

cetelem



[redacted]



cetelem

L'année 1998 a été favorable à la consommation qui a crû de 3,5 % par rapport à l'année précédente. Les taux d'intérêt ont résolument été orientés à la baisse dans toute l'Europe, suivant un processus qui a conduit à la naissance de l'euro en ce début d'année 1999. Pourtant l'année écoulée aura été pour Cetelem plutôt contrastée et marquée par quelques événements majeurs.

On retiendra d'abord un climat concurrentiel exacerbé ; tout au long de l'année la guerre des taux a fait rage, les opérations promotionnelles des établissements spécialisés captifs des constructeurs automobiles ont succédé aux campagnes de recrutement des banques traditionnelles, qui cherchent à séduire le consommateur grâce à une politique de prix cassés.

Ensuite, il faut rappeler que l'outil informatique de gestion de Cetelem a été largement renouvelé avec la mise en production d'un nouvel applicatif ; l'opération était exceptionnelle, nécessaire pour permettre de franchir de nouvelles étapes dans la croissance, mais les inévitables adaptations techniques, fonctionnelles et humaines que cela suppose ont pesé pendant quelques semaines dans les chiffres de production.

Au positif, en France, le partenariat avec le Crédit Lyonnais est désormais opérationnel, de même que celui avec le CIC, et, à l'international, Cetelem est maintenant présent et opérationnel en Argentine et à Taïwan, en Pologne et en Turquie. Le développement s'accélère ; Cetelem est au rendez-vous des échéances nées de ses accords commerciaux antérieurs et pose d'ores et déjà les jalons de nouvelles étapes, en particulier en Amérique latine et au Royaume-Uni.

En France, les financements nouveaux de l'ensemble Cetelem ont progressé de 8 % ; hors de France, la croissance a été de 28 % par rapport à l'an passé. Au total, les encours gérés ont cru de 12 %, conformément à l'objectif de croissance retenu.

Le résultat consolidé s'établit à 1 456 millions de francs, en progression de 5 % par rapport à 1997 (hors résultat exceptionnel). La composition de ce résultat traduit quelques évolutions inscrites dans les tendances passées, avec une décrue de la contribution de Cofica et un accroissement du poids des participations françaises et des sociétés étrangères.

Les événements majeurs qui auront marqué cette année tiennent aussi à l'actionnariat de Cetelem : l'offre publique d'échange de Paribas en fin d'année 1997, suivie d'un retrait de la cote d'une part, et, d'autre part, les perspectives ouvertes en 1999 conduisent à repenser le futur : de nouveaux champs de croissance et de nouvelles opportunités apparaîtront certainement.

Le modèle de croissance de Cetelem demeure principalement fondé sur la création de nouvelles entités, ce qui requiert des ressources humaines et techniques, mais ce qui limite aussi les risques et les investissements financiers.

Cetelem continuera de garantir à chacun de ses partenaires le respect de son autonomie stratégique et opérationnelle, la qualité et la personnalisation de service qu'il est en droit d'attendre demain comme par le passé.

Il est dans la culture comme dans l'histoire de Cetelem de savoir s'adapter à des environnements changeants, de saisir les chances qui s'offrent dans de telles occasions. Nous faisons le pari de l'avenir, parce que le professionnalisme des équipes le permet, parce que leur enthousiasme et leur volonté d'aboutir le justifient.

Le Directoire

In 1998, favourable conditions brought a 3.5 per cent increase in consumption, compared with the preceding year. Interest rates moved steadily downward everywhere in Europe, in conjunction with the process leading up to the euro's introduction at the beginning of 1999.

However, the past year was a rather difficult one for Cetelem, as well as a year marked by several important events.

Heading the list of difficulties was the very harsh competitive climate. A rate war raged throughout the year, with an uninterrupted series of promotional offers by the carmakers' captive finance companies and customer recruitment campaigns by traditional banks, which sought to attract consumers with price-slashing policies.

Cetelem's information management systems were significantly upgraded with the installation of a new computer software application. This was an exceptional operation and an essential step to achieve future growth, but the inevitable technical, operational, and human adjustments that were called for influenced new business figures for several weeks after the application's launch.

Cetelem has begun working with Crédit Lyonnais and CIC in its partnerships with these banks. We are also present and doing business now in Argentina, Taiwan, Poland and Turkey. Our expansion is accelerating.

Cetelem is meeting the deadlines set by previous commercial agreements and laying the groundwork for new initiatives, notably in the United Kingdom and Latin America.

The growth model continues to be based primarily on the creation of new companies. Though this strategy is demanding in terms of human and technical resources, it reduces risk and financial investments.

In France, new lending was up by 3 per cent; outside France, growth was 28 per cent, compared with the previous year. Total managed outstandings increased by 12 per cent, which is in line with the overall growth target set for our companies.

Consolidated net income was FRF 1,456 million, an increase of 5 per cent over 1997 (excluding exceptional gains). The structure of this income reflects some trends registered previously, in particular a decrease in the contribution from Cofica and an increase in the share of income provided by French associated companies and foreign subsidiaries.

The major events of the year chiefly concern the ownership of Cetelem. The public offer for the acquisition of the public minority made by Paribas in late 1997 was followed by the delisting of the company's shares. Paribas then merged with Société Générale in early 1999, thereby forming the largest French bank. These two important developments lead us to think about the future in a different way: first, because the uncertainties concerning our ownership have been removed once and for all; and second, because when the transition phase is over, new areas for growth and development will certainly appear, and new opportunities will arise.

The capacity to adapt to changing environments and to seize the opportunities that such occasions have offered is in Cetelem's genes, its culture and its history.

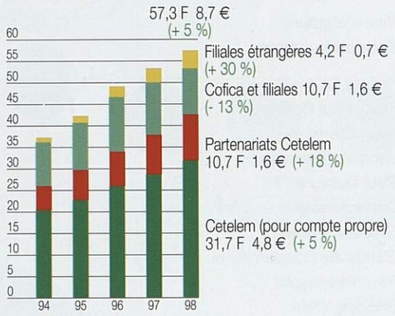
We are all putting our stake on the future, because the professionalism of our employees allows it and because their enthusiasm and determination to succeed demand it.

The Management Board

LE GROUPE CETELEM

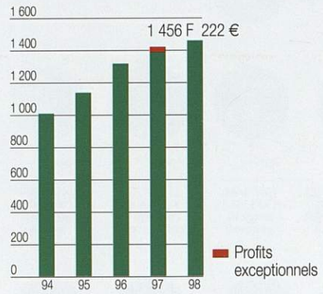
Crédits distribués

(en milliards)



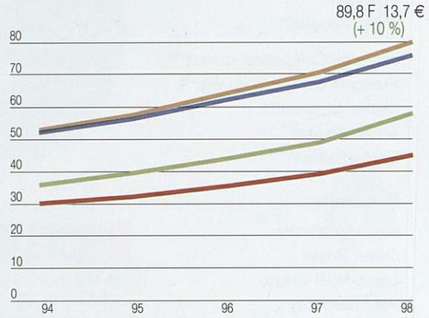
Résultat net consolidé total

(en millions)



Encours gérés

(en milliards)



Filiales étrangères 4,7 F 0,7 € (+ 38 %)
Cofica et filiales 20,1 F 3,1 € (- 4 %)

Partenariats Cetelem 14,6 F 2,2 € (+ 33 %)

Cetelem pour compte propre
(y compris encours titrisé) 50,4 F 7,7 € (+ 9 %)

Taux de croissance 1998/1997

Résultats (en millions de francs)

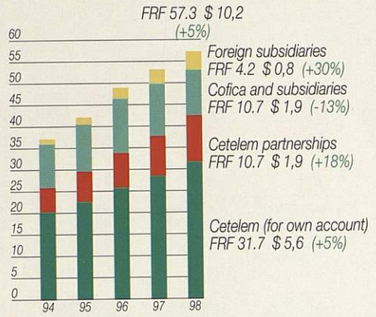
	1994	1995	1996	1997	1998 FRF	1998 euro
Résultat net consolidé[1]	1 006	1 135	1 314	1 383	1 456	222
Fonds propres consolidés au 31/12, après répartition	7 497	8 674	9 586	10 629	10 025	1 528
Rentabilité des fonds propres consolidés de début d'exercice[2]	15,7 %	15,1 %	15,3 %	14,6 %	13,8 %	13,8 %

(1) hors profit exceptionnel en 1997.
(2) nets du montant du Fonds pour risques bancaires généraux.

CETELEM GROUP

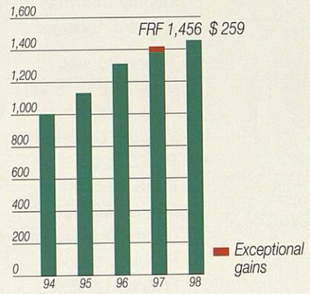
New loans

(billion)



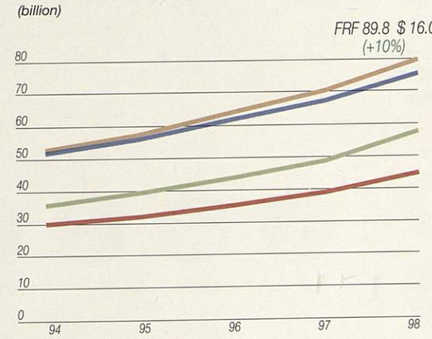
Total consolidated net income

(million)



Outstanding loans managed

(billion)



Foreign subsidiaries FRF 4.7 $ 0.8 (+38%)
Cofica and subsidiaries FRF 20.1 $ 3.6 (-4%)

Cetelem partnerships FRF 14.6 $ 2.6 (+33%)

Cetelem for own account
(including securitised loans) FRF 50.4 $ 9.0 (+9%)

Growth rate 1998/1997

Results (FRF million)

	1994	1995	1996	1997	1998 FRF	1998 USD
Consolidated net income[1]	1,006	1,135	1,314	1,383	1,456	259
Consolidated shareholders' equity at 31/12, after appropriation of net income	7,497	8,674	9,586	10,629	10,025	1,783
Return on opening consolidated shareholders' equity[2]	15.7 %	15.1 %	15.3 %	14.6 %	13.8 %	13.8 %

(1) excluding exceptional profit in 1997.
(2) net of amount of the General Banking Risks Reserve.

USD 1 = FRF 5.6221

MANAGEMENT REPORT



LE RAPPORT DE GESTION

Un environnement économique porteur...

Bien que marquée par un environnement mondial parfois très perturbé, 1998 en France restera dans les souvenirs et les statistiques une bonne année. La croissance économique a atteint 3 %, soutenue notamment par une demande interne très vive. Amélioration du pouvoir d'achat, avec une inflation inférieure aux prévisions et un chômage en baisse, moral élevé des consommateurs qui se traduit notamment par une baisse du taux d'épargne et un appétit nouveau pour le crédit à la consommation, offre de produits nouveaux liée à l'arrivée à maturité de nouvelles technologies, autant de facteurs qui se sont conjugués pour faire de 1998 une année faste pour la consommation des ménages, en hausse de 3,5 % en volume. Dans certains secteurs comme les produits bruns où l'effet coupe du monde de football a joué à plein, la croissance a été beaucoup plus importante.

Dans cet environnement porteur, Cetelem a su accompagner ses enseignes partenaires en proposant des outils et des produits adaptés à leurs besoins : accroître la fidélisation du fonds de commerce, améliorer la qualité du service rendu aux clients et faire progresser l'efficacité commerciale ont été des objectifs constants tout au long de l'année.

Une présence accrue dans le monde de la distribution...

Animé par l'ambition d'offrir aux grandes enseignes de la distribution des applications concrètes issues des nouvelles technologies, Cetelem propose depuis cette année à certains distributeurs une communication via Extranet avec un nouveau poste de travail implanté en magasin, qui constituera demain un des éléments essentiels de la relation de Cetelem avec le commerce. En 1983 déjà, Cetelem s'était fortement démarqué de la concurrence en rendant possible la transmission de dossiers de crédit par télématique ; aujourd'hui, plus de 90 % des demandes de crédit faites en magasin sont transmises par le Minitel, représentant jusqu'à 50 000 dossiers par jour. Les outils basés sur la technologie Internet permettront d'améliorer encore l'intégration du crédit dans la stratégie commerciale des grandes enseignes.

Certes l'innovation technologique se décline en avantage concurrentiel, mais c'est d'abord la pratique du service au jour le jour qui favorise les succès commerciaux.

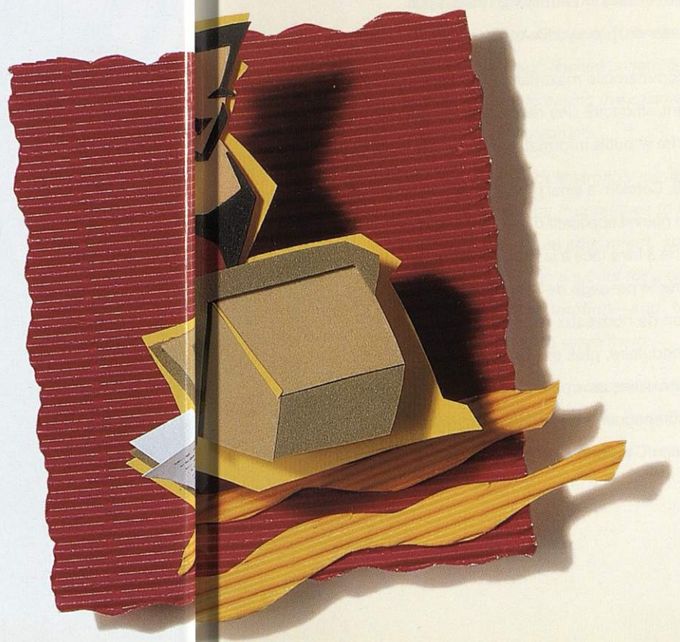
L'accord d'exclusivité signé avec l'enseigne Boulanger, après dix ans de relations commerciales, est représentatif de cette évolution. Au fil des ans, Boulanger est devenu un des leaders du secteur de l'électroménager, un acteur dont les exigences vont au-delà de l'aspect purement crédit : mise en place d'une carte privative, gestion d'un programme de fidélité clientèle, mais aussi édition et embossage des cartes sur place dans les magasins.

C'est d'ailleurs cette même démarche d'adaptation à la stratégie de développement de chaque enseigne qui a permis en 1998 la signature d'un nouveau partenariat avec IKEA France. Cet accord porte sur la création d'une société commune détenue à 49 % par IKEA et

A buoyant economic environment...

Although the global economic environment was sometimes troubled in 1998, memories and statistics will always show it to have been a good year in France. The economy grew by 3%, spurred in particular by robust domestic demand. Improved buying power, with inflation below forecasts and unemployment on the decline; strong consumer confidence, reflected by a lower savings rate and a fresh appetite for consumer finance; new product offerings flowing from the application of new technologies - all these factors combined to make 1998 an outstanding year for household consumption. Growth in volume was 3.5%, and in certain segments, such as brown goods, where the World Cup soccer tournament had a strong impact, the gain was much higher.

In this buoyant environment, Cetelem was able to support its partner retailers by providing tools and products adapted to their needs. Building customer loyalty, improving the quality of services provided to customers, and increasing the efficiency of commercial operations were constant objectives all year long.



A stronger presence in the retail world...

Inspired by the ambition to offer major retailers concrete applications of new technologies, Cetelem began this year to provide some retailers with online communication through an Extranet, which includes a new workstation installed in their stores. This system will be a key building block in Cetelem's relations with the retail sector in the future. As early as 1983, Cetelem had distinguished itself from its competitors by giving retailers the possibility to transmit loan requests via a telematics system. Today, over 90% of loan applications made in stores - as many as 50,000 a day - are sent over the Minitel videotext system. And tools based on Internet technology are going to help make consumer finance an even more integral part of the major retailers' commercial strategies.

Technological innovation of course translates into competitive advantage; but outstanding service, provided day after day, is the primary source of commercial success.

The exclusive agreement signed with Boulanger after 10 years of commercial relations is a reflection of this fact. Over the years, Boulanger has become one of the leaders in the electrical appliance sector and a retailer whose requirements include not only finance products, but many other services, such as a private-label card, management of a customer loyalty programme, and the issuing and embossing of cards in stores.

Adapting in this way to the growth strategy of each retailer is the same approach that enabled Cetelem to enter into partnership with IKEA

à 51 % par Cetelem, Norrsken Finance, qui a pour vocation de développer les services financiers commercialisés auprès des clients d'IKEA en s'appuyant sur les moyens de Cetelem.

Les mouvements de concentration dans la grande distribution et l'importance grandissante du crédit dans l'offre commerciale des enseignes nécessitent que Cetelem pérennise ses relations avec les groupes partenaires. Ainsi, a été lancée en 1998 les activités de Dartem, société financière filiale à parité de Darty et de Cetelem. Cette société développera et portera les services financiers commercialisés auprès de la clientèle Darty. En fin d'année, le groupe But a levé une option d'achat qu'il détenait acquérant ainsi 49 % du capital de Fidem, la société créée en 1995 entre Cetelem et But.

Par ailleurs, Facet, la filiale commune du groupe Pinault-Printemps-La Redoute et de Cetelem, dédiée à la clientèle Conforama, a poursuivi la croissance de ses financements nouveaux à un rythme soutenu de 10 %. Cette croissance a été obtenue grâce au maintien d'un niveau élevé du taux de pénétration du crédit dans les magasins mais aussi par la croissance de l'activité de prêts personnels réalisée auprès de la clientèle préalablement fidélisée.

Toujours très présent sur le secteur de la grande distribution, Cetelem n'en continue pas moins d'explorer et d'adapter son offre aux marchés nouveaux qui prennent une place croissante dans la consommation des ménages : équipement de la personne, sport, loisirs, culture.

Sur ce secteur également, le succès a été au rendez-vous avec l'accord signé avec le Grand Livre du Mois qui s'est concrétisé par la création d'une carte Aurore à son image et celui conclu avec la SNCF qui accepte désormais, dans tous ses guichets, le paiement de ses prestations avec la carte Aurore.

Ainsi, grâce à ces nouveaux accords, Cetelem consolide sa position dans le secteur de la grande distribution et du commerce.

1998, une année charnière pour l'activité de commercialisation directe...

En parallèle de son activité dans le commerce, Cetelem commercialise directement auprès de ses clients une gamme de produits de crédit.

Le recrutement des clients s'effectue principalement au travers de deux canaux : par marketing direct sur les fichiers propres du Cetelem et par l'utilisation de la publicité sur des supports traditionnels comme la télévision et la presse.

Ces clients sont orientés vers les 67 agences spécialisées qui commercialisent une large gamme de produits : produits de crédits classiques, comptes renouvelables, crédits immobiliers, mais aussi épargne, assistance, prévoyance et assurance.

L'efficacité commerciale maximale est obtenue en conjuguant efficacité des messages, pertinence de l'offre et outils informatiques adaptés.

En mars 1998, Cetelem a ainsi procédé à la mise en place d'un nouvel applicatif d'informatique de gestion destiné à faire face à la mise en place de l'euro, préparer le passage de l'an 2000 et faciliter la création de nouveaux produits commerciaux. Plus modulaire, plus exportable vers les filiales internationales, cet applicatif va permettre de mieux accompagner le développement multiforme du groupe Cetelem et de ses partenaires.

France in 1998. Under this agreement, a joint-venture company, Norrsken Finance, owned 49% by IKEA and 51% by Cetelem, is being set up to develop financial services that will be marketed to IKEA's customers, with the support of Cetelem's resources.

The trend towards consolidation in the mass retail sector and the growing importance of consumer finance in the retailers' commercial offerings make it crucial for Cetelem to take steps to develop long-lasting relations with its retail partners. One such initiative is the finance company Dartem, an equally-owned subsidiary of Darty and Cetelem that was created in 1998. This company will develop and carry credit services marketed to Darty's customers. At the end of the year, the But group exercised its option to acquire 49% of the capital of Fidem, the company founded in 1995 by Cetelem and But.

Facet, a subsidiary of the Pinault-Printemps-La Redoute group and Cetelem that exclusively serves the clientele of the Conforama stores, once again reported an increase in new financing. A sustained growth rate of 10% was achieved by maintaining a high finance penetration rate in the stores and by increasing the volume of personal loans to loyal customers.

Although Cetelem is strongly committed to the mass retail sector, it continues to explore new markets—personal equipment, sports, leisure and culture, which account for a rising share of household consumption—and to adapt its product offering to serve them.

Cetelem has enjoyed success in this sector, too. It signed an agreement with Grand Livre du Mois, under which a co-branded Aurore card was issued for the book retailer, and another with the French Railways (SNCF), which now accepts payment by Aurore card at its ticket offices.

These new agreements have enabled Cetelem to consolidate its position in the mass distribution and other merchant sectors.

1998, a pivotal year for direct-to-the-customer marketing...

Besides its activities in the retail sector, Cetelem markets a range of finance products directly to its cutomers.

Customers are recruited primarily through two channels: direct marketing, using Cetelem's own customer databases, and advertising in traditional media like television and the press.

These customers may contact one of 67 branches that market a wide variety of products, including fixed-rate instalment loans, revolving credit and home loans as well as savings, life insurance and other insurance products.

Maximum commercial efficiency is achieved through a combination of effective advertising messages, products tailored to customer needs and specifically-adapted computer tools.

In March 1998, Cetelem equipped its computer system with new management software designed to deal with the arrival of the euro, prepare for the year 2000, and facilitate the development of new products for the market. More modular and easier to export to the foreign subsidiaries, this software application will provide better support for the multiple forms of development that Cetelem and its partners will be pursuing in the future. This ambitious project required four years to complete. Two months were needed to make the new

Ce projet ambitieux a nécessité quatre ans de travail. Sa mise en place opérationnelle a exigé une période de rodage de deux mois caractérisée par des allégements significatifs du plan de marketing direct. Ces allégements ont certes pesé sur le chiffre d'affaires du premier semestre (activité étale par rapport au premier semestre 1997), mais le deuxième semestre a permis un retour de la progression de l'activité (progression de 12 % sur les six derniers mois de 1998 par rapport aux six derniers mois de 1997).

Cette croissance de l'activité a été obtenue en maintenant des niveaux de marge conformes aux objectifs de rentabilité, malgré une pression concurrentielle forte des réseaux bancaires et para-bancaires. Ce résultat est le fruit d'une ténacité commerciale rendue possible par l'utilisation d'outils qui permettent aux attachés commerciaux d'adapter l'offre produit et le niveau de tarification à chaque profil client. Grâce à ces outils, fondés sur la mise en œuvre de scores et de systèmes experts, on peut ainsi personnaliser l'offre tout en continuant à s'appuyer sur une gestion industrielle du crédit à la consommation qui, seule, concilie compétitivité et rentabilité.

Le développement de nouvelles activités...

Le crédit immobilier, activité portée par Cetelem Immobilier, filiale commune avec l'UCB a continué à se développer. L'encours géré dépasse maintenant le milliard de francs. Les crédits, essentiellement des produits à taux variable, sont proposés par les agences directes de Cetelem et gérés par l'UCB.

L'activité de distribution de produits d'épargne, d'assistance et de prévoyance a poursuivi son développement. Historiquement assurée par le réseau direct lors de contacts à l'initiative de ses clients, cette activité a été étendue avec la mise en œuvre d'une plate-forme téléphonique logée dans une filiale de courtage de Cetelem, dénommée Soservi, qui travaille sur la base des fichiers clients de Cetelem, le contact étant alors à l'initiative de Cetelem. Créée début 1997, Soservi a connu une année de très fort développement avec environ 30 000 nouveaux contrats commercialisés, en progression de 40 % sur 1997.

Toujours dans le cadre d'une extension de ses activités, Effico, filiale à 100 % de Cetelem, a poursuivi son développement sur le marché de la gestion pour compte de tiers de créances impayées en maintenant sa stratégie de croissance auprès d'une cible de grandes banques et d'enseignes nationales (Bouygues, France Telecom, EDF...).

En 1998, Effico a enregistré un doublement des créances traitées, lesquelles approchent aujourd'hui les 100 000. Les efforts commerciaux restent concentrés sur le recouvrement des créances de montant moyen (crédit à la consommation, découverts bancaires, factures impayées...) qui constitue le savoir-faire de l'entreprise. Mais Effico cherche également à mettre en œuvre de nouvelles prestations permettant de développer d'autres savoir-faire afin d'enrichir son offre commerciale.

software fully operational, and during this period, direct marketing activities had to be significantly cut back. This had a definite impact on first-half new-business figures, which were steady in comparison with the first half of 1997. In the second half, however, there was a resumption of growth, with a gain of 12% for the last six months of 1998, compared with the same period a year earlier.

This growth in business volume was achieved while maintaining margin levels consistent with profitability targets, despite strong competitive pressure from the banks and other financial networks. This performance is the result of a tenacious sales approach, which is made possible by tools that allow sales staff to adapt the product offering and rate level to each customer profile. With these tools, which are based on credit scoring and expert systems, it is possible to personalise products while continuing to rely on the large-scale management of consumer finance, which is the only way to achieve both competitiveness and profitability.

The development of new activities...

There was continued growth in home loans, which are carried by Cetelem Immobilier, a subsidiary owned jointly with UCB. The amount of outstanding loans managed now exceeds FRF 1 billion. These loans, most of which are variable-rate products, are marketed by Cetelem's direct-to-the-customer branches and managed by UCB.

Sales of savings, life insurance and other insurance products grew once again in 1998. Traditionally, these products have been marketed through the direct-to-the-customer branch network, with customers initiating the contact. Now this business has been expanded by setting up a tele-sales operation at Soservi, a Cetelem brokerage subsidiary. In this case, it is Cetelem that initiates the contact with potential customers by drawing on information in its customer databases. Created at the beginning of 1997, Soservi recorded very strong growth during the year, with about 30,000 new contracts sold. This is 40% more than in 1997.

Another company whose business expanded in 1998 was Effico, a wholly-owned subsidiary of Cetelem. It made further progress in the market of third-party debt collection management by continuing to pursue a growth strategy that is targeted to major banks and national companies (Bouygues, France Telecom, EDF, etc.).



L'élargissement des partenariats du secteur financier...

En matière de partenariat dans le secteur de la Banque et de l'Assurance, l'année 1998 est marquée par de nombreux démarrages et une modification sensible de la structure de l'activité.

L'activité de 1998 a d'abord été marquée par l'arrêt progressif du partenariat avec le Crédit du Nord à la suite de son rachat par la Société Générale (ce qui ampute de 4 % la progression du chiffre d'affaires total du partenariat). Toutefois, à côté de l'activité majeure de la carte Satellis-Aurore des Caisses d'Epargne, la montée en régime des partenariats les plus récents (Banques Populaires, CIC et surtout Crédit Lyonnais) a permis de compenser largement cette perte.

Le développement des Banques Populaires, dont l'activité en partenariat porte exclusivement sur le crédit revolving, se poursuit avec le démarrage de deux nouvelles banques.

La production du CIC Paris et de la Société Bordelaise de CIC s'est révélée supérieure aux objectifs initiaux. La carte "Allure", carte bancaire MasterCard, adossée à un crédit renouvelable et gérée par Cetelem, a trouvé sa place dans la gamme de produits proposée aux clients de ces deux banques. En 1999, le partenariat s'étendra à trois nouvelles banques du groupe.

En fin d'année, a été signé avec la Banque Woolwich un accord portant sur la commercialisation de prêts personnels et d'un crédit renouvelable. Une organisation spécifique a été adoptée avec la création chez ce partenaire d'une plate-forme dédiée à la diffusion de son offre.

Mais l'année 1998 a surtout été marquée par la mise en œuvre de deux grands projets.

Tout d'abord, le démarrage de la fonction "Retrait Distributeur Automatique de Billets" aux Caisses d'Épargne. Désormais, tout porteur de la carte Satellis Aurore (proposée par les Caisses d'Épargne à leur clientèle) a la possibilité de tirer sur le compte de crédit renouvelable associé à la carte au travers du réseau des DAB des Caisses d'Épargne.

Enfin, 1998 a vu la mise en œuvre concrète du partenariat signé fin 1996 avec le Crédit Lyonnais. La carte Libre Cours (ex-Crédilion) est désormais gérée par Cetelem. Les encours existants ont progressivement été transférés sur l'informatique Cetelem et la commercialisation de la carte a été activement relancée.

Cette relance de l'activité est un grand succès puisque le montant des financements nouveaux a dépassé un milliard de francs sur six mois, et que l'encours de ces comptes a renoué avec la croissance.

Le bilan de cette année 1998 est largement positif et porteur d'avenir avec des financements et des encours gérés qui ont continué de progresser vivement, respectivement de 28 % et 58 % par rapport à 1997.

Activité gérée par Cetelem en France
(en milliards)

	1997 FRF	1998 FRF	1998 euro	1998 USD	Variation
Crédits distribués *New loans*					
Cetelem et filiales (pour compte propre) *Cetelem and subsidiaries (for own account)*	30,0	31,7	4,8	5.6	5 %
Partenaires du monde de la distribution *Partners in retail sector*	4,9	5,4	0,8	1.0	10 %
Partenaires du monde financier *Partners in finance sector*	4,2	5,3	0,8	0.9	28 %
Total	**39,1**	**42,4**	**6,4**	**7.5**	**8 %**
Encours gérés *Outstanding loans managed*					
Cetelem et filiales (pour compte propre) *Cetelem and subsidiaries (for own account)*	46,3	50,4	7,7	9.0	9 %
Partenaires du monde de la distribution *Partners in retail sector*	5,5	5,9	0,9	1.1	8 %
Partenaires du monde financier *Partners in finance sector*	5,5	8,7	1,3	1.5	58 %
Total	**57,3**	**65,0**	**9,9**	**11.6**	**14 %**

Loans managed by Cetelem in France
(billion)

In 1998, Effico processed more than 90,000 debts, double the number for the previous year. Marketing efforts continue to be focused on the collection of debts of medium amounts (consumer finance, bank overdrafts, unpaid bills, etc.), which is the company's specific know-how. However, Effico is also seeking to introduce new services that would enable it to develop other competencies and expand its commercial offering.

Broadening partnerships in the financial sector...

As for partnerships in the banking and insurance sectors, 1998 brought numerous new initiatives and substantial changes in the structure of this activity.

One development in 1998 was the gradual termination of the partnership with Crédit du Nord, following its acquisition by Société Générale. (As a consequence, growth in total income from partnership operations was reduced by 4%). However, the stronger performance of more recent partnerships (Banques Populaires, CIC and especially Crédit Lyonnais), along with the major contribution of the Satellis Aurore card of the Caisses d'Epargne (French savings banks), was sufficient to offset the lost revenues by a large margin.

Development of the partnership with Banques Populaires, whose exclusive activity is revolving credit, further expanded through the launch of operations with two new banks.

New business with CIC Paris and CIC Bordeaux surpassed initial objectives. The MasterCard-branded "Allure" bankcard, issued on a revolving credit account and managed by Cetelem, was added to the range of products offered to the customers of these two banks. In 1999, the partnership will be extended to three other CIC group banks.

At the end of the year, an agreement was signed with Banque Woolwich for the marketing of personal loans and revolving credit. These products will be marketed through a special, dedicated structure that has been adopted by this partner.

But 1998 was highlighted mainly by the launch of two major projects.

The first was the automatic-teller-machine withdrawal service of the Caisses d'Epargne, which was started during the year. From now on, holders of the Satellis Aurore card, which the Caisses d'Epargne propose to their customers, will be able to make withdrawals on the revolving credit account linked with the card through the ATM network of the Caisses d'Epargne.

The second was a concrete initiative in the partnership set up with Crédit Lyonnais in late 1996. The "Libre Cours" card (formerly Crédilion) is now managed by Cetelem. Pre-existing outstandings have been progressively transferred to Cetelem's computer system, and marketing of the card has been actively relaunched.

Cofica, une année marquée par un réaménagement profond des organisations...

Après une année 1997 déprimée, marquée par l'arrêt des systèmes d'aides gouvernementales qui, de 1994 à 1996, avaient dopé les ventes de véhicules neufs en favorisant un renouvellement rapide du parc automobile, le marché a retrouvé en 1998 un niveau satisfaisant. Favorisée par le mondial de l'automobile, l'année 1998 s'achève sur un niveau d'environ 1,94 million d'immatriculations de véhicules neufs, en hausse de 13,5 % sur 1997. Pour sa part, le marché du véhicule d'occasion a progressé de 11 %, avec notamment une croissance soutenue des véhicules de plus de quatre ans.

Toutefois, cette reprise qui fait suite à une année 1997 difficile pour le financement sur le lieu de vente, ne s'est pas accompagnée d'une réduction de l'agressivité commerciale de l'ensemble des intervenants : la concurrence des sociétés de crédit captives des constructeurs soucieuses d'accompagner le rebond des immatriculations s'est intensifiée, le crédit sur le lieu de vente est toujours fortement concurrencé par les prêts personnels bancaires favorisés par un niveau de taux d'intérêt qui n'a cessé de baisser tout au long de l'année. Dans ce contexte, la hausse des conditions de rémunération des concessionnaires s'est amplifiée, s'étendant non seulement aux plus importants d'entre eux, mais aussi à des groupes de taille moyenne.

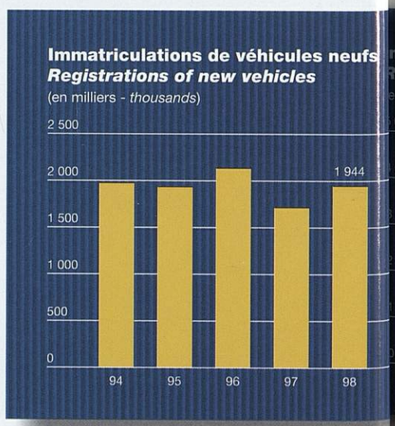
L'ensemble de ces facteurs a rendu plus délicat l'arbitrage nécessaire entre parts de marché et défense de la marge et a conduit Cofica à procéder à un réaménagement en profondeur de son organisation afin d'accélérer le mouvement de réduction de son taux d'intermédiation.

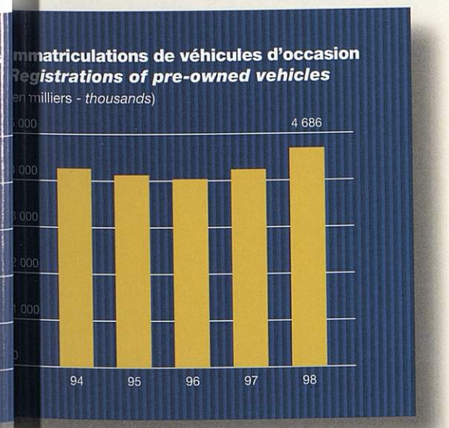
L'animation du réseau d'apporteurs d'affaires s'appuie désormais sur seize agences qui se consacrent exclusivement à la commercialisation, au montage et au financement des dossiers de crédit sur le lieu de vente. Cofica diminuera ainsi ses coûts fixes de structure, et par là même son "point mort". La présence commerciale sur le terrain est complétée par un réseau de correspondants, commissionnés en fonction du volume d'activité.

Par ailleurs, de nombreuses directions fonctionnelles ont été rapprochées de celles de Cetelem (marketing direct, gestion du risque, contrôle de gestion, statistiques) afin de favoriser les effets d'échelle et les synergies et de rendre compatibles les coûts avec les niveaux de marge autorisés par le marché. Enfin, le nombre des agences Privilège qui assurent la commercialisation des produits de fidélisation directement auprès des clients Cofica a été porté à sept.

Cette nouvelle organisation s'est progressivement mise en place au cours du second semestre, et va se traduire par la suppression à terme de quatre-vingts postes, notamment par transfert de collaborateurs vers les autres sociétés du groupe.

Les perturbations accompagnant une telle réorganisation ont été importantes, près de trois cents personnes ayant changé d'affectation.





The relaunch of this product has been very successful. The amount of new financing has exceeded FRF 1 billion in six months, and the amount of outstandings on these accounts has started to rise again.

With financing and managed outstandings once again showing strong gains, respectively of 28% and 58%, compared with 1997, the results for 1998 are very positive and offer the prospect of future growth.

Cofica, a year of major restructuring...

The car market suffered a severe slump in 1997 with the expiration of the government-sponsored incentive schemes, which had stimulated new-car sales from 1994 to 1996 by encouraging owners of old vehicles to replace them. The market returned to a satisfactory level in 1998. Receiving a boost from the Paris Car Show, new-car registrations rose to about 1.94 million in 1998, an increase of 13.5% over the previous year. The pre-owned car market, meanwhile, progressed by 11%, with sustained growth in particular for cars over four years old.

However, this recovery, which came in the wake of a difficult year for point-of-sale finance, did not bring any let-up in the aggressive marketing tactics of finance providers in this sector. The competition from the carmakers' captive finance companies, which were eager to ride the upturn in vehicle registrations, grew even more intense. Point-of-sale finance always faces strong competition from personal bank loans, and these were made more attractive by interest rates that declined continually throughout the year. In this situation, dealer commissions increased at an ever-faster pace, not only for the largest dealerships, but also for medium-sized groups.

All these factors made it more complicated to determine the right balance in the necessary trade-off between market share and margins. They also led Cofica to revamp its organisation extensively with the aim of bringing down its intermediation rate more rapidly.

The referral network is now being run through 16 branches that are dedicated to the marketing, setting up and financing of point-of-sale loans. This will reduce Cofica's fixed overheads, thus lowering its break-even point. Its commercial presence in the market is rounded out by a network of agents, who are paid commissions based on the volume of business they generate.

In addition, numerous staff departments at Cofica have been combined with those of Cetelem (direct marketing, risk management, financial control, management information) to obtain economies of scale and synergies as well as to bring costs into line with the margin levels authorised by the market. Last, the number of Privilège branches, which market loyalty products directly to Cofica's customers, has been increased to seven.

Mais Cofica aborde 1999 avec un réseau reconstruit, doté d'outils nouveaux et de services communs renforcés dont les apports méthodologiques permettront d'améliorer le dynamisme commercial et l'efficacité au recouvrement.

Cofica a renforcé en 1998 sa politique de partenariat :

• Inchcape France Finance, filiale commune de Cofica et de l'importateur des véhicules Mazda, a vu son activité croître de 28 %. L'activité d'affacturage a fortement progressé à 662 millions de francs, contre 255 millions de francs en 1997.

• Loisirs Finance, la filiale commune de Cofica et du groupe Trigano a débuté son activité en mars et a distribué 140 millions de francs de crédits.

• Enfin, Volvo Automobiles Finance France, la filiale créée avec Volvo a produit ses premiers dossiers en juillet et a distribué 89 millions de francs de crédits.

L'année 1998 se termine pour Cofica et ses partenaires sur un recul de 13 % de la production. L'encours financier s'élève fin 1998 à 18,6 milliards de francs, en recul de 6 %.

Quant aux filiales de Cofica, elles terminent 1998 sur un recul de 4 % de l'activité malgré une bonne année de la Compagnie Médicale de Financement de Véhicules et de Matériels (CMV), spécialisée dans le financement aux professions médicales et paramédicales, qui a connu une progression de 16 % de sa production de crédits.

Au total, l'activité de Cofica et de ses filiales a atteint 10,7 milliards de francs, en recul de 13 % sur 1997.

Les participations en capital : une dynamique soutenue de croissance...

Cofidis, la filiale commune du groupe 3 Suisses et de Cetelem a poursuivi son développement. Depuis 1997 sa notoriété a fortement progressé grâce à l'effort de promotion réalisé par le biais de la création d'une équipe cycliste à ses couleurs. Cet effort important permet à Cofidis de connaître une nouvelle année de progression de l'activité (11 % de plus qu'en 1997).

Par ailleurs, la structure capitalistique a été simplifiée. Cetelem détient désormais 15 % d'un holding de participations ayant vocation à regrouper l'ensemble des sociétés opérationnelles, françaises et étrangères, qui proposent des services financiers sous la marque Cofidis. Cette opération n'a aucun impact sur le résultat.

1998 a été pour S2P, la filiale commune de Carrefour et de Cetelem, une année exceptionnelle avec une progression des crédits distribués de 46 % par rapport à l'an passé.

S2P a en effet su profiter de la dynamique créée autour du 35e anniversaire de Carrefour. Par ailleurs, la recherche d'une meilleure efficacité et d'un abaissement des coûts, au travers d'effets

Activité de Cofica et de ses filiales en France
(en milliards)

	1997 FRF	1998 FRF	1998 euro	1998 USD	Variation
Crédits distribués *New loans*					
Cofica (1)	11,4	9,9	1,5	1.8	- 13 %
Filiales françaises (2) *French subsidiaries (2)*	0,8	0,8	0,1	0.1	- 4 %
Total	**12,2**	**10,7**	**1,6**	**1.9**	**- 13 %**
Encours gérés *Outstanding loans managed*					
Cofica (1)	19,7	18,6	2,9	3.3	- 6 %
Filiales françaises (2) *French subsidiaries (2)*	1,3	1,5	0,2	0.3	16 %
Total	**21,0**	**20,1**	**3,1**	**3.6**	**- 4 %**

(1) yc Cofica Bail + Partenariat géré (Inchcape France Finance - hors activités d'affacturage, VAFF, Loisirs Finance, VAG).
(2) CMV, Cofiparc, Accéa Finance.

This new organisation was introduced progressively during the second half of the year and will ultimately require the elimination of 80 positions, notably through the transfer of employees to other group companies. This reorganisation caused considerable disturbance, since almost 300 people had to be reassigned.

However, Cofica is going into 1999 with a restructured network, equipped with new tools and stronger, shared departments capable of providing methods that will energize commercial efforts and enhance debt-collection efficiency.

Cofica strengthened its partnership policy in 1998:

• Inchcape France Finance, a joint subsidiary of Cofica and the importer of Mazda cars, recorded a 28% increase in business volume. There was strong growth in factoring transactions, which totalled FRF 662 million, compared with FRF 255 million in 1997.

• Loisirs Finance, a subsidiary of Cofica and the Trigano group, started operating in March and granted FRF 140 million of financing.

• Volvo Automobiles Finance France, a subsidiary of Cofica and Volvo, processed its first loans in July and granted FRF 89 million of financing.

Cofica and its partners finished 1998 with a 13% decline in new financing for the year. Outstanding loans at the end of 1998 stood at FRF 18.6 billion, a 6% decrease.

Cofica's subsidiaries reported a 4% decrease in new loans at the end of 1998, despite a good year for the Compagnie Médicale de Financement de Véhicules et de Matériels (CMV), a provider of financing to the medical and paramedical professions, which recorded a 16% increase in new loans.

Cofica and its subsidiaries granted a total of FRF 10.7 billion in new loans in 1998, down 13% from the previous year.

Non-managed partnerships: strong and sustained growth...

Cofidis, a subsidiary of 3 Suisses group and Cetelem, continued to expand in 1998. This company has built up its brand recognition substantially since 1997 by creating and sponsoring a cycling team. This major promotional initiative helped Cofidis to record another year of growth, with an 11% increase in business volume, compared with 1997.

The ownership structure of Cofidis was also simplified. Cetelem now owns 15% of a holding company that unites all the operational companies, both French and foreign, that market financial services under the Cofidis name. This holding company was formed by pooling all existing shares of Cofidis (Cofidis France, Spain, Portugal, Belgium, England, Argentina) previously held by Cetelem and 3 Suisses group. This operation had no impact on income.

Cofica and its subsidiaries in France
(billion)

	1997 FRF	1998 FRF	1998 euro	1998 USD	Variation
Crédits distribués *New loans*					
Cofica (1)	11,4	9,9	1,5	1.8	- 13 %
Filiales françaises (2) *French subsidiaries (2)*	0,8	0,8	0,1	0.1	- 4 %
Total	**12,2**	**10,7**	**1,6**	**1.9**	**- 13 %**
Encours gérés *Outstanding loans managed*					
Cofica (1)	19,7	18,6	2,9	3.3	- 6 %
Filiales françaises (2) *French subsidiaries (2)*	1,3	1,5	0,2	0.3	16 %
Total	**21,0**	**20,1**	**3,1**	**3.6**	**- 4 %**

(1) incl. Cofica Bail + managed partnerships (Inchcape France Finance - except its factoring business, VAFF, Loisirs Finance, VAG).
(2) CMV, Cofiparc, Accéa Finance.

d'échelle, a conduit S2P et Cetelem à étudier, à la veille de l'an 2000, l'hypothèse d'un rapprochement des moyens informatiques et l'hébergement sur le site de Cetelem à Levallois de l'ensemble des programmes de gestion des produits financiers commercialisés auprès de la clientèle Carrefour.

Les trois Crédit Moderne (Antilles, Guyane, Océan Indien) ont poursuivi leur développement avec des progressions comprises entre 15 % et 20 %. Cetelem lèvera début 1999 les options dont il dispose et prendra le contrôle à 100 % de ces trois sociétés.

Finalion, la filiale du Crédit Lyonnais et de Cetelem, a réalisé en 1998 un volume de financements nouveaux de 3,4 milliards de francs, en recul de 7 % sur 1997. Finalion a dû en effet arbitrer entre volume de production et rentabilité des opérations, compte tenu de la concurrence exacerbée qui a régné sur le marché de ses activités traditionnelles de crédit sur le lieu de vente. L'amélioration de la gestion du risque a permis de compenser l'érosion des marges si bien que l'exercice 1998 est nettement bénéficiaire (après un exercice 1997 marqué par le retour à l'équilibre).

Cofinoga, la filiale commune du groupe Galeries Lafayette, de Cetelem et de la BNP a enregistré une progression de son activité de 22 %. L'année 1998 a été marquée par les premières déclinaisons du partenariat signé fin 1997 entre Cofinoga et la BNP : préparation de la reprise en informatique de la gestion des crédits renouvelables de la BNP, création d'une filiale commune dans le domaine du cobranding de cartes, enfin ouverture du système de fidélisation "Points Ciel" de Cofinoga sur la carte de crédit renouvelable "Provisio". Par ailleurs, Cofinoga a poursuivi le développement de son implantation internationale. Déjà présent notamment en Italie, en Espagne et au Portugal, Cofinoga a annoncé le projet de prendre pied au Royaume-Uni avec le rachat de Creation Financial Services, l'un des spécialistes de la gestion de cartes privatives en Grande-Bretagne avec 1,5 million de clients.

Le développement des activités internationales : la nouvelle frontière...

La stratégie de développement international de Cetelem s'est intensifiée au cours de l'année 1998, principalement autour de deux axes : d'abord gagner des parts de marché en Europe et dans les pays avoisinants (Maroc, Turquie), par la consolidation des sociétés existantes ainsi que par l'accroissement du nombre d'implantations, et ensuite accompagner ses partenaires distributeurs dans leur expansion internationale.

Activité des participations en capital
(en milliards)

	1997 FRF	1998 FRF	1998 euro	1998 USD	Variation
Crédits distribués *New loans*					
Cofidis - Covéfi	13,0	14,4	2,2	2.6	11 %
S2P	5,8	8,5	1,3	1.5	46 %
Crédit Moderne*	1,4	1,6	0,2	0.3	18 %
Cofinoga	24,3	29,6	4,5	5.3	22 %
Finalion	3,7	3,4	0,5	0.6	- 7 %
Arval	1,2	1,4	0,2	0,2	25 %
Encours gérés *Outstanding loans managed*					
Cofidis - Covéfi	18,0	21,2	3,2	3.8	18 %
S2P	7,0	9,8	1,5	1.7	39 %
Crédit Moderne*	2,3	2,8	0,4	0.5	19 %
Cofinoga	22,9	27,6	4,2	4.9	21 %
Finalion	7,0	6,9	1,0	1.2	- 1 %
Arval	1,7	2,2	0,3	0.4	30 %

* Crédit Moderne Antilles, Océan Indien et Guyane.

Associated companies
(billion)

	1997 FRF	1998 FRF	1998 euro	1998 USD	Variation
Crédits distribués *New loans*					
Cofidis - Covéfi	13,0	14,4	2,2	2.6	11 %
S2P	5,8	8,5	1,3	1.5	46 %
Crédit Moderne*	1,4	1,6	0,2	0.3	18 %
Cofinoga	24,3	29,6	4,5	5.3	22 %
Finalion	3,7	3,4	0,5	0.6	- 7 %
Arval	1,2	1,4	0,2	0,2	25 %
Encours gérés *Outstanding loans managed*					
Cofidis - Covéfi	18,0	21,2	3,2	3.8	18 %
S2P	7,0	9,8	1,5	1.7	39 %
Crédit Moderne*	2,3	2,8	0,4	0.5	19 %
Cofinoga	22,9	27,6	4,2	4.9	21 %
Finalion	7,0	6,9	1,0	1.2	- 1 %
Arval	1,7	2,2	0,3	0.4	30 %

**Crédit Moderne West Indies, Indian Ocean and French Guiana.*

S2P, a subsidiary of Carrefour and Cetelem, had an exceptional year in 1998, with an increase of 46% in new loans, compared with 1997. S2P was in fact able to capitalise on all the activities surrounding Carrefour's 35th anniversary. The search for greater efficiency and lower costs through economies of scale as the year 2000 approaches prompted S2P and Cetelem to explore the possibility of combining computer resources and installing on the Cetelem site at Levallois all the management programmes for the finance products marketed to Carrefour's customers.

The three Crédit Moderne companies (West Indies, French Guiana, Indian Ocean) recorded further growth in their lending activities, with increases of between 15% and 20%. At the beginning of 1999, Cetelem will exercise the options that it holds to acquire full control of these three companies.

Finalion, a subsidiary of Crédit Lyonnais and Cetelem, reported FRF 3.4 billion in new loans in 1998, a decline of 7% from the previous year. Finalion was in fact obliged to make a trade-off between loan volume and profitability in response to the stiffening competition in the point-of-sale finance market that it traditionally serves. By improving its risk management, Finalion was able to compensate for the erosion of margins and become clearly profitable in 1998, following a return to break-even in 1997.

Cofinoga, a subsidiary of Galeries Lafayette, Cetelem and BNP, recorded a 22% increase in new business. The first ramifications of the partnership between Cofinoga and BNP that was formed at the end of 1997 were seen in 1998. These included preparations for transferring the management of BNP's revolving credit accounts on to Cofinoga's computer systems; the creation of a joint-venture subsidiary in the area of co-branded cards; and the launch of Cofinoga's loyalty programme "Points Ciel" on the "Provisio" revolving credit card. Cofinoga also took more initiatives to expand its international operations. Already present in Italy, Spain and Portugal, Cofinoga announced plans to establish a foothold in the United Kingdom by acquiring Creation Financial Services, a specialist in the management of private-label cards in Britain that has 1.5 million customers.

International expansion: the new frontier...

Cetelem stepped up efforts in the pursuit of its international growth strategy in 1998. They were concentrated mainly on two objectives: to gain market share in Europe and neighbouring

C'est à ce second objectif que répond en particulier la mise en œuvre de l'accord signé en septembre 1997 avec Carrefour, lequel a amené Cetelem, au cours de l'exercice écoulé, à commencer à se déployer en Amérique du Sud et en Asie. Cetelem est désormais présent dans treize pays en dehors de la France, soit cinq de plus qu'à la fin de l'année précédente.

Cette politique d'expansion, qui procède essentiellement par création de sociétés nouvelles, permet de limiter les investissements en capital.

En Espagne, l'année 1998 s'est déroulée dans un contexte de croissance soutenue de l'économie, favorisée par le niveau élevé de la demande intérieure. La consommation des ménages a fortement progressé, sous l'effet d'un accroissement des créations d'emplois et des gains de pouvoir d'achat des salariés. Dans cet environnement favorable, et en dépit de la vigueur de la concurrence, Fimestic a de nouveau connu une augmentation forte de sa production nouvelle (+ 22 % par rapport à 1997), en particulier dans les domaines de l'automobile et des financements en direct sur sa base de clientèle propre. Le développement rapide des encours et l'attention portée à la maîtrise des coûts ont permis à Fimestic de réduire sensiblement son taux de frais généraux sur encours et de gagner ainsi en compétitivité. Par ailleurs, la marge financière a été maintenue, Fimestic ayant répercuté à ses clients les baisses de taux survenues sur les marchés financiers, dans le but d'améliorer son positionnement concurrentiel.

Fipryca (filiale du groupe Pryca-Carrefour et de Cetelem) a connu une progression d'activité comparable à celle de Fimestic (+ 19 %), tandis que les financements nouveaux de Cofidis-Hispania (filiale du groupe 3 Suisses) ont augmenté de 64 %.

Au Portugal, une percée commerciale significative dans le secteur de l'automobile, des utilisations de comptes permanents et des financements sous forme de prêts personnels en forte croissance ont permis à Cetelem-Portugal de diversifier son activité, qui a progressé de 34 % par rapport à l'année précédente. Cette société, qui a connu son premier exercice bénéficiaire en 1997, est désormais engagée sur la voie d'une rentabilité récurrente d'un niveau conforme aux objectifs du groupe Cetelem.

En Belgique, le développement des financements réalisés à l'aide de la carte de crédit Aurora, tant dans le monde de la distribution que par des tirages directs sur la réserve disponible du compte, a notablement contribué à la croissance de l'activité de Cetelem-Belgium (+ 10 % par rapport à 1997). Au terme de sa troisième année d'existence, Cetelem-Belgium a dégagé son premier résultat financier positif.

Fortis Credit Card, société détenue à 45 % par Cetelem-Belgium et à 55 % par la CGER (groupe Fortis), qui avait débuté son activité en octobre 1997, a distribué en 1998 un volume de financements nouveaux de 2 milliards de FB. L'utilisation des moyens informatiques et de gestion fournis par le Groupement Européen d'Intérêt Économique (GEIE) Cetelem-Services lui a permis de contenir les coûts de démarrage et de dégager des bénéfices dès 1998.



countries (Morocco, Turkey) by consolidating existing companies and increasing the number of operations; and to support its retail partners in their international development. It was in response to this second objective that Cetelem started its deployment in South America and Asia during the past year, as called for in the agreement concluded with Carrefour in September 1997. Cetelem is now present in 13 countries outside France, five more than at the end of the previous year. This growth policy is being conducted primarily by setting up new companies, thereby limiting investments in equity interests.

Spain's economy grew at a sustained pace in 1998, driven by robust domestic demand. The increasing number of new jobs being created and the rising buying power of the workforce brought a sharp increase in household consumption. In this favourable environment, and despite vigourous competition, Fimestic once again reported strong growth in business volume (+22% compared with 1997), notably in the areas of motor finance and loans marketed directly to its own customer base. The rapid growth of outstandings and close attention to cost control have enabled Fimestic to substantially reduce its ratio of operating costs to outstandings and thus to strengthen its competitiveness. Fimestic's interest margin remained steady, since the company passed along to its customers the rate decreases in the financial markets with the aim of improving its competitive position.

Fipryca (a subsidiary of the Pryca-Carrefour group and Cetelem) recorded growth comparable to Fimestic's (+19%), while new loans granted by Cofidis-Hispania (a subsidiary of 3 Suisses group) increased by 64%.

In Portugal, significant penetration of the motor finance market and strong growth in the use of revolving credit accounts and financing through personal loans enabled Cetelem-Portugal to diversify its finance activities, with an increase in lending of 34%, compared with the previous year. This company had its first profit-making year in 1997 and is now on track for ongoing profitability at levels in line with Cetelem group objectives.

In Belgium, the growth in financing provided through the Aurora credit card, both in the retail sector and through direct withdrawals on the available reserve in the linked account, was an important contributor to the increase in Cetelem-Belgium's business volume (+10% compared with 1997). At the end of its third year of operations, Cetelem-Belgium posted its first profit.

Fortis Credit Card, a company owned 45% by Cetelem-Belgium and 55% by CGER (Fortis group), which began operating in October 1997, granted BEF 2 billion of new financing in 1998. By relying on information and management systems supplied by the European Economic Interest Group (EEIG) Cetelem-Services, it was able to keep start-up costs down and generate income during 1998.

Fimaser, a subsidiary of Cetelem and GIB group, reported growth of 23% in new loans. Key factors in this gain were new offerings in its product range and a larger amount of finance granted in GB Inno group stores.

Fimaser, filiale commune de Cetelem et du groupe GIB, a pour sa part connu une croissance de 23 % de sa production de crédits nouveaux, en particulier grâce à un enrichissement de sa gamme de produits et à une progression du crédit dans les magasins du groupe GB Inno.

En Italie, dans une économie en faible croissance, malgré la progression réduite de la consommation des ménages et la fin de la prime à la casse automobile, Findomestic a encore réalisé une excellente performance commerciale. Les financements nouveaux ont en effet augmenté de 28 % par rapport à 1997, et ce de manière homogène sur l'ensemble des secteurs d'activité. Dans ce contexte d'augmentation rapide des volumes gérés, des gains de productivité sensibles ont pu être réalisés.

Les sociétés récentes, créées par Cetelem en 1997 au Maroc (Attijari-Cetelem), en République Tchèque (Cetelem-CR) et en Hongrie (Magyar-Cetelem) ont toutes trois connu des développements d'activité significatifs dans le domaine du financement sur le lieu de vente. Cetelem a par ailleurs augmenté en 1998 sa participation au capital de Cetelem-CR (de 50 % à 65 %) et de Magyar-Cetelem (de 50 % à 75 %).

De nouvelles implantations ont vu le jour en Europe, lesquelles ont toutes démarré leur activité au cours de l'exercice écoulé. Aux Pays-Bas, Cetelem-Nederland met en œuvre une structure commerciale locale, tout en s'appuyant sur la logistique et les moyens fournis par le GEIE Cetelem-Services, basé en Belgique. Des sociétés ont été créées en Pologne (Cetelem-Polska) et en Turquie (Anadolu-Cetelem, détenue à 30 % par Cetelem, 20 % par Findomestic et 50 % par le groupe turc Anadolu).

Un accord a été signé en janvier 1999 entre Cetelem et Halifax, qui figure aujourd'hui parmi les tout premiers établissements financiers britanniques, en vue de la création d'une société financière commune. Cette filiale, détenue à 50 % par chacun des deux partenaires, leur permettra de participer activement au développement du crédit à la consommation en Grande-Bretagne, notamment sur le lieu de vente, en développant des relations avec les distributeurs dans le secteur des biens d'équipement des ménages.

L'activité internationale
(en milliards)

Financements *New loans*	1997 FRF	FRF	1998 euro	USD	Variation
Fimestic (Spain) (1)	2,3	2,9	0,44	0.51	+ 22 %
Cetelem-Portugal	0,5	0,6	0,10	0.11	+ 34 %
Cetelem-Belgium	0,4	0,4	0,06	0.07	+ 10 %
Autres filiales (2) *Other subsidiaries (2)*	0,1	0,3	0,05	0.06	-
Total filiales étrangères ***Total foreign subsidiaries***	**3,3**	**4,2**	**0,65**	**0.75**	**+ 30 %**
Findomestic (Italy)	9,6	12,4	1,89	2.20	+ 28 %
Fipryca (Spain)	1.0	1,1	0,17	0.20	+ 19 %
Fimagroup (Belgium)	0,4	0,5	0,08	0.09	+ 23 %
Autres (3) *Other subsidiaries (3)*	1,8	3,0	0,45	0.53	+ 67 %
Total participations étrangères ***Total foreign interests***	**12,8**	**17,0**	**2,59**	**3.02**	**+ 33 %**
Encours ***Outstanding loans***					
Fimestic (Spain) (1)	2,4	3,1	0,47	0.55	+ 30 %
Cetelem-Portugal	0,5	0,8	0,13	0.15	+ 47 %
Cetelem-Belgium	0,4	0,5	0,07	0.08	+ 23 %
Autres filiales (2) *Other subsidiaries (2)*	0,1	0,3	0,05	0.06	-
Total filiales étrangères ***Total foreign subsidiaries***	**3,4**	**4,7**	**0,72**	**0.84**	**+ 38 %**
Findomestic (Italy)	10,0	13,3	2,02	2.36	+ 33 %
Fipryca (Spain)	0,8	1,0	0,16	0.18	+ 21 %
Fimagroup (Belgium)	0,5	0,5	0,07	0.09	+ 5 %
Autres (3) *Other subsidiaries (3)*	2,1	3,6	0,55	0.64	+ 69 %
Total participations étrangères ***Total foreign interests***	**13,4**	**18,4**	**2,80**	**3.27**	**+ 37 %**

(1) yc Eurocredito.
(2) Attijari-Cetelem, Cetelem-C.R., Magyar-Cetelem, Cetelem-Argentina, Cetelem-Polska, Cetelem-Nederl
(3) Fortis Credit Card, Cofidis-Belgium, Cofidis-U.K., Cofidis-Hispania, Cofidis-Portugal, Vecofin, Arval-Belgium, Arval-Italie. Arval-Espagne, Anadolu-Cetelem, SF Carrefour Taïwan, SF Carrefour Argentine.

In Italy, where economic growth was weak, Findomestic turned in an excellent commercial performance, despite the small increase in household consumption and the end of the "junkyard bonus" scheme to stimulate car sales. New loans increased by 28%, compared with 1997, with uniform growth across all finance sectors. The rapidly expanding volume of managed outstandings allowed Findomestic to achieve appreciable gains in productivity.

The new companies that Cetelem created in 1997 in three countries—Morocco (Attijari Cetelem), the Czech Republic (Cetelem CR) and Hungary (Magyar Cetelem)—all recorded solid growth in their point-of-sale finance business. Cetelem also increased its shareholdings in Cetelem CR (from 50% to 65%) and Magyar Cetelem (from 50% to 75%) in 1998.

New companies have been set up in Europe, and all of them started up their operations during the past year. In the Netherlands, Cetelem Nederland works through a local sales structure, while relying on logistical support and resources supplied by the EEIG Cetelem Services, based in Belgium. Companies have been created in Poland (Cetelem Polska) and Turkey (Anadolu Cetelem, owned 30% by Cetelem, 20% by Findomestic and 50% by the Turkish group, Anadolu).

In January 1999, Cetelem and Halifax, one of the major financial institutions in Britain today, agreed to set up a jointly-owned finance company, in which each partner will have a 50% interest. The new subsidiary will allow them to take an active part in the development of consumer finance, and especially point-of-sale finance, in Britain by building relations with retailers in the household equipment sector.

The agreement between Cetelem and Carrefour has already taken concrete form, both in Taiwan, where finance operations in the Carrefour stores got under way in November, and in Argentina, where they began in April. In the latter country, the partners have two distinct banks: Banco de Servicios Financieros (its capital is divided between Carrefour, with 60%, and Cetelem, with 40%), which markets financial services in the Carrefour stores; and Banco Cetelem Argentina (Cetelem holds 60% of the capital, and Carrefour, 40%), which has its own finance activities. These two banks use the services of a shared management unit.

Foreign operations
(billion)

La déclinaison par pays de l'accord-cadre conclu avec Carrefour s'est déjà concrétisée à Taïwan, où l'activité de financement dans les magasins Carrefour a débuté en novembre, et en Argentine où elle a débuté en avril. Dans ce dernier pays, deux banques distinctes coexistent : Banco de Servicios Financieros (dont le capital est réparti à hauteur de 60 % pour Carrefour et 40 % pour Cetelem), qui assure la commercialisation des services financiers dans les magasins Carrefour, et Banco Cetelem-Argentina (capital 60 % Cetelem, 40 % Carrefour), qui développe sa propre activité. Toutes deux utilisent les services d'une plate-forme de gestion commune.

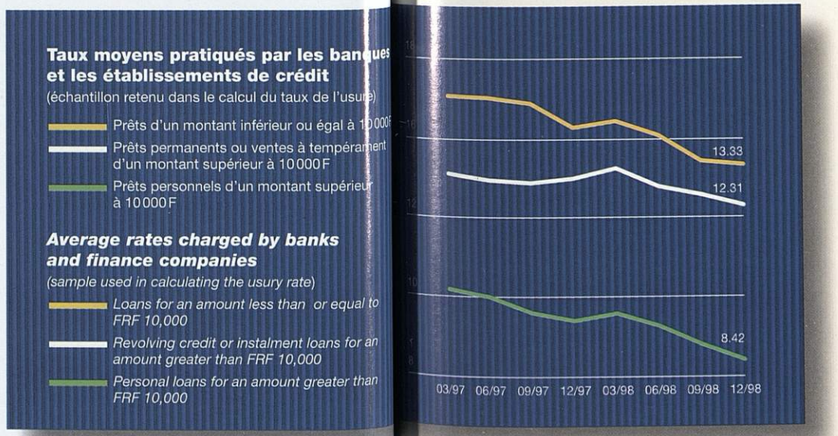
La gestion financière, sous le signe de la continuité...

La gamme des taux d'intérêt français a connu un processus d'aplatissement particulièrement marqué au cours du deuxième semestre de l'année 1998 : les taux d'intérêt à long terme ont ainsi perdu plus d'un demi-point entre juillet et décembre, tandis que les références de taux sur les maturités les plus courtes restaient d'une grande stabilité. En fin d'année, l'écart entre le taux du jour le jour et celui de l'argent à 10 ans était ramené à environ un point. Le phénomène de convergence vers la monnaie unique a par ailleurs permis un alignement des taux de marché des pays d'Europe du Sud vers les conditions qui prévalent en France, en Allemagne et au Benelux : les taux courts ont ainsi diminué d'un point en Espagne et au Portugal, et de plus de deux points en Italie. Pour leur part, les taux de refinancement sur les marchés d'Europe de l'Est ont évolué de manière contrastée suivant les pays, tout en demeurant à des niveaux élevés.

Les établissements de crédit français ont poursuivi leur politique d'intense compétition tarifaire, qui affecte aussi bien les prêts personnels que les financements sur le lieu de vente. Les taux proposés aux clientèles de particuliers ont régulièrement baissé au cours de l'année, et ceci pour toutes les catégories de crédits. L'ampleur des baisses tarifaires consenties a sensiblement dépassé, pour les prêteurs, les gains réalisés en termes de conditions de refinancement.

Dans cet environnement, Cetelem et Cofica ont continué d'appliquer leur stratégie de refinancement traditionnellement prudente, de couverture des encours de crédit à taux fixe (ventes à tempérament, prêts personnels) par des ressources à taux fixe s'amortissant dans le temps suivant un profil similaire. L'objectif recherché reste bien la protection de la marge financière future contenue dans les encours existants, quelle que soit l'évolution ultérieure des taux d'intérêt. Les encours de comptes permanents à taux révisable restent pour leur part refinancés par un panier de ressources dont la sensibilité en taux est proche d'une moyenne mobile du Pibor 12 mois.

Cetelem a poursuivi sa politique de titrisation de créances en procédant, au mois d'octobre 1998,



Financial management, with continuity as the keynote...

The range of French interest rates tended to flatten out in 1998, especially during the second half of the year. Long-term interest rates dropped by more than one-half a percent between July and December, while the rate references on the shortest terms remained extremely stable. At the end of the year, the difference between the overnight rate and the 10-year money rate had narrowed to about one point. As countries began the transition to the single currency, market rates in Southern Europe moved towards an alignment with those prevailing in France, Germany and Benelux. Short-term rates thus decreased by one point in Spain and Portugal and by more than two points in Italy. Funding-rate trends in the East European markets varied, depending on the country, though all rates remained high in that region.

French lending institutions held firm to their policy of intense rate competition in both the personal loan and point-of-sale finance markets. Rates offered to private borrowers fell steadily throughout the year for all categories of finance. The size of the rate reductions granted by lenders was substantially larger than gains they realised as a result of lower funding rates.

In this environment, Cetelem and Cofica continued to apply their traditional, prudent funding strategy, which involves covering fixed-rate financing (retail instalment loans, personal loans) with fixed-rate funds having a similar maturity. The objective remains, of course, the protection of the future interest margin contained in the existing outstandings against any subsequent variations in interest rates. The outstandings on variable-rate revolving credit accounts continue to be covered by borrowings whose rate sensitivity is close to a moving average of the PIBOR 12-month rate.

Cetelem carried on with its policy of securitising debt, by setting up in October 1998 the Master Noria debt investment trust, in which FRF 4.3 billion of personal loans were placed. New laws on securitisation have allowed this debt investment trust to be set up in a way that makes it a significant advance on its predecessors, since in the future it will be possible not only to reload it with debt, but also to issue new shares. The Noria 2 and Noria 3 debt investment trusts were reloaded four times during the year, for a total amount of FRF 3.3 billion. The Noria 1 debt investment trust, which is now in its accumulation period, was reloaded only once, for an amount of FRF 98 million. The first block of preferred shares in Noria 1, designated A1 and amounting to FRF 1.3 billion, was reimbursed, as scheduled, in June 1998.

Antée, a company set up in 1995 under French law of the period, for the purpose of securitising Aurore revolving credit card outstandings through the interbank debt investment trust Eos 1, acquired by contractual subrogation Cetelem's

à la création du fonds commun Master Noria, auquel ont été cédés 4,3 milliards de francs de prêts personnels. La conception de ce fonds commun marque, par rapport à ses prédécesseurs, une avancée significative rendue possible par la nouvelle législation sur la titrisation, puisqu'il pourra dans l'avenir non seulement être rechargé en créances, mais aussi émettre de nouvelles parts. Les fonds Noria 2 et Noria 3 ont donné lieu à quatre rechargements au cours de l'exercice, d'un montant total de 3,3 milliards de francs. Le fonds commun Noria 1, actuellement en période d'accumulation, n'a été rechargé qu'à une seule reprise, pour un montant de 98 millions de francs. La première tranche A1 de parts prioritaires de Noria 1, soit 1,3 milliard de francs, a été comme prévu remboursée en juin 1998.

La société Antée, qui avait été créée en 1995 afin de permettre la titrisation d'encours de crédits renouvelables Aurore, dans le cadre de la législation française de l'époque via le fonds de créance interbancaire unique Eos 1, a acquis en novembre 1998, par subrogation conventionnelle, les droits de Cetelem sur 350 millions de francs d'encours portés par un nouveau lot de cartes Aurore. Ce transfert vient en complément de la cession quotidienne des financements nouveaux sur les comptes permanents déjà logés au sein d'Antée.

L'encours titrisé total de Cetelem s'élevait au 31 décembre 1998 à 12,3 milliards de francs, contre 9,2 milliards de francs un an plus tôt.

Cetelem a distribué en avril 1998, au titre de l'exercice 1997, un dividende de 10 francs par action, soit un montant total de 429 millions de francs. Par ailleurs, un acompte de 1 283 millions de francs sur le dividende de l'exercice 1998 a été versé en décembre.

La maîtrise du risque...

Après le point bas atteint en 1996 par Cetelem et Cofica en termes de charge du risque, mesurée en taux sur encours, ces deux sociétés ont connu des évolutions contrastées en 1998.

Confronté à l'augmentation des entrées de dossiers en situation d'impayé, Cetelem a su en limiter l'incidence sur ses résultats financiers grâce à l'efficacité de ses procédures de recouvrement amiable et contentieuse, et à sa capacité à différencier les traitements en fonction de la situation et du profil des clients.

Cetelem	1996	1997	1998
Évolution des encours douteux (en % de l'encours fin d'année) *Doubtful loans (% of year-end outstandings)*	4,8 %	4,7 %	4,8 %
Taux de couverture des encours douteux par les provisions *Rate of cover of doubtful loans by loan loss provisions*	71 %	69 %	69 %
Charge du risque sur encours (1) *Ratio of cost of risk to outstandings (1)*	0,9 %	1,0 %	1,1 %
Cofica	**1996**	**1997**	**1998**
Évolution des encours douteux (en % de l'encours fin d'année) *Doubtful loans (% of year-end outstandings)*	6,3 %	6,6 %	8,3 %
Taux de couverture des encours douteux par les provisions *Rate of cover of doubtful loans by loan loss provisions*	72 %	76 %	78 %
Charge du risque sur encours (1) *Ratio of cost of risk to outstandings (1)*	1,3 %	1,9 %	2,7 %
Ensemble consolidé *Consolidated total*	**1996**	**1997**	**1998**
Évolution des encours douteux (en % de l'encours fin d'année) *Doubtful loans (% of year-end outstandings)*	5,2 %	5,3 %	5,7 %
Taux de couverture des encours douteux par les provisions *Rate of cover of doubtful loans by loan loss provisions*	72 %	73 %	75 %
Charge du risque sur encours (1) *Ratio of cost of risk to outstandings (1)*	1,1 %	1,3 %	1,7 %

(1) Charge du risque "opérationnelle", établie à coefficients de provisionnement inchangés pour Cetelem et Cofica en 1997.

(1) "Operational" cost of risk, determined using the same methods of computing provisions for Cetelem and Cofica in 1997.

rights to FRF 350 million of outstandings on a new batch of Aurore cards in November 1998. This transfer was added to the daily sale of drawings on the revolving credit accounts already placed with Antée.

Cetelem's total securitised outstandings amounted to FRF 12.3 billion as of 31 December 1998, compared with FRF 9.2 billion a year earlier.

In April 1998, Cetelem distributed a dividend of FRF 10 per share, for a total amount of FRF 429 million, for the 1997 financial year. An interim dividend for a total amount of FRF 1,283 million was also distributed in December on the dividend for 1998.

Controlling risk...

Cost of risk, measured as a percentage of outstandings, reached a low point for Cetelem and Cofica in 1996, but the performance of these two companies in this area diverged in 1998.

Although the number of nonperforming loans increased, Cetelem was able to limit the impact on its financial results thanks to the efficiency of its collections and legal claims procedures as well as its capacity to adjust the collection process in relation to the situation and profile of its customers. The ratio of doubtful loans to total outstandings rose only slightly, as did the amount of provisions for doubtful loans. The cost of risk was 1.1% of average annual outstandings, compared with 1.0% in 1997.

The cost of risk has become a much heavier burden at Cofica in the past two years. This has prompted the company to take vigorous action, reorganising its collections branches and revising its collection procedures to make them stricter. The objective has been to align these procedures with Cetelem's in order to achieve a comparable degree of efficiency in debt collection. The problem of nonperforming loans can be dealt with only gradually, however, and improvement will not be seen until some time in 1999. The cost of risk at Cofica was 2.7% of outstandings in 1997.

In the foreign subsidiaries, the cost of risk differed widely, depending on the country. The rates of 2.1% at Fimestic, 3.1% at Cetelem Portugal, and 3.1% at Cetelem Belgium represented decreases in the cost of risk at all three companies.

Le poids des encours douteux rapporté aux encours totaux n'a que très faiblement progressé, tandis que le niveau de la couverture des encours douteux par les provisions est resté stable. La charge du risque a atteint 1,1 % des encours moyens annuels, contre 1,0 % en 1997.

L'alourdissement des risques, nettement plus marqué depuis deux ans chez Cofica, a conduit cette société à réagir de manière vigoureuse, à la fois par la réorganisation de ses agences de recouvrement pré-contentieux et par la redéfinition, dans le sens d'une plus grande rigueur, de ses procédures de règlement des impayés. L'objectif visé est d'aligner les procédures sur celles de Cetelem, de manière à dégager une efficacité comparable. L'assainissement des encours ne pourra néanmoins s'effectuer que de façon progressive et ne portera ses fruits que dans le courant de l'année 1999. La charge du risque de Cofica s'est élevée en 1998 à 2,7 % des encours.

Dans les filiales étrangères, les niveaux de risque observés présentent de grandes disparités selon les pays. De 2,1 % à Fimestic, de 3,1 % à Cetelem-Portugal et de 3,1 % à Cetelem-Belgium, les taux de charge du risque de ces trois sociétés ont tous diminué au cours du dernier exercice.

La maîtrise des coûts d'exploitation, une ardente nécessité...

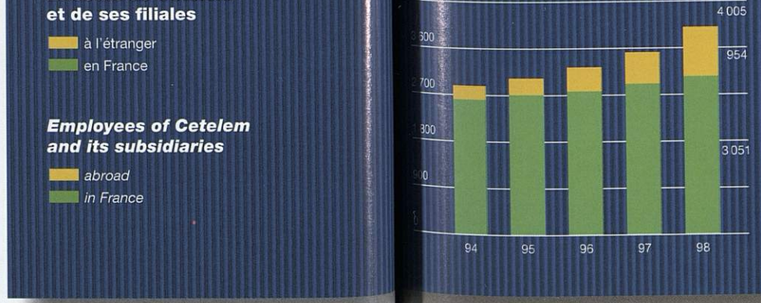
Faisant suite à une année 1997 durant laquelle des gains de productivité importants avaient été réalisés, 1998 s'inscrit comme un exercice de consolidation et d'investissement. Le taux de frais généraux sur encours de Cetelem s'est en effet stabilisé après la baisse de 0,3 % connue en 1997, sous l'effet d'une progression plus faible de l'encours moyen géré, ainsi que des investissements effectués, tant à l'étranger qu'en informatique.

L'informatique se situe en particulier au cœur de l'activité de la société, dont le métier nécessite de traiter au meilleur coût un volume d'opérations toujours croissant, pour son propre compte ou pour celui de ses partenaires, ce qui implique donc une automatisation poussée de la chaîne de production et de gestion. Un nouvel applicatif commercial a notamment été mis en service au cours du premier trimestre, permettant une plus grande souplesse dans la gestion des produits proposés et un élargissement de la gamme. Compte tenu des développements rendus nécessaires par l'extension de l'activité en France et à l'étranger, le GIE Neuilly-Gestion, qui regroupe l'ensemble des moyens informatiques du groupe Cetelem, a accru ses effectifs de 38 personnes en 1998.

Évolution du taux des frais généraux sur encours de l'activité de crédit à la consommation

	1996	1997	1998
Cetelem et ses filiales françaises *Cetelem and its French subsidiaries*	3,78 %	3,45 %	3,45 %
Cofica et ses filiales françaises *Cofica and its French subsidiaries*	3,56 %	3,52 %	3,44 %
Filiales étrangères *Foreign subsidiaries*	8,72 %	7,30 %	7,09 %
Ensemble consolidé ***Consolidated total***	**3,88 %**	**3,64 %**	**3,65 %**

Effectifs de Cetelem et de ses filiales



Employees of Cetelem and its subsidiaries

abroad
in France

Controlling operating costs, a real necessity . . .

After 1997, a year in which sizable productivity gains were realised, 1998 was a period for consolidation and investment. Following a decline of 0.3% in 1997, the ratio of operating costs to outstandings for Cetelem stabilised in 1998, owing to a weaker increase in average outstandings managed and to investments made in foreign operations and information systems.

Information systems are at the heart of the company's business activities, which require processing a constantly expanding volume of transactions, both for its own account and for its partners, at the lowest possible cost. To do this, new business and management operations must be highly automated. One notable step was taken during the first quarter of the year by equipping the computer system with a new software application that will add flexibility to the management of product offerings and allow the product range to be extended. In view of the additional requirements that are arising with the expansion of activities in France and abroad, the Economic Interest Group Neuilly Gestion, which centralises all Cetelem Group's computer resources, took on 38 new employees in 1998.

The priority given to improving the information systems did not have a negative impact on the level of investment in marketing activities, which are essential to recruiting and keeping customers, as Cetelem's advertising budget was once again higher than in the preceding year.

Faced with a difficult business period and dwindling of outstandings, Cofica has taken steps to rationalise its costs by reorganising its branch network and making a systematic effort to develop synergies with Cetelem. Staff levels have been reduced, chiefly by transferring 26 employees to Cetelem.

Overall, Cetelem Group headcount increased by 134 employees in France and 348 abroad, due to the growth of existing companies and the creation of new foreign companies. There was an especially large increase in seconded employees and expatriates, who numbered 42 at the end of December 1998.

Cetelem's foreign subsidiaries saw a substantial decrease in their ratios of operating costs to outstandings, owing to their rapid growth.

Ratio of operating costs to outstandings in the consumer finance activity

	1996	1997	1998
	3,78 %	3,45 %	3,45 %
	3,56 %	3,52 %	3,44 %
	8,72 %	7,30 %	7,09 %
	3,88 %	**3,64 %**	**3,65 %**

La priorité donnée à l'informatique n'a pas eu de répercussion négative sur le niveau des investissements commerciaux, garants du recrutement et de l'entretien de la clientèle, le budget publicitaire de Cetelem s'inscrivant de nouveau en progression par rapport à l'année précédente.

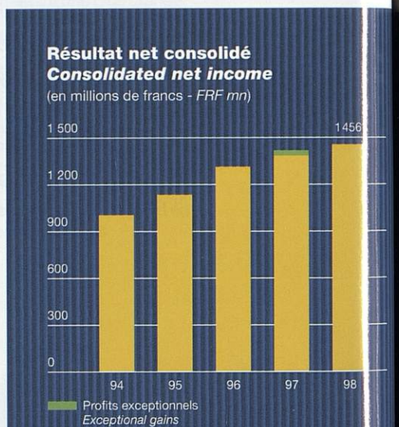
Dans une période commerciale difficile, confrontée à une érosion de ses encours de crédit, Cofica s'est engagée dans la voie d'une rationalisation de ses dépenses, à la fois par la réorganisation de son réseau d'agences et par la recherche systématique de synergies avec Cetelem. Les effectifs ont été réduits, principalement par le transfert de 26 collaborateurs vers Cetelem.

Globalement, les effectifs du groupe Cetelem ont progressé de 134 personnes en France et de 348 à l'étranger, sous l'effet du développement des sociétés existantes ainsi que de la création des nouvelles implantations internationales. Le nombre des détachés et expatriés a particulièrement augmenté, pour atteindre 42 personnes à fin décembre 1998.

Pour leur part, les filiales étrangères de Cetelem, en développement rapide, ont connu une baisse significative de leur taux de frais généraux sur encours.

Les résultats consolidés...

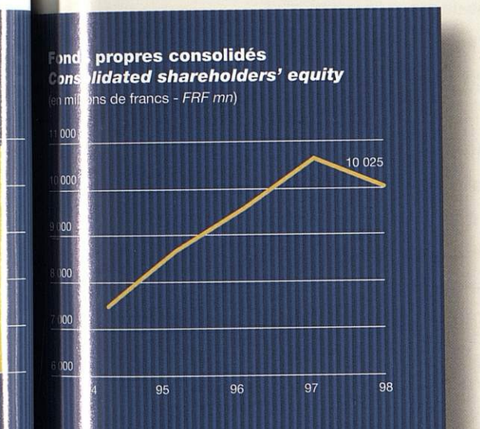
Le résultat net consolidé total de Cetelem s'est élevé en 1998 à 1 456 millions de francs après déduction de la part des minoritaires. Il correspond à une rentabilité nette des fonds propres de début d'exercice de 13,8 %. Par rapport à un résultat de 1 383 millions de francs en 1997, hors profit exceptionnel dû à des cessions de titres, la progression est de 5 %.



Résultat net consolidé total
(en millions)

	1997 FRF	1998 FRF	1998 euro	1998 USD	97/96	98/97
Cetelem-Cofica et filiales françaises *Cetelem-Cofica and French subsidiaries*	902	948	144,6	168.7	- 3 %	+ 1 %
Participations françaises *French associated companies*	421	466	71,0	82.9	+ 23 %	+ 13 %
Filiales et participations étrangères *Foreign subsidiaries and associated companies*	133	152	23,2	27.0	+ 18 %	+ 6 %
Amortissement des écarts d'acquisition *Amortisation of goodwill*	- 113	- 110	- 16,8	- 19.6	- 3 %	- 3 %
Total hors profit exceptionnel ***Total, excluding exceptional gain***	**1 383**	**1 456**	**222**	**259**	**+ 5 %**	**+ 5 %**
Profit exceptionnel *Exceptional gain*	35	-	-	-	-	-
Total	**1 418**	**1 456**	**222**	**259**	**+ 8 %**	**+ 3 %**
Fonds propres consolidés au 31/12, après répartition *Consolidated shareholders' equity at 31/12 after appropriation of income*	10 629	10 025	1528	1783	+ 11 %	- 6 %
Rentabilité des fonds propres consolidés de début d'exercice, en % (1) *Return on opening consolidated shareholders' equity in % (1)*	14,6 %	13,8 %				

(1) Nets du montant du Fonds pour Risques Bancaires Généraux.
Résultats hors profit exceptionnel en 1997.



Total consolidated net income
(million)

(1) Net of the amount of the General Banking Risks Reserve.
Excluding exceptional gain in 1997.

Consolidated net income...

Cetelem's consolidated net income for 1998 was FRF 1,456 million after deduction of minority interests. This gave a net return on opening equity of 13.8%. Compared with net income of FRF 1,383 million in 1997, excluding the exceptional gain on the sales of securities, this was an increase of 5%.

Changes in the various components of net income were as follows:

- *The contribution of Cetelem and its French subsidiaries was FRF 869 million, an increase of 8%, compared with 1997.*
- *The contribution of Cofica and its subsidiaries was FRF 79 million, a decrease of 41%, compared with the previous year.*
- *The contribution of Cetelem and Cofica's French associated companies was FRF 466 million, an increase of 13%, compared with the previous year.*
- *The contribution of foreign subsidiaries and associated companies was FRF 152 million, compared with FRF 143 million in 1997. In Spain, Fimestic had net income of ESP 1.5 billion in 1998, an increase of 43%, compared with 1997.*
- *A charge of FRF 110 million was recorded for amortisation of goodwill.*

After appropriation of income, Cetelem's shareholders' equity stood at FRF 10,025 million at 31 December 1998. Consolidated net assets per share thus amounted to FRF 232.

Ses différentes composantes ont évolué de la manière suivante :

• la contribution de Cetelem et de ses filiales françaises est de 869 millions de francs, en hausse de 8 % par rapport à 1997 ;

• la contribution de Cofica et de ses filiales s'est élevée à 79 millions de francs, soit une diminution de 41 % par rapport à l'exercice précédent ;

• la contribution des participations françaises de Cetelem et Cofica atteint 466 millions de francs, en progression de 13 % ;

• la contribution des filiales et participations étrangères s'est établie à 152 millions de francs, contre 143 millions de francs en 1997. En Espagne, Fimestic a dégagé au cours de l'année 1998 un bénéfice net de 1,5 milliard de pesetas, en hausse de 43 % par rapport à 1997 ;

• l'amortissement des écarts d'acquisition a généré une charge de 110 millions de francs.

Après répartition des bénéfices, les fonds propres consolidés de Cetelem atteignaient au 31 décembre 1998 un montant de 10 025 millions de francs. L'actif net consolidé ressortait donc à 232 francs par action.

Le résultat social de Cetelem et son affectation...

Le résultat brut d'exploitation de Cetelem s'élève pour l'exercice 1998 à 1 451 millions de francs. Sous l'effet d'une hausse de la marge financière et de la stabilisation du poids des frais généraux, il s'inscrit en hausse de 6 % par rapport à celui de l'année précédente, malgré l'augmentation de la charge du risque.

Après intégration d'un résultat brut hors exploitation de 1 059 millions de francs, essentiellement composé des revenus du portefeuille titres et après impôt, le résultat net social de Cetelem atteint 1 902 millions de francs.

Le nombre des actions de Cetelem a été porté de 42 903 464 actions au 31 décembre 1997 à 42 905 324 actions au 31 décembre 1998 à la suite de l'émission de 1 860 actions nouvelles résultant de la levée, par certains bénéficiaires, d'options de souscription d'actions qui leur avaient été attribuées conformément aux autorisations données par l'Assemblée générale.

Tous les attributaires de ces options ont utilisé la faculté qui leur a été donnée par Paribas d'échanger les actions Cetelem qu'ils ont souscrites contre des actions Paribas.

Si vous approuvez les comptes sociaux, par l'adoption de la première résolution, votre Directoire vous propose, aux termes de la deuxième résolution, de verser un dividende de 48 francs par action qui pourra, le cas échéant, être accompagné d'un avoir fiscal égal à 50 %, soit 24 F ou à 45 %, soit 21,60 F, conformément aux dispositions législatives en vigueur.

Le montant global versé aux actionnaires s'élèverait ainsi à 2 059 455 552 francs.

Votre Directoire vous propose l'affectation suivante du bénéfice social, augmenté du report à nouveau antérieur :

Bénéfice net	1 902 293 401,12 F
Report à nouveau	936 511 008,54 F
Total	2 838 804 409,66 F
Emploi	
Réserve légale	8 370,00 F
Réserve provenant des provisions pour investissement libérées	1 507 778,00 F
Dividende	2 059 455 552,00 F
Total	2 060 971 700,00 F

Cetelem's net income and its appropriation...

Cetelem's gross operating income for the 1998 financial year was FRF 1,451 million. This is an increase of 6%, compared with the preceding year, reflecting higher interest margins and stability in the impact of operating costs. It was achieved despite an increase in the cost of risk.

After gross non-operating income of FRF 1,059 million, consisting mainly of income from the securities portfolio, and deduction of income tax, Cetelem's net income stood at FRF 1,902 million.

The number of Cetelem shares increased from 42,903,464, at 31 December 1997, to 42,905,324, at 31 December 1998, with the issue of 1,860 new shares, following the decision of some employees and directors to exercise stock options granted under authorisations from the General Meeting.

All the holders of these options exercised the right granted them by Paribas to exchange the Cetelem shares they had subscribed for Paribas shares.

If you approve the financial statements by adopting the first resolution, the Management Board proposes, under the terms of the second resolution, to set the dividend at FRF 48 per share, with a tax credit, as necessary, of either 50%, i.e. FRF 24, or 45%, i.e. FRF 21.60, in accordance with laws in force.

The total amount distributed to shareholders would therefore be FRF 2,059,455,552.

The Management Board proposes the following appropriation of net income, increased by the profits brought forward:

Net income	*1,902,293,401.12 FRF*
Profits brought forward	*936,511,008.54 FRF*
Total	*2,838,804,409.66 FRF*
Use	
Legal reserve	*8,370.00 FRF*
Special long-term capital gains reserve	*1,507,778.00 FRF*
Dividends	*2,059,455,552.00 FRF*
Total	*2,060,971,700.00 FRF*

The balance of FRF 777,832,709.66 would be carried forward as unappropriated earnings.

Since the Management Board decided on 23 November 1998 to distribute an interim dividend of FRF 29.90 on the full-year dividend, on each Cetelem share existing at that date, a balance of FRF 18.10, with a tax credit, as necessary, of either 50%, i.e. FRF 9.05 or 45%, i.e. FRF 8.145, in accordance with laws in force, remains to be distributed on these shares.

The full amount of the dividend will be paid on shares issued after 18 December 1998 and up to and including 31 December 1998, following the exercise of stock options granted to employees and directors of the Group's companies.



Le solde soit 777 832 709,66 F ferait l'objet d'un report à nouveau bénéficiaire.

Le Directoire du 23 novembre 1998 ayant décidé de verser le 18 décembre 1998, à chaque action de Cetelem existant à cette date, un acompte de 29,90 F sur le dividende de l'exercice, il reste à verser à chacune de ces actions un solde de 18,10 francs assorti, le cas échéant, d'un avoir fiscal égal à 50 %, soit 9,05 F ou à 45 %, soit 8,145 F, conformément aux dispositions législatives en vigueur.

Les actions émises postérieurement à la date du 18 décembre 1998 et jusqu'au 31 décembre 1998, par suite de l'exercice d'options de souscription d'actions attribuées à des salariés ou mandataires sociaux de sociétés du groupe, auront droit à la totalité du dividende.

Le solde du dividende ou le dividende de l'exercice à verser, selon le cas, à chaque action Cetelem sera mis en paiement le 31 mars 1999.

Il est rappelé qu'au cours des exercices 1995, 1996 et 1997, le dividende par action et l'avoir fiscal correspondant ont été respectivement de 10 francs et 5 francs.

La troisième résolution vous demande de prendre acte du rapport spécial des Commissaires aux Comptes prévu par l'article 145 de la loi sur les sociétés commerciales.

L'actionnariat de Cetelem...

A la suite de l'Offre Publique de Retrait Obligatoire (OPRO) lancée le 9 septembre 1998 par Paribas sur les actions Cetelem, lesquelles ont été radiées du premier marché de la Bourse de Paris le 5 octobre 1998, Paribas détenait à la clôture de l'exercice, tant par elle-même que par l'intermédiaire de ses filiales, les sociétés Quatch et SAS Klefinance, la totalité des actions composant le capital de votre société, et des droits de vote, à l'exception des actions détenues par les membres du Conseil de surveillance et des droits de vote correspondant.

Au 31 décembre 1998, le nombre des options de souscription d'actions non exercées attribuées à des salariés et mandataires sociaux du groupe s'établissaient à 251 070 pour représenter 0,59 % du capital social.

A la même date, le nombre des options d'achat s'élevait à 59 750 soit 0,14 % du capital social.

L'ensemble des attributaires de ces options disposent, lors de l'exercice de leurs droits, de la faculté d'échanger leurs actions Cetelem contre des actions Paribas.

L'Assemblée générale extraordinaire du 30 décembre 1998 a décidé d'insérer dans les statuts une clause d'agrément en cas de cession d'actions à un tiers, puis de procéder à leur refonte pour tenir compte de la radiation des actions de votre société du premier marché de la Bourse de Paris.

The balance of the dividend or the full-year dividend, depending on the case, which is to be distributed on each Cetelem share, will be paid on 31 March 1999.

It is recalled that in 1995, 1996 and 1997, the dividend per share and the corresponding tax credit were, respectively, FRF 10 and FRF 5.

The third resolution asks you to approve the transactions covered by the Special Report of the Statutory Auditors required by Article 145 of the law on commercial companies.

Cetelem shareholders...

Following the public offer of obligatory delisting made on 9 September 1998 by Paribas with respect to the shares of Cetelem, which were then removed from the official list of the Paris Bourse on 5 October 1998, Paribas held, at the end of the financial year, directly and through its subsidiaries Quatch and SAS Klefinance, all the share capital and voting rights of your company, except for the shares and voting rights held by the members of the Supervisory Board.

At 31 December 1998, the number of unused stock options granted to employees and directors of the company was 251,070, representing 0.59% of the share capital.

At the same date, the number of purchase options was 59,750, representing 0.14% of the share capital.

All persons receiving these options have, during the exercise of their rights, the option to exchange their Cetelem shares for Paribas shares.

The Extraordinary General Meeting of 30 December 1998 decided to include in the Articles of Association a consent clause in the case of the sale of shares to a third party and then to rewrite the shares to take into account the removal of your company's shares from the official list of the Paris Bourse.


FINANCIAL STATEMENTS
LES COMPTES

COMPTES DE RÉSULTATS CONSOLIDÉS DE CETELEM

(en millions)	1998		1997	
	FRF	euro	FRF	euro
Intérêts et produits assimilés	10 309	1 572	10 200	1 555
Intérêts et charges assimilées	- 5 123	- 781	- 5 130	- 782
Commissions nettes	224	34	166	25
Produits nets sur opérations financières et diverses	- 6	- 1	6	1
Autres revenus nets	1 247	190	967	148
Cessions d'immeubles et de titres de participation	2	–	1	–
Part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	498	76	454	69
Produit global d'exploitation	**7 151**	**1 090**	**6 664**	**1 016**
Charges générales d'exploitation	- 3 558	- 542	- 3 392	- 517
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	- 65	- 10	- 61	- 9
Amortissement des écarts d'acquisition	- 109	- 17	- 113	- 17
Résultat brut avant charge du risque et provisions	**3 419**	**521**	**3 098**	**473**
Excédent des dotations sur les reprises de provisions d'exploitation	- 1 182	- 180	- 937	- 143
Résulat courant avant impôt	**2 237**	**341**	**2 161**	**330**
Impôt sur les sociétés	- 774	- 118	- 780	- 119
Résultat exceptionnel	–	–	36	5
Résultat net global	**1 463**	**223**	**1 417**	**216**
Part du groupe	1 456	222	1 418	216
Part des minoritaires	7	1	- 1	–

CETELEM GROUP CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT

(million)	*1998*		*1997*	
	FRF	*USD*	*FRF*	*USD*
Interest and other income	*10,309*	*1,834*	*10,200*	*1,814*
Interest and other banking expenses	*- 5,123*	*- 911*	*- 5,130*	*- 913*
Net commissions	*224*	*40*	*166*	*30*
Income from financial transactions and miscellaneous, net	*- 6*	*- 1*	*6*	*1*
Other income, net	*1,247*	*222*	*967*	*172*
Gains on sales of buildings and investment securities	*2*	*–*	*1*	*–*
Attributable portion of net income of associated companies accounted for by the equity method	*498*	*88*	*454*	*81*
Gross operating income	***7,151***	***1,272***	***6,664***	***1,185***
General operating expenses	*- 3,558*	*- 633*	*- 3,392*	*- 603*
Depreciation and amortisation of tangible and intangible assets	*- 65*	*- 12*	*- 61*	*- 11*
Amortisation of goodwill	*- 109*	*- 19*	*- 113*	*- 20*
Gross income before cost of risk and provisions	***3,419***	***608***	***3,098***	***551***
Excess of provisions for operations over recoveries	*- 1,182*	*- 210*	*- 937*	*- 167*
Income before income tax and exceptional items	***2,237***	***398***	***2,161***	***384***
Corporate income tax	*- 774*	*- 138*	*- 780*	*- 138*
Net exceptional items	*–*	*–*	*36*	*6*
Net income	***1,463***	***260***	***1,417***	***252***
Group interests	*1,456*	*259*	*1,418*	*252*
Minority interests	*7*	*1*	*- 1*	*–*

BILANS CONSOLIDÉS

au 31 décembre avant répartition

ACTIFS (en millions)	1998 FRF	1998 euro	1997 FRF	1997 euro
Opérations de trésorerie et interbancaires	28 021	4 272	25 959	3 957
Opérations avec la clientèle	57 915	8 829	57 718	8 799
Opérations de crédit bail	3 628	553	3 089	471
Titres reçus en pension livrée	400	61	371	56
Titres de placement	204	31	204	31
Titres d'investissement	928	141	1 217	186
Autres comptes d'opérations sur titres	415	63	319	49
Titres de participation et assimilés	87	14	56	8
Quote-part des sociétés mises en équivalence	3 256	496	2 546	388
Immobilisations	761	117	743	113
Ecarts d'acquisition positifs	35	5	122	19
Comptes de régularisation	2 665	406	1 912	292
Total de l'actif	**98 315**	**14 988**	**94 256**	**14 369**
PASSIFS				
Opérations de trésorerie et interbancaires	64 911	9 896	59 045	9 001
Opérations avec la clientèle	3 588	547	3 470	529
Emprunts obligataires et autres dettes représentées par un titre	14 576	2 222	16 497	2 515
Autres comptes d'opérations sur titres	888	135	904	138
Comptes de régularisation, provisions et divers	3 302	503	2 609	398
Écarts d'acquisition négatifs	–	–	–	–
Dettes subordonnées	–	–	568	86
Fonds propres consolidés	9 587	1 462	9 746	1 486
• Part du groupe	9 345	1 425	9 639	1 470
• Part des minoritaires	242	37	107	16
Résultat consolidé	1 463	223	1 417	216
• Part du groupe	1 456	222	1 418	216
• Part des minoritaires	7	1	- 1	–
Total du passif	**98 315**	**14 988**	**94 256**	**14 369**
HORS BILAN				
Engagements reçus				
Engagements de financement	80	12	548	83
• Engagements reçus d'établissement de crédit	80	12	548	83
• Engagements reçus de la clientèle	–	–	–	–
Engagements de garantie	291	44	340	52
• Engagements reçus d'établissement de crédit	291	44	340	52
• Engagements reçus de la clientèle	–	–	–	–
Opérations de change (à recevoir)	56	–	64	10
Opérations de change (à livrer)	56	–	–	–
Engagements donnés				
Engagements de financement	39 981	6 095	35 081	5 348
• En faveur d'établissements de crédit	1 490	227	1 240	189
• En faveur de la clientèle	38 491	5 868	33 841	5 159
Engagements de garantie	678	103	697	107
• D'ordre d'établissements de crédit	19	3	17	3
• D'ordre de la clientèle	659	100	680	104
Opérations sur instruments financiers à terme	**9 743**	**1 485**	**15 355**	**2 341**
• Contrats à terme	39	6	–	–
• Contrats d'échange de taux d'intérêt (SWAPS)	3 328	507	10 979	1 674
• Options sur taux d'intérêt	300	46	300	46
• Accords de taux futurs (FRA)	–	–	–	–
• Contrats de taux de plafond (CAPS)	6 076	926	4 076	621

CETELEM GROUP
CONSOLIDATED BALANCE SHEET

year ended 31 December, before appropriation

ASSETS (million)	*1998 FRF*	*1998 USD*	*1997 FRF*	*1997 USD*
Cash and interbank transactions	*28,021*	*4,984*	*25,959*	*4,617*
Loans and other customer transactions	*57,915*	*10,301*	*57,718*	*10,266*
Finance leases	*3,628*	*645*	*3,089*	*549*
Pledged securities held as collateral	*400*	*71*	*371*	*66*
Marketable securities	*204*	*36*	*204*	*36*
Investment securities	*928*	*165*	*1,217*	*217*
Other securities transactions	*415*	*74*	*319*	*57*
Equity in associated companies and other Attributable portion of net assets of associated companies accounted for by the equity method	*87*	*16*	*56*	*10*
	3,256	*579*	*2,546*	*453*
Fixed assets	*761*	*136*	*743*	*132*
Goodwill	*35*	*6*	*122*	*22*
Accrued income, prepaid expense and other accounts receivable	*2,665*	*474*	*1,912*	*340*
Total assets	***98,315***	***17,487***	***94,256***	***16,765***
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY				
Cash and interbank transactions	*64,911*	*11,546*	*59,045*	*10,502*
Customer deposits	*3,588*	*638*	*3,470*	*617*
Bonds and other debt represented by securities issued	*14,576*	*2,593*	*16,497*	*2,934*
Other securities transactions	*888*	*158*	*904*	*161*
Accrued interest and unearned income, provisions and miscellaneous	*3,302*	*587*	*2,609*	*464*
Goodwill (arising on acquisition of businesses)	*–*	*–*	*–*	*–*
Subordinated borrowings	*–*	*–*	*568*	*101*
Consolidated shareholders' equity	*9,587*	*1,705*	*9,746*	*1,734*
• Group interests	*9,345*	*1,662*	*9,639*	*1,715*
• Minority interests	*242*	*43*	*107*	*19*
Consoldiated net income	*1,463*	*260*	*1,417*	*252*
• Group interests	*1,456*	*259*	*1,418*	*252*
• Minority interests	*7*	*1*	*- 1*	*–*
Total liabilities and shareholders' equity	***98,315***	***17,487***	***94,256***	***16,765***
OFF-BALANCE SHEET ITEMS				
Commitments and guarantees received				
Commitments to provide funding	*80*	*14*	*548*	*97*
• Commitments and guarantees received from banks and financial institutions	*80*	*14*	*548*	*97*
• Commitments and guarantees received from customers	*–*	*–*	*–*	*–*
Guarantees received	*291*	*52*	*340*	*61*
• Commitments and guarantees received from banks and financial institutions	*291*	*52*	*340*	*61*
• Commitments and guarantees received from customers	*–*	*–*	*–*	*–*
Foreign exchange transactions (due)	*56*	*10*	*64*	*11*
Foreign exchange transactions (owed)	*56*	*10*	*–*	*–*
Commitments and guarantees given				
Commitments to provide funding given	*39,981*	*7,111*	*35,081*	*6,240*
• To banks and financial institutions	*1,490*	*265*	*1,240*	*221*
• To customers	*38,491*	*6,846*	*33,841*	*6,019*
Guarantees given	*678*	*120*	*697*	*124*
• To banks and financial institutions	*19*	*3*	*17*	*3*
• To customers	*659*	*117*	*680*	*121*
Commitments relating to financial futures	***9,743***	***1,733***	***15,355***	***2,731***
• Future options	*39*	*7*	*–*	*–*
• Interest rate swaps (SWAPS)	*3,328*	*592*	*10,979*	*1,953*
• Options	*300*	*53*	*300*	*53*
• Future rate agreements (FRA)	*–*	*–*	*–*	*–*
• Cap options (CAPS)	*6,076*	*1,081*	*4,076*	*725*

cetelem

Direction Générale :
20 avenue Georges Pompidou, 92595 Levallois-Perret cedex
Téléphone 01 46 39 99 39
http://www.cetelem.fr
http://www.cetelem.com

Siège Social :
5 avenue Kléber, 75116 Paris
Société anonyme à directoire et conseil de surveillance
au capital de 1 930 739 580 francs
Registre du Commerce Paris B 542 097 902

PARIBAS

cetelem

Senior Management:
20 avenue Georges Pompidou, 92595 Levallois-Perret cedex
Telephone 33 1 46 39 99 39
http://www.cetelem.fr
http://www.cetelem.com

Head Office:
5 avenue Kléber, 75116 Paris
A French company with management board and
supervisory board and share capital of FRF 1,930,739,580
Paris B 542 097 902

PARIBAS

CETELEM 001-19600