées et sophistiquées pour les clients institutionnels, tandis qu'une agence spécialisée couvre leurs besoins quotidiens.

Au niveau des promoteurs de fonds d'investissement, Fund Services agit comme banque dépositaire ainsi qu'agent registre et comptable pour des grands fonds d'investissement. La référence du groupe est son produit phare, Fortis L Fund, qui compte plus de 100 compartiments représentant 20 milliards d'euros d'actifs.

L'année 2004 a été marquée par un intérêt très prononcé pour les produits dits « alternatifs ». En conséquence, les efforts commerciaux ont été dirigés vers les acteurs de fonds de private equity, de fonds immobiliers et de fonds de fonds hedge. Une vaste campagne marketing a été menée afin de sensibiliser les clients potentiels sur les nouvelles opportunités d'investissement en Allemagne, pays qui s'ouvre à la distribution de fonds alternatifs au grand public sous certaines conditions.

Une grande campagne marketing a porté également sur un tout nouvel instrument introduit en juin 2004 par la législation luxembourgeoise, à savoir la Société d'Investissement en Capital à Risque (Sicar). Le nouveau cadre réglementaire permet la création de sociétés d'investissements spécialisées dans les investissements en capital à risque, comme p.ex. le venture capital. La Sicar combine la sécurité d'un véhicule réglementé avec la flexibilité d'investissement connue chez les structures non réglementées telles que le limited partnership des îles anglo-normandes. En étant une société imposable bénéficiant d'un large régime d'exonération des revenus en provenance d'investissement en capital à risque, la Sicar

bénéficie des conventions de prévention contre la double taxation mises en place entre le Luxembourg et d'autres pays.

Un autre sujet important pour les promoteurs réside dans la mise en conformité de leurs fonds avec la nouvelle directive européenne appelée UCITS III. Ainsi, Fund Services a contribué à mettre plusieurs gammes de fonds à jour et dispose entretemps d'une offre attractive pour satisfaire aux besoins de substance économique des sociétés de gestion.

Des progrès importants ont été faits en interne par l'introduction d'un datawarehouse pour les données financières et opérationnelles du métier. Cet outil a permis, ensemble avec les progrès d'automatisation des flux opérationnels, d'augmenter la productivité générale du métier.

Lors de l'Assemblée générale de European Fund Administration S.A. (EFA) le 10 mars 2004, les actionnaires ont acté la décision de la Banque Générale du Luxembourg de se retirer du capital de EFA dont elle détenait 26%. La banque a ainsi finalisé sa sortie du capital de EFA et concentre désormais ses activités pour la fourniture de services de comptabilité et de registre sur Fastnet Luxembourg dont elle est actionnaire à 47,8%.

RESSOURCES HUMAINES

L'année sous rubrique a été marquée, sur le plan sectoriel comme au sein de la banque, par une stabilisation des effectifs, les gains de productivité ayant été compensés par le démarrage de nouveaux projets ou encore par le renforcement des activités liées à l'activité Compliance.

Les ressources humaines à la Banque Générale du Luxembourg S.A.

Au 31 décembre 2004, l'effectif total de la banque comptait 2.484 personnes, dont 1.354 hommes (54,5%) et 1.130 femmes (45,5%). La BGL reste ainsi l'un des deux plus grands employeurs dans le secteur bancaire à Luxembourg. En 2004, la banque a recruté 124 nouveaux collaborateurs et enregistré 116 départs, dont notamment pour cause de transfert vers filiales, retraite, raisons familiales, changement d'employeur.

Le pourcentage de collaborateurs travaillant à temps partiel est passé de 14,88% de l'effectif en 2003 à 16,38% (soit 407 personnes) en 2004.

Plus de 25 nationalités sont représentées au sein de la banque, avec la répartition suivante:

Luxembourgeoise	54,1%
Belge	17,6%
Française	17,5%
Autres pays UE	10,2%
Pays hors UE	0,6%

L'âge moyen est de 39,24 ans et l'ancienneté moyenne de 14,08 années.



Par ailleurs, d'importants investissements ont été effectués dans des programmes de formation visant à assurer l'évolution des compétences et l'employabilité des collaborateurs en général, et en particulier de ceux dont les fonctions seront susceptibles d'être impactées dans un avenir proche.

Après de difficiles négociations, une nouvelle convention collective a pu être conclue pour tout le secteur bancaire. Dans un environnement difficile, la traditionnelle culture de coopération responsable entre partenaires sociaux dans la banque a été un facteur stabilisateur, menant par ailleurs à la conclusion d'un accord social prévoyant des améliorations qualitatives et financières des conditions de travail du personnel. La banque tient à remercier, une fois de plus, ses collaborateurs et leurs représentants pour leur loyauté et leur dévouement à notre cause commune.

PROJETS ET DÉVELOPPEMENTS INFORMATIQUES

En 2004, la banque a poursuivi l'évolution de son système d'information afin de répondre aux nouveaux besoins de ses clients, d'améliorer l'efficacité de ses processus, de maîtriser ses coûts de production et de suivre les évolutions de l'environnement bancaire et réglementaire.

Pour soutenir le développement commercial et répondre aux nouveaux besoins des clients, l'accent a principalement été mis notamment sur la gestion de la relation avec le client,

avec la poursuite du développement des outils de Customer Relationship Management, sur le multi-channel banking, en améliorant la facilité d'utilisation de la solution Web Banking existante et en étendant les fonctionnalités offertes, ou encore sur le private banking, avec l'amélioration des rapports de gestion et la production, à la demande des clients, de rapports adaptés aux exigences fiscales de leur pays de résidence.

Dans le domaine réglementaire, les principaux thèmes ont été les normes Bâle II et *International Financial Reporting Standards* (IFRS), la retenue à la source européenne et la lutte contre le blanchiment de l'argent.

Pour la nouvelle *Capital Adequacy Directive* (Bâle II), qui entrera en vigueur le premier janvier 2006, la banque a poursuivi ses travaux en s'alignant sur les objectifs du groupe, à savoir l'application, d'ici fin 2007, des méthodes avancées pour la couverture de la majorité des risques de crédit et des risques opérationnels. La gestion du rating des divers créanciers a été étendue aux créances et aux titres. Une nouvelle application de gestion des provisions a également été développée dans le respect des normes Bâle II et IFRS.

Les nouvelles normes comptables IFRS entreront en vigueur le 1er janvier 2005 et les premiers rapports devront intégrer des données comparatives relatives à l'exercice 2004.

Dans le cadre de l'harmonisation européenne de la fiscalité de l'épargne, la banque a finalisé les adaptations de son système d'information afin de

pouvoir répondre aux exigences de la directive tout en assurant un calcul optimal des bases taxables et de l'impôt.

Afin de lutter contre le blanchiment de l'argent et le financement du terrorisme tout en améliorant la connaissance des clients, de nouveaux contrôles a priori ont été intégrés dans les transactions. La banque a poursuivi la mise en place des outils d'analyse du comportement de la clientèle et a développé une application de gestion électronique du dossier client.

Dans le cadre de la maîtrise des coûts et de l'amélioration des processus, la banque a remplacé son outil de gestion des crédits documentaires et adapté son système de paiements afin de participer au système de compensation de l'*European Banking Association*.

La banque a par ailleurs fortement investi dans son datawarehouse et dans les outils de reporting et d'aide à la décision utilisés par la plupart des métiers. Ce datawarehouse s'impose comme le point central à partir duquel les différents reportings sont élaborés.

Par ailleurs, la banque a continué de faire évoluer l'infrastructure technique informatique selon les besoins des clients et des métiers, avec une bonne maîtrise des coûts. Ainsi, l'infrastructure de stockage et de sauvegarde a été renouvelée et étendue en capacité et en performance.

Par ailleurs, une infrastructure téléphonique de type *call center* a été mise en place pour le Contact Center de *Retail Bank*, s'appuyant sur le réseau téléphonique des agences renouvelé courant 2004.

La sécurité informatique a continué en 2004 à occuper une place importante dans les activités informatiques. Elle est intégrée dans les processus de développement et d'évolution de l'infrastructure. En 2004, une attention particulière a été portée sur la validation du niveau de sécurisation des connexions externes.

OPERATIONS

Securities Handling

En 2004, la banque a participé au sein du groupe Fortis à différents projets de développement de plateformes opérationnelles communes.



Bâle II

Le nouvel accord de Bâle a comme objectif principal de rapprocher les exigences en fonds propres réglementaires des risques économiques réellement encourus au sein des banques. Plus largement, l'accord veut conforter la stabilité de l'industrie bancaire au niveau international et encourager les banques à renforcer leur système de maîtrise des risques.

Le texte réglementaire proposé par le Comité de Bâle a été finalisé en 2004 et un projet de directive européenne correspondante a été publiée dans la foulée afin d'assurer le respect du calendrier prévu. Ainsi, Bâle II entrera en vigueur le 1er janvier 2007 avec une année dite de *parallel run* en 2006. Pour les établissements financiers ayant choisi d'aller vers les méthodes les plus avancées, le *parallel run* sera prolongé d'une année.

Au niveau de la banque, les travaux de préparation pour Bâle II ont débuté au second semestre 2001 et sont pris en charge par une équipe projet multi-fonctionnel. Le projet a pour objectifs principaux de mettre en place des outils de pilotage du risque crédit dans les environnements opérationnels, de concentrer dans un environnement informatique unique toutes les données pertinentes pour Bâle II, de créer les interfaces nécessaires pour véhiculer les données sous forme banalisée vers des environnements informatiques du groupe pour traitement et de générer les reportings réglementaires à destination du groupe et vis-à-vis du régulateur luxembourgeois.

Une priorité a été donnée aux activités Titres et les développements en cours visent à réduire les coûts de traitement des transactions et d'offrir encore une meilleure qualité de service aux clients face à une concurrence accrue sur les principaux marchés et produits.

Toujours dans le domaine Titres, la poursuite de la reprise des marchés financiers s'est traduite par des volumes plus soutenus, notamment sur les produits fonds d'investissement et les opérations de la clientèle institutionnelle. De l'autre côté, la tendance baissière des volumes sur titres/coupons physiques se poursuit, mais la banque a conclu différents accords d'insourcing d'activités avec des banques luxembourgeoises compensant cette évolution, ce qui a permis de maintenir cette activité à un niveau de rentabilité intéressant.

Avec effet au 2 novembre 2004, BNP Paribas Luxembourg et la Banque Générale du Luxembourg ont conclu un accord relatif à la reprise par la banque, d'une part, des fonctions d'Agent Payeur Principal et de Sous-Guichet Payeur de BNP Paribas à Luxembourg pour les services liés à la manipulation de titres physiques et, d'autre part, de la totalité de l'en-cours physique et scriptural conservé par BNP Paribas Luxembourg en sa qualité de dépositaire spécialisé de Clearstream.

En matière d'adaptation des systèmes à l'harmonisation fiscale sur le plan européen et international, la banque a terminé l'adaptation de ses systèmes

et structures permettant d'appliquer la retenue à la source à partir du 1er juillet 2005.

Dans le cadre de la réglementation fiscale américaine *Qualified Intermediary* (QI) applicable sur les revenus de titres US, la banque a également obtenu le statut de *compliant* de la part des autorités compétentes.

Payments

Face aux évolutions en matière de législation sur la protection des données et de la lutte contre le blanchiment d'argent, ainsi que par rapport aux besoins toujours plus sophistiqués des clients, la banque a adapté ses structures afin de servir au mieux ces exigences.

Dans un souci d'optimisation du service au client, des projets poussés de gestion des dossiers d'entrée en relations ont été lancés, visant une amélioration des processus opérationnels de traitement, d'archivage et de sécurisation des données client.

Dans le domaine des cartes de paiement, une nouvelle norme technique, le standard Euro-Visa-Mastercard (EMV) a été défini au niveau européen. Le Luxembourg et plus particulièrement la Banque Générale du Luxembourg, sont parmi les premiers acteurs sur la place financière en Europe à s'être adaptés à cette nouvelle norme. Ainsi, la banque, grâce à un renouvellement massif des cartes bancaires a procédé à un transfert de données qui s'inscrivent désormais sur les puces des cartes et non plus seulement sur les pistes magnétiques.

L'automatisation du traitement des virements-papier a contribué de façon significative à fiabiliser la qualité des données traitées pour compte des clients.

Finalement, la mise en place d'un Sales Team Crédits Documentaires a permis de suivre et d'accompagner le démarchage commercial en Grande Région en matière de Trade Services et d'assister les clients existants dans leurs opérations de commerce international à partir de la nouvelle plateforme dédiée.



Alors que le précédent chapitre du rapport de gestion concerne l'ensemble du groupe de la Banque Générale du Luxembourg (« la banque »), les informations qui suivent se rapportent à la seule société mère.

La *somme du bilan* non consolidé s'élève à 34.272,9 millions d'euros au 31 décembre 2004, en régression de 3,8% (au 31 décembre 2003: 35.627,3 millions d'euros). Cette diminution est due à la poursuite de la centralisation de la gestion de certains flux de trésorerie auprès du groupe Fortis dans le cadre de la *Single Legal Booking Entity* (SLBE).

NOS FONDS PROPRES

Au 31 décembre 2004, le capital sous-crit s'élève à 350.000.000 d'euros, représenté par 13.732.035 actions.

Si la répartition bénéficiaire proposée ci-dessous est approuvée par l'Assemblée générale des actionnaires du 7 avril 2005, les fonds propres non consolidés de la banque au 1er janvier 2005 entrant dans le calcul du ratio de solvabilité s'élèveront à 2.751,9 millions d'euros.

ACQUISITION ET DÉTENTION D' ACTIONS PROPRES

Dans le respect de l'article 49-2 de la loi sur les sociétés commerciales, l'Assemblée générale du 1 avril 2004 avait autorisé la banque à racheter un maximum de 15.029 actions propres, entièrement libérées, qui représentaient à cette date la totalité des

actions non encore détenues par son actionnaire majoritaire, Fortis Banque.

En 2004, la banque a procédé au rachat de 316 actions propres pour une contre-valeur de 53.327 euros. Au 31 décembre 2004, la banque détient toujours ces 316 actions propres (soit 0,002%).

ÉVOLUTION DU BÉNÉFICE ET RÉPARTITION DU RÉSULTAT

Pour l'année 2004, la somme des *revenus nets d'intérêts, revenus de valeurs mobilières, produits nets de commissions et résultats provenant d'opérations financières* réalisée par la banque s'élève à 753,3 millions d'euros (au 31 décembre 2003: 659,3 millions d'euros). Cette croissance importante de 14,3% est à mettre à l'actif de plusieurs facteurs. Les *produits nets d'intérêts* sont en augmentation de 3,0% par rapport à l'exercice précédent. Les *revenus de valeurs mobilières* sont en hausse de 53,6 millions d'euros en raison d'une progression significative des dividendes reçus des filiales. Le poste *produits nets de commissions* s'est lui aussi développé positivement suite à la bonne tenue des marchés financiers et au regain de l'activité boursière en 2004, à la hausse des rétrocessions de commissions dans le cadre de la SLBE, ainsi qu'à la commercialisation plus active des produits d'assurances et des formules de packages destinés à la clientèle.

Le poste *autres produits d'exploitation* a diminué de 38,7% en 2004. Cette baisse provient principalement de la plus-value exceptionnelle réalisée en 2003 suite à la réorganisation de

l'activité d'Asset Management au Luxembourg. En raison de la restructuration des activités Trust du groupe Fortis, la banque a également enregistré sous ce poste une plus-value importante en 2004, mais de moindre ampleur que celle réalisée en 2003.

Du côté des dépenses, les *frais généraux administratifs* augmentent à 272,2 millions d'euros au 31 décembre 2004, contre 259,3 millions d'euros au 31 décembre 2003 (+5,2%). Les *frais de personnel* progressent de 3,1% en 2004 suite notamment aux automatismes prévus par la convention collective de travail et par l'adaptation des salaires à l'indice du coût de la vie. L'effectif moyen reste quasiment stable par rapport à 2003. Les *autres frais administratifs* connaissent une progression de 8,7% suite aux investissements nécessaires à l'expansion des activités de la banque et à la mise en place de projets requis, d'une part, par l'introduction de nouvelles réglementations bancaires (nouvelles normes comptables IFRS, Bâle II) et, d'autre part, par l'introduction d'une retenue à la source au niveau européen.

Tout en conservant en 2004, une attitude prudente en matière d'évaluation des risques spécifiques, la banque a pu enregistrer des reprises de corrections de valeur dans le domaine des crédits et des titres, d'une part, suite à des remboursements de débiteurs affectés d'un risque pays et, d'autre part, grâce à l'amélioration de certains risques sectoriels.

Après déduction des charges et impôts, la banque a dégagé un *bénéfice net* non consolidé de 424 millions d'euros, en légère régression de 1,9%

par rapport à l'exercice précédent. Le bénéfice disponible de l'exercice 2004 s'élève donc à 424,3 millions d'euros, ceci compte tenu du report à nouveau de l'exercice précédent.

Dans l'intérêt du développement futur des activités de la banque et notamment dans le cadre de l'intégration des sociétés de leasing du groupe Fortis, il est proposé à l'Assemblée générale d'affecter aux réserves libres l'entièreté du bénéfice disponible, ceci après dotation aux allocations statutaires et à la réserve pour impôt sur la fortune.

OBJECTIFS ET STRATÉGIES DE GESTION DES RISQUES FINANCIERS

La Banque Générale du Luxembourg accorde une importance toute particulière à la gestion de ses risques financiers. Cette gestion stricte des risques, qui se reflète dans la solidité financière de la banque, est le gage de la confiance de sa clientèle et de ses contreparties.

Les risques financiers sont suivis et gérés par des comités spécifiques à leur nature. Outre la vérification des limites de risque assignées aux différentes activités, il a été confié à certaines entités de la banque la mission de réaliser les analyses nécessaires aux prises de décision de gestion des risques financiers.

Les méthodologies d'analyse des risques font appel pour partie croissante à des modèles quantitatifs et s'appuient sur des systèmes d'information et de calcul dédiés spécifiques. Tant les méthodologies que les systèmes sont développés de manière permanente.

Allocations statutaires	EUR	1.311.368,00
Dotation aux réserves libres	EUR	379.800.000,00
Dotation à la réserve indisponible pour impôt sur la fortune	EUR	43.000.000,00
Report à nouveau	EUR	191.118,75
Total	EUR	424.302.486,75

Après la clôture de l'exercice, les activités de la banque ont continué à se développer favorablement.



La Politique Risque

La Politique Risque établit les principes de la gestion et du contrôle des risques de la banque. Elle s'applique aux activités de la banque qui entraînent un risque de marché ou un risque de crédit et comporte des éléments de gestion du risque opérationnel. On peut citer en premier lieu les activités en matière de crédits, les opérations de la Salle des Marchés et celles de l'Asset & Liability Management concernant la gestion des portefeuilles propres de la banque. Afin de permettre une gestion efficace du bilan, les limites et orientations allouées aux différentes activités font l'objet de révisions régulières. Ces limites sont déterminées en rapport avec les fonds propres et les objectifs de résultats de la banque.

Les organes de gestion des risques

Risques de crédit

L'organe de contrôle des risques de crédit de la Banque Générale du Luxembourg est le Comité Central des Crédits (hebdomadaire). Sa compétence comprend le pouvoir d'approuver les dossiers individuels de crédit les plus importants. De plus, il a le pouvoir de décider des critères et conditions d'octroi des crédits et celui de dénoncer ou de suspendre un crédit. Des comités spécifiques Network Banking, Merchant Banking et Private Banking traitent les matières et affaires qui ne relèvent pas de la compétence exclusive du Comité de direction ou du Comité Central des Crédits.

Risques de marché

Le comité ALCO (bimestriel) a la responsabilité de la gestion du bilan dans le cadre des limites globales de risques de marché arrêtées dans la Politique Risque et des objectifs et stratégies fixés par le Comité de direction. Le comité suit l'évolution de l'exposition de la banque aux risques de marché et la valeur présente des agrégats bilantaires. Il requiert, en fonction des perspectives sur les marchés financiers, toute modification nécessaire dans la structure du bilan et du hors-bilan. Tout projet de produit ou d'activité comportant un risque de marché doit être validé par le comité ALCO. Le comité ALCO est secondé par le comité ALCO opérationnel (bimensuel) en charge de la gestion régulière des investissements et du funding à moyen et long terme de la banque.

Risques opérationnels

Le comité ORC (Operational Risk Committee; trimestriel) est l'organe de suivi et de gestion des risques opérationnels de la Banque Générale du Luxembourg. Ses principales missions sont d'établir la stratégie et la politique en matière de risque opérationnel en se basant sur les normes du groupe et les spécificités nationales, de suivre l'état du Contrôle Interne et de coordonner les actions dans le cadre de la Sécurité de l'Information. Le comité ORC est secondé par le comité OCC (Operational Coordination Committee; bimestriel) qui regroupe tous les correspondants métiers en charge de la gestion du risque opérationnel.

Analyse des risques de crédit

Les *risques de crédit* comprennent toute forme de risque lié à la contrepartie. Ils représentent la possibilité de défaillance par des tiers qui ne peuvent ou ne veulent satisfaire à leurs obligations financières.

Le risque de crédit est défini comme la probabilité de défaillance d'une contrepartie de la banque à respecter ses obligations vis-à-vis de la banque.

Dans sa gestion des risques de crédit, la banque vise d'un côté à accorder des crédits uniquement aux clients qui présentent, à l'avis de la banque, une faible probabilité de défaillance et de l'autre côté à éviter des concentrations de risque trop importantes au niveau risque géographique, secteur économique, contrepartie individuelle et certains types de produits bancaires.

Ainsi, le processus d'octroi de crédit prévoit l'analyse détaillée de la solvabilité d'une contrepartie et des transactions proposées. L'analyse de crédit sur un risque souverain, une banque ou une entreprise, comporte l'octroi d'une notation interne comparable aux notations des agences de rating internationales.

La banque a mis en place des politiques de crédit déterminant des maxima de concentrations de risque et de durée d'engagement en fonction de cette notation et du type de projet proposé.

De même, la banque a défini des limites de concentration de risque sur un pays donné, en fonction de sa notation et des fonds propres de la banque.



Le pilotage du portefeuille des engagements de la banque se fait moyennant un suivi régulier des encours par rapport aux limites définies.

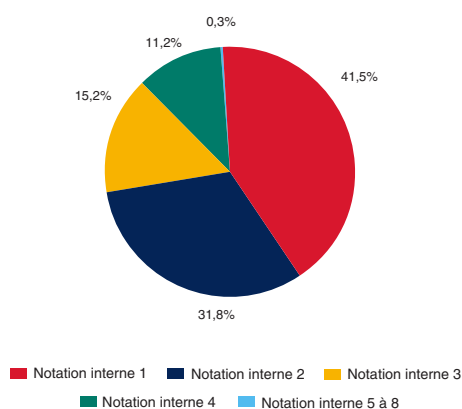
D'autre part, la banque suit de près le respect des plans de remboursement

et des autres conditions d'octroi des crédits ainsi que l'évolution des notations de ses contreparties.

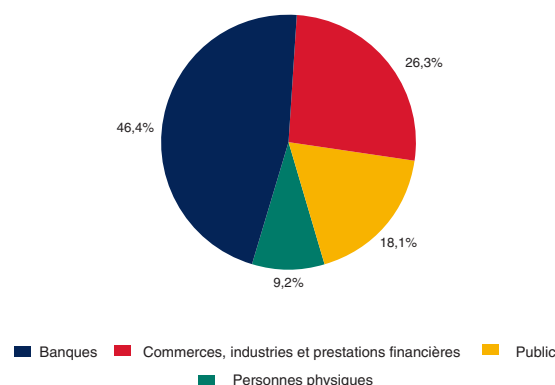
A titre d'illustration, le tableau suivant montre la ventilation du portefeuille international de la banque

selon les ratings internes. Plus de 99% de l'exposition se répartissent entre les meilleures catégories de risque (1 à 4 correspondant à des investissements en investment grade) en totale cohérence avec les limites fixées par la Politique Risque.

Part en % de l'exposition du portefeuille international selon la notation interne (au 31.12.04):



Au 31 décembre 2004, le risque de concentration par secteur d'activité (situation globale) présente la ventilation suivante:



Le risque de crédit lié aux instruments dérivés est suivi par le Risk Management de la Salle des Marchés,

dans le respect des limites fixées par la Politique Risque pour son activité propre. Le tableau suivant illustre

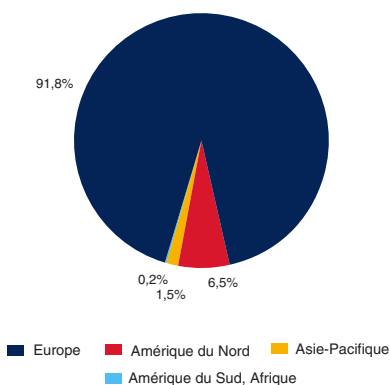
l'exposition maximale au risque de crédit sur instruments dérivés par l'évaluation du coût de remplacement global.

Dérivés hors bourse					Coût de remplacement global
	<i>en milliers d'euros</i>	<i>< 1 an</i>	<i>1 à 5 ans</i>	<i>> 5 ans</i>	
Dérivés sur taux d'intérêt	2.675.304	7.749.591	3.752.862	14.177.757	264.708
Dérivés sur devises	4.617.664	554.246	132.376	5.304.286	177.402
Dérivés sur actions/indices	171.499	393.242	111.172	675.913	110.370
Total	7.464.467	8.697.079	3.996.410	20.157.956	552.480

Dans l'optique de gestion du risque pays et afin d'assurer une asset allocation cohérente avec la stratégie de celle-ci, le volume des opérations dans un pays est limité par un plafond géographique. Ce plafond est attribué en fonction de la qualité (rating interne) du pays et du ratio risque/rendement des différentes possibilités d'investissement dans le pays. A tout moment, le plafond géographique doit être inférieur à la limite maximale liée au rating interne et fixée dans la Politique Risque.

Le tableau suivant montre l'exposition totale de la banque par zone géographique.

Exposition globale de la banque par zone géographique



Analyse des risques de marché

Les *risques de marché* résultent des variations des taux d'intérêt, des taux de change et des cours boursiers. Les limites relatives à ces risques, fixées par la Politique Risque, sont définies de manière à protéger les résultats actuels et futurs de la banque tout en permettant une gestion opportune des opérations. Les analyses de risque distinguent les positions du bilan et du hors-bilan selon leur appartenance ou non au portefeuille de négociation.

Instruments hors du portefeuille de négociation (banking book)

Les risques de marché relatifs à la fraction structurelle des positions de la banque sont suivis par l'entité ALM-Risk Management à partir de systèmes d'information qui lui sont propres. Les valeurs présentes des positions et, en dernier lieu, des fonds propres sont recalculées chaque fin de mois aux conditions du marché. La valeur présente se définit comme la valeur actuelle des cash-flows attendus pour un produit de taux d'intérêt.

Pour les actions et fonds d'investissement, la valeur présente est définie comme la valeur de marché. C'est à la valeur présente des fonds propres, obtenue par différence entre les valeurs présentes des actifs et des passifs exigibles, que sont rapportées les principales mesures de l'exposition de la banque aux risques de marché.

Le principe de couverture du risque de change prévaut pour les instruments hors du portefeuille de négociation. Les risques de marché sur les positions structurelles sont principalement constitués des risques de taux d'intérêt et des risques boursiers. Les portefeuilles d'investissement en actions concourent à la diversification efficace des avoirs de la banque.

La durée modifiée permet l'estimation de la sensibilité de la valeur présente des produits de taux d'intérêt à un déplacement parallèle de 1% des courbes des taux. Elle est fonction de l'inertie du taux nominal de l'agrégat considéré. Si le taux des produits sous-jacents ne suit pas une disposition contractuelle, tel est le cas des produits à vue, il est recouru à des modèles spécifiques. La valeur présente des instruments de taux d'intérêt

Risque de taux *banking book* sur la valeur présente des fonds propres au 31 décembre 2004

Duration modifiée globale (limite de 8 années)	4,75 années
Impact d'un aplatissement des courbes de taux*	+2,46%
Impact d'une pentification des courbes de taux*	-2,39%

* Le scénario d'aplatissement des courbes de taux revient à une hausse de 1% des taux à court terme et une baisse des taux à 10 ans de 1%; à l'inverse le scénario de pentification voit les taux à 10 ans augmenter de 1% et les taux à court terme baisser de 1%. Pour les deux scénarii, le pivot a lieu sur la maturité 3 ans et les maturités intermédiaires subissent des variations de taux au prorata.

au bilan et au hors-bilan est recalculée suivant différents scénarii de variations non parallèles et immédiates des courbes des taux afin de préciser l'exposition de la banque sur les courbes des taux.

Les impasses ou gaps de taux d'intérêt complètent les analyses en valeur par l'exposition nominale de la banque suivant les différentes maturités des courbes des taux. En mettant également en évidence les positions de taux d'intérêt à court terme sensibles non pas en valeur mais en revenus, elles permettent l'analyse du risque des revenus d'intérêts nets aux variations de taux. A l'aide de scénarii de modification des taux d'intérêt dynamique, projection des résultats d'intérêts dans le temps, il est vérifié que l'amplitude de variations possibles des revenus ne porte pas préjudice aux résultats de la banque.

Les analyses de risque, tant en valeur qu'en revenus, sont complétées sur base trimestrielle par des simulations dites de « stress ». Ces simulations considèrent les modifications des courbes des taux les plus conséquentes sur les dix dernières années.

La *Value at Risk* (VaR) apporte un éclairage statistique aux risques de marché encourus. Elle correspond à la perte maximale observable pour un horizon et une confiance statistique donnés. Elle est calculée sur un horizon de deux mois et une confiance statistique de 99% pour les instruments financiers hors du portefeuille de négociation.

Au 31.12.2004, les Value at Risk sur les produits de taux d'intérêt et les portefeuilles actions s'établissent respectivement à 102,2 et 47,7 millions d'euros. La VaR totale diversifiée atteint, quant à elle, 94,8 millions d'euros.

Instruments du portefeuille de négociation (trading books)

Dans la Business Line Merchant Banking, l'approche *Value at Risk* historique est utilisée pour quantifier les risques de marché engagés par la Salle des Marchés pour ses activités relatives aux trading books dans un environnement de marché normal. En complément à ce modèle interne qui tient compte de la volatilité et des corrélations pour le risque de marché, le Risk Management de Merchant Banking prend en compte des limites de Duration modifiée et des limites de Vega pour suivre la sensibilité au risque de taux d'intérêt tout comme la sensibilité à la volatilité. Afin d'améliorer l'approche de VaR historique qui pourrait sous-estimer les mouvements extrêmes par le fait qu'elle est directement dérivée des mouvements historiques de marché, le Risk Management Merchant Banking a introduit en complément l'approche EVD (Extreme Value Distribution) qui tient mieux compte des pertes maximales à l'aide de théories statistiques.

Le *Stress-Testing*, dont le Risk Management Merchant Banking est centre de compétence pour le groupe, a évolué par la prise en compte de scénarii « historiques » de récession et de crises financières historiques, tout comme de scénarii de forte expansion économique.

Des analyses de sensibilité s'ajoutent dans le rapport mensuel de stress-testing. On analyse ici l'impact sur la valeur de marché des positions de différentes déformations linéaires et non linéaires des courbes de taux d'intérêt, taux de changes, volatilités ou bien une combinaison de ces paramètres.

Les positions intégrées dans ces différentes mesures de risques comprennent les activités suivantes de la Salle des Marchés (Global Markets): Foreign Exchange, Government Bond Trading, Equity Trading, Treasury Trading, Structured Finance/Product Origination, Credit Spread Investments.

Dans l'optique d'une vue consolidée, les positions sont également intégrées dans le calcul de la VaR du Risk Management de Fortis Bruxelles. Dans un but de transparence et de cohérence, les méthodologies de calcul de VaR et des limites sont harmonisées au sein du groupe, ainsi que le support informatique.

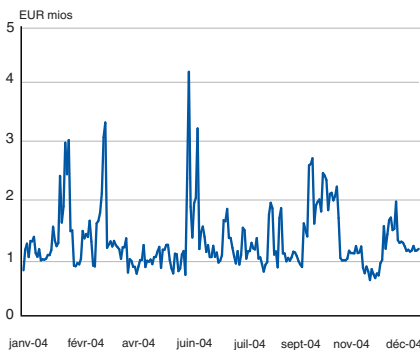
La banque utilise des paramètres uniformisés pour le monitoring des risques de marché au niveau de la Salle des Marchés (Global Markets): VaR (intervalle de confiance 99%, 1 jour); sensibilité au taux d'intérêt par la Duration modifiée; sensibilité à la volatilité par le Vega des positions en options.

La fixation des limites par type de risque - intérêts, change, actions et commodities - est basée sur des paramètres tels que notamment les fonds propres et les budgets. Les limites sont définies en Value at Risk (Limites de VaR), Modified Duration (Limites de positions), Vega (Limites de Volatilité) et par centres d'activités (Change, Money Market, Fixed Income, Actions).

En complément, il y a des limites par type d'évaluation *Marked to Market* et *Accrued*.

Pour l'année 2004, l'évolution de la VaR pour Global Markets Luxembourg (99%, 1 jour) était la suivante:

Evolution VaR totale (99%, 1 jour) pour 2004



Analyse des risques opérationnels

Le *risque opérationnel* est défini comme le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. Des pertes opérationnelles peuvent être occasionnées par exemple par des fraudes, des erreurs humaines ou informatiques lors de transactions ou à cause de dégâts matériels.

La Banque Générale du Luxembourg a fait le choix de l'approche avancée Bâle II (appelée AMA) et se dote pour cela d'un ensemble complet d'outils de mesure et de gestion du risque opérationnel.

Ainsi, chaque métier commence par collecter ses pertes opérationnelles pour en réaliser l'analyse et identifier

les causes sous-jacentes. Ces pertes servent de base quantitative à la modélisation d'une distribution statistique des pertes opérationnelles et au calcul à terme d'une Operational Value At Risk, incluant également des éléments qualitatifs tels que les Risk Self-Assessments (RSA) et les Key Risk Indicators.

Dans ce sens, des Risk Self-Assessments sont menés dans tous les métiers et filiales de la banque afin d'identifier des risques opérationnels potentiels dont il sera décidé ensuite de l'éventuel contrôle ou réduction.

Chaque métier de la banque est aidé par la fonction centrale ORM (Operational Risk Management) qui coordonne et facilite les différentes initiatives. La fonction ORM est également en charge de la coordination du Contrôle Interne.

COMITE D'AUDIT

Conformément à la circulaire IML 98/143 relative au Contrôle interne, le Conseil d'administration a décidé en sa réunion du 29 octobre 1998 d'instituer en son sein un Comité d'audit. Ce comité spécialisé du Conseil d'administration est composé d'administrateurs qui ne font partie ni de la direction ni du personnel de la banque et a pour fonction d'assister le Conseil d'administration dans l'exercice effectif de sa mission de surveillance.

Les membres du Comité d'audit ont été nommés par le Conseil d'administration. Le Comité d'audit comprend comme membres effectifs, le président du Conseil d'administration qui en assume la présidence, ainsi que trois autres administrateurs.

Au courant de l'exercice 2004, le Comité d'audit s'est réuni à trois reprises. Approuvée lors de sa première réunion en 1998, la Charte d'Audit de la banque constitue le document essentiel qui définit l'environnement de contrôle interne et précise le statut et la mission de l'Audit interne. Par la création d'un Comité d'audit et par l'adoption d'une Charte d'Audit, la banque a non seulement suivi les recommandations de son autorité de contrôle ainsi que les standards internationalement reconnus, mais a également favorisé la consolidation d'un environnement de contrôle interne propice à la sécurité de ses opérations.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

L'Assemblée générale du 1er avril 2004 a procédé au renouvellement du mandat en tant qu'administrateur de Monsieur Michel Wurth, économiste, Monsieur Joop Feilzer, membre du Comité exécutif de Fortis, et Monsieur Marc-Yves Blanpain, président du Conseil d'administration de Banque MeesPierson BGL S.A.. Monsieur Michel van Pée, Secrétaire général de Fortis, a été nommé administrateur en remplacement de Monsieur Luc Willemyns.

Lors de l'Assemblée générale du 7 avril 2005, le mandat d'administrateur de Son Altesse Royale le Prince Guillaume de Luxembourg viendra à échéance. Il est rééligible et se présente à vos suffrages.

Luxembourg, le 17 mars 2005

Le Conseil d'administration