

Information réglementée* – Bruxelles, Paris, 12 octobre 2010 – 8 heures

Dexia 2014 : une banque de proximité au service de 10 millions de clients

Dexia 2014 : les quatre piliers d'un plan ambitieux

- Finaliser la restructuration financière du groupe
- Achever le rééquilibrage du portefeuille de métiers au profit de la banque de détail et commerciale
- Capter le potentiel de croissance dynamique de la banque de détail et commerciale en Turquie
- Viser l'excellence opérationnelle

Dexia 2014 : principaux objectifs financiers

- Résultat avant impôts d'environ EUR 1,8 milliard
- Coefficient d'exploitation inférieur à 65 %
- ROE normatif ⁽¹⁾ après impôts d'environ 11 %
- Ratio Core Tier 1 ⁽²⁾ d'environ 15 % (Bâle II)
- Ratio Common Equity > 9% sous Bâle III

(1) ROE normatif calculé sur la base du niveau minimal de fonds propres défini dans l'accord avec la Commission européenne.

(2) Dans l'hypothèse du paiement d'un dividende au taux de 30 % à partir de 2012 et de l'absence de plus ou moins-value de cession.

M. Pierre Mariani, administrateur délégué et président du comité de direction, a déclaré :

« Depuis fin 2008, l'équipe de direction, aux côtés de l'ensemble des collaborateurs a mis en œuvre une restructuration financière profonde du groupe tout en investissant dans ses métiers afin de les adapter à un nouvel environnement. La mobilisation de tous a permis de sortir de la crise sévère qui a frappé Dexia et de franchir une étape importante en mettant fin à la garantie des États sur la liquidité dès juin 2010. Forts des progrès accomplis, nous nous tournons résolument vers l'avenir afin de poursuivre le développement de nos franchises. D'ici à 2014, nous aurons opéré un triple recentrage en privilégiant les revenus provenant de nos franchises commerciales, en recentrant notre portefeuille de métiers sur la banque de détail et commerciale en saisissant les opportunités de croissance offertes par le marché de la banque de détail en Turquie. Nous poursuivrons d'autre part la refonte de notre modèle opérationnel portée par la recherche de synergies et de gains d'efficacité, un objectif commun à l'ensemble des métiers.

Nous tournons une page importante de l'histoire du groupe et je suis confiant en notre capacité à atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés. »

* Dexia est une société cotée. Ce communiqué contient de l'information soumise aux prescriptions légales en matière de transparence des entreprises cotées en Bourse.

Pierre Mariani, administrateur délégué et président du comité de direction du groupe et les membres de l'équipe de direction présentent aujourd'hui, dans le cadre d'une journée investisseurs organisée à Bruxelles, les objectifs financiers et commerciaux du groupe à horizon 2014.

1. Dexia 2014 : les quatre piliers d'un plan ambitieux

À horizon 2014, Dexia s'est fixé pour objectif d'achever sa restructuration financière, de consolider et développer ses franchises commerciales fortes et de se doter d'un modèle opérationnel optimisé.

- Une banque de détail et commerciale au service de 10 millions de clients

Le groupe Dexia a pour objectif d'accroître la part des revenus de ses activités bancaires de proximité (Banque de détail et commerciale). À l'horizon 2014, ceux-ci représenteront environ 60 % du total des revenus du groupe contre 36 % en 2007. Dexia aura une base de 10 millions de clients (4 millions en Belgique et au Luxembourg, 6 millions en Turquie).

L'activité de banque de proximité en Belgique et au Luxembourg (Banque de détail et commerciale) représentera un tiers des revenus en 2014. Elle bénéficiera de la poursuite du plan d'investissement de EUR 350 millions engagé en 2009 et destiné à moderniser le réseau de distribution en Belgique.

Les activités de DenizBank en Turquie représenteront environ 27 % du total des revenus du groupe.

Essentiellement recentrées en France et en Belgique, les activités de services bancaires et financiers au secteur public local (Public and Wholesale Banking) représenteront environ 18 % des revenus du groupe. Le niveau de la nouvelle production demeurera adapté à ses capacités de financement et aux standards de rentabilité fixés pour le métier.

En 2014, les activités d'Asset Management and Services, contribueront environ à 21 % des revenus du groupe.

- Une banque jouissant d'un fort ancrage en Turquie

Le groupe a l'ambition d'investir TRY 500 millions et d'accélérer encore le rythme d'ouverture de nouvelles agences avec un objectif de 800 agences à horizon 2014. DenizBank deviendra donc le premier moteur de développement du groupe et s'inscrira dans une logique de croissance durable et maîtrisée.

- Une banque à la structure financière robuste

En 2014, Dexia aura amélioré la qualité de ses revenus en diminuant la part issue des activités financières (transformation et revenus des portefeuilles d'investissement) et en développant les revenus commerciaux.

Le groupe aura réduit la taille de son bilan de 35 % à moins de EUR 430 milliards en 2014 et aura effectué une profonde modification de sa structure de financement afin d'atteindre un maximum de 11 % de financement à court terme.

Les actifs gérés en extinction représenteront moins de EUR 80 milliards grâce à la poursuite de la politique active de réduction du bilan mise en œuvre par des équipes dédiées depuis fin 2008.

La baisse des risques pondérés, via une réduction des actifs gérés en extinction et des cessions d'entités, combinée à sa capacité de génération organique de capital permettra au groupe de conserver une solvabilité solide avec un ratio Core Tier 1 d'environ 15 % (normes Bâle II) et un ratio situé au-dessus des nouvelles normes Bâle III.

- Une banque visant l'excellence opérationnelle

Recentré sur ses marchés cœur, le groupe Dexia renforce de façon continue son efficacité opérationnelle à travers trois axes : la recherche de gains d'efficacité, le développement de synergies internes et l'industrialisation des procédés.

2. Un portefeuille de métiers rééquilibré autour de la banque de détail et commerciale, reposant sur de solides franchises

Banque de détail et commerciale en Belgique et au Luxembourg (RCB)

Bénéficiant d'une assise solide, la banque de détail et commerciale a pour ambition d'augmenter sa part de marché ainsi que le taux d'équipement de sa base de clientèle en Belgique et au Luxembourg.

En **Belgique**, Dexia est positionné dans le Top 3 des banques de détail et commerciales : son réseau de 859 agences couvre l'ensemble du territoire et la banque occupe une place de choix dans l'activité de banque privée. Nonobstant une bonne résistance de la franchise durant la crise, l'activité affiche un taux d'équipement et de revenu par client relativement bas comparé à ses pairs.

Dans un paysage concurrentiel renouvelé, l'ambition de Dexia pour RCB Belgique à horizon 2014 est de :

- libérer ce potentiel de croissance ;
- reconquérir des parts de marché, en particulier sur les segments de la banque privée et des petites et moyennes entreprises ;
- devenir une banque de référence en termes de satisfaction client.

Pour soutenir cette ambition, un plan d'investissement de EUR 350 millions a été lancé en 2009. Ce plan est composé de deux volets :

- le déploiement d'un nouveau modèle de distribution basé sur le concept « d'agence ouverte » qui permet d'améliorer le service spécialisé en agence grâce à une gestion du cash reposant sur une technologie de pointe ;
- le repositionnement de la marque Dexia, avec un accent particulier sur la transparence, tant au niveau des produits que de la relation commerciale, et le réajustement de la segmentation de la clientèle ;
- une nouvelle approche commerciale adaptée aux besoins spécifiques des clients et reposant sur des forces commerciales spécialisées (*specialised account management*) ;
- une approche se basant sur le développement du « direct sales » (*web et call service offer*)

Ce plan d'investissement générera EUR 250 millions de revenus additionnels d'ici à 2014.

Au **Luxembourg**, Dexia est le 3^e acteur du marché tant sur la clientèle individuelle que professionnelle, et est particulièrement bien positionnée sur la clientèle aisée. Grâce à son dynamisme commercial, le groupe a regagné la confiance de sa clientèle, reconquis des parts de marché, et affiche une collecte nette positive tant en local qu'à l'international depuis le premier semestre 2010.

L'ambition de Dexia pour RCB Luxembourg d'ici 2014 est :

- d'augmenter la part de marché en tant que banquier principal des clients particuliers luxembourgeois à 15 % ;
- de consolider la position de la banque parmi le Top 3 au Luxembourg sur le segment des professionnels ;
- de favoriser l'upselling et d'augmenter la taille moyenne des avoirs confiés par les clients les plus aisés grâce à une offre de services adaptée ;
- de renforcer l'expertise en banque privée, et ainsi le positionnement de référence du groupe en banque privée internationale.

Des efforts continus de réduction de la base de coûts seront réalisés tant en Belgique qu'au Luxembourg.

La mise en œuvre de cette stratégie pour RCB Belgique et Luxembourg devrait se traduire par les objectifs financiers suivants :

- un résultat avant impôts d'environ EUR 600 millions en 2014 (versus EUR 400 millions en 2009) ;
- la réduction du coefficient d'exploitation de 74 % à environ 66 % entre 2009 et 2014.

Banque de détail et commerciale en Turquie (RCB)

Au cours des dix dernières années, DenizBank a constamment surperformé le marché tant en termes de croissance des actifs qu'en terme de profitabilité, se hissant du 81^e au 9^e rang en termes de total de bilan tout en affichant un rendement des fonds propres (ROE) de 20 % en 2009.

Bénéficiant d'un environnement économique solide, offrant un potentiel de croissance important notamment en banque de détail et commerciale DenizBank a l'ambition de devenir la première alternative aux grandes banques tout en conservant son modèle de croissance profitable.

S'appuyant sur un modèle opérationnel très flexible, une infrastructure informatique de pointe, une culture de l'efficacité et du contrôle des coûts et une gestion prudente du risque, DenizBank va accélérer le rythme d'ouverture de ses agences pour atteindre 800 agences d'ici à 2014. La contribution de la banque de détail au mix d'activités va croître et DenizBank conservera un focus spécifique sur des niches attractives, telles que l'agriculture, ainsi que sur la collecte de dépôts. DenizBank renforcera également sa position en banque commerciale qui, selon son modèle, nourrit les autres métiers.

En 2014, bien que n'ayant pas encore atteint son plein potentiel, cette stratégie devrait permettre à DenizBank :

- d'avoir une base de six millions de clients, dont deux millions de nouveaux clients ;
- de voir sa part de marché en nombre d'agences passer de 5 à 7 % entre 2010 et 2014 avec un focus spécifique sur les grandes villes et les zones rurales ;
- de faire progresser la part des dépôts sur son total de bilan pour atteindre environ 70 % en 2014.

Ces ambitions de développement se traduisent par les objectifs financiers suivants à horizon 2014 :

- un résultat avant impôts d'environ TRY 1,2 milliard (EUR 600 millions) ;
- un coefficient d'exploitation d'environ 51 % ;
- un rendement des fonds propres (ROE) d'environ 14 %.

Public and Wholesale Banking (PWB)

Dans le cadre du plan de transformation mis en œuvre fin 2008, le métier Public and Wholesale Banking (PWB) a opéré un net recentrage sur ses marchés historiques que sont la France et la Belgique. L'objet de ce recentrage était, d'une part, de mettre en adéquation le volume des prêts consentis à la clientèle avec la capacité de financement du métier et, d'autre part, de faire de sa rentabilité une priorité.

Cette redéfinition s'est traduite par une diminution drastique des volumes de nouveaux engagements, qui ont été divisés par cinq entre 2007 et 2010-2011, ainsi que par une baisse significative de la base de coûts sur la même période.

Le métier PWB, dans les limites de ce recentrage géographique et sous réserve du respect de standards de rentabilité sévères, a toute sa place au sein du groupe Dexia, dont il est amené à représenter environ 18 % du total des revenus en 2014. Son refinancement sera principalement assuré par des émissions d'obligations sécurisées (*covered bonds*) ainsi que par des dépôts collectés par le métier.

D'ici à 2014, Dexia affiche principalement quatre ambitions pour PWB :

- En **public banking France** : être un spécialiste sélectif, rentable et reconnu, doté d'une base de 2 500 clients stratégiques et disposant d'une offre de produits élargie (grâce notamment aux développements en assurance, gestion d'actifs, dépôts...). Cet objectif est accrédité par la situation prévalant d'ores et déjà en 2010, où la production annuelle a été divisée par 2,5 entre 2008 et 2010, quand, dans le même temps, les marges commerciales progressaient de plus de 50 %. Dans le domaine des crédits structurés, Dexia a adopté de façon proactive une démarche de clarification et de transparence des règles commerciales.
- En **public banking Belgique** : Dexia, qui dispose du meilleur taux de reconnaissance de la profession de la part de la clientèle, entend confirmer son statut de leader sur la base d'un modèle proposant une gamme de produits très complète et d'un réseau performant. En 2014, le groupe devrait bénéficier d'une base de 10 000 clients, sur les segments des collectivités locales et du secteur social.

- En **corporate banking Belgique** : l'objectif est de concentrer les efforts sur une base de clients rentables proches de la sphère publique.
- En **financement de projets** : consolider la franchise dont dispose Dexia dans les secteurs des PPP, du transport, de l'énergie et de l'environnement.

En 2014, les objectifs financiers de PWB sont les suivants :

- un niveau de revenus d'environ EUR 1,2 milliard ;
- un coefficient d'exploitation d'environ 42 % ;
- un niveau de résultat avant impôts d'environ EUR 600 millions.

Asset Management and Services (AMS)

Asset Management and Services est composé d'un portefeuille de trois activités rentables caractérisées par une consommation modeste en capital, des perspectives de croissance attrayantes basées sur une clientèle diversifiée et une forte collaboration avec les autres franchises commerciales du groupe.

Gestionnaire d'actifs reconnu et bien diversifié, **Dexia Asset Management** a pour ambition d'accroître sa franchise client en capitalisant sur son expertise et sur son efficacité relativement plus élevée que celle de ses pairs (35 % de marge opérationnelle et 15 % de coûts sur actifs moyens gérés).

Les objectifs de Dexia Asset Management pour 2014 sont :

- un encours d'actifs sous gestion d'environ EUR 130 milliards ;
- EUR 30 milliards de collecte nette positive sur 2011-2014 dont 70 % en provenance de clients non captifs (un tiers à l'international) ;
- une marge opérationnelle de 48 %.

Ceci devrait se traduire par un résultat avant impôts de EUR 140 millions en 2014.

Dexia Insurance Services crée de la valeur pour Dexia à travers sa stratégie de distribution multicanaux. Cette stratégie a pour objectif de développer ses réseaux propres mais également la collaboration et la recherche de synergies avec les autres réseaux du groupe Dexia. Ses ambitions se déclinent comme suit pour chacun de ses canaux de distribution :

- une reconquête de la part de marché vie dans la bancassurance : + 6 % pour atteindre environ 15 % à fin 2014 ;
- une augmentation annuelle des primes d'environ 15 % d'ici à 2012 puis 10 % entre 2012 et 2014 via les AP assurances ;
- EUR 1 milliard de primes d'ici 2014 pour Dexia Life & Pensions.

Dexia Insurance Services, poursuivra par ailleurs ses efforts de réduction des coûts.

Ces ambitions devraient se traduire par :

- un résultat avant impôts d'environ EUR 220 millions en 2014 ...
- ... supporté par un coefficient d'exploitation inférieur à 55 % et une maîtrise du ratio combiné (non vie).

Les activités d'**Investor Services** sont réalisées via la joint venture RBC Dexia. Cette dernière se positionne dans le top 10 des dépositaires globaux. Les ambitions pour ce métier à horizon 2014 s'articulent autour de deux axes :

- l'accroissement de sa franchise via notamment un travail permanent réalisé sur la clientèle existante (rétention, cross-selling, augmentation du nombre et de la taille des mandats) et un renforcement de sa présence dans les pays à fort potentiel de croissance (Royaume-Uni, Australie, Italie, Suisse) ;
- l'élargissement de sa gamme de produits et de services.

RBC Dexia poursuivra d'autre part sa recherche de gains d'efficacité dans une perspective de réduction des coûts mais également d'amélioration du service client.

À horizon 2014, ceci devrait se traduire par :

- une croissance annuelle moyenne des encours sous administration de 8 à 10 % (à environ EUR 2 700 milliards) ;
- une croissance annuelle moyenne des revenus de 9 à 12 % ;
- une croissance annuelle moyenne des coûts de 4 à 6 %.

3. Une structure financière robuste et une « Legacy Division » fortement réduite

Structure financière

Dans le cadre de l'accord conclu avec la Commission européenne, Dexia s'est engagé à réduire son bilan de 35 % entre 2008 et 2014. Dans la même période la proportion de refinancement à court terme sera portée à 11 % pour l'ensemble du bilan. Pour atteindre ces objectifs, Dexia a notamment mis en œuvre un plan de cession d'actifs que le groupe poursuivra d'ici à 2014 sous réserve des conditions de marché et a aligné la production du métier PWB sur sa capacité de financement.

Le besoin de financement à court terme de Dexia, qui s'élevait à EUR 260 milliards en octobre 2008, atteint aujourd'hui EUR 121 milliards. En 2014, il sera d'environ EUR 50 milliards et le groupe se financera majoritairement à long terme via les dépôts collectés par RCB et PWB, par des émissions d'obligations sécurisées ainsi que via un accès opportuniste au segment *senior unsecured*. Son programme de financement annuel à long terme sera de l'ordre de EUR 10 à 15 milliards, en ligne avec les besoins du groupe et l'appétit du marché.

En 2014, Dexia aura amélioré la qualité de ses revenus : les revenus commerciaux représenteront 95 % du total des revenus estimés soit EUR 6,3 milliards (dans l'hypothèse de l'absence de plus ou moins-value de cession).

Le groupe poursuivra son effort de réduction des coûts afin d'atteindre un coefficient d'exploitation inférieur à 65 % en 2014.

Le coût du risque devrait s'améliorer pour PWB et RCB y compris en Turquie où il pourrait toutefois être sujet à volatilité. Le coût du risque de la « Legacy Division » pourrait également diminuer, porté par une réduction du coût du risque du portefeuille Financial Products (estimation effectuée dans les conditions actuelles de marché).

Ceci devrait conduire le groupe à dégager un résultat avant impôts de l'ordre de EUR 1,8 milliard en 2014.

Dexia conservera une solvabilité solide grâce à sa capacité de génération organique de capital (EUR 3,8 milliards à horizon 2014) ainsi qu'à la baisse de ses risques pondérés (EUR 12 milliards environ à horizon 2014). Son ratio Core Tier 1 atteindra environ 15 % (normes Bâle II) et se situera au-dessus des nouvelles normes Bâle III (dans l'hypothèse du paiement d'un dividende au taux de 30 % à partir de 2012 et de l'absence de plus ou moins-value de cession.).

Gestion des actifs en extinction

Entre fin 2009 et fin 2014, la taille de la « Legacy Division » devra être réduite d'environ EUR 110 milliards à EUR 80 milliards, via un effort de réduction du bilan, pour un montant estimé à environ EUR 75 milliards, combiné à un amortissement naturel de l'ordre de EUR 30 milliards sur cette même période. Dexia demeure bien sûr dépendant de l'évolution des conditions de marché pour l'exécution de son programme de cession d'actifs.

Sous cette réserve, les cessions et l'amortissement des actifs viendront compenser l'amortissement de l'encours de dette garantie par les États (EUR 49 milliards), émis en 2009 et 2010 et alloué au refinancement des actifs gérés en extinction. C'est via un transfert de ressources à long terme estimé à EUR 25 milliards de la division « Core » vers la « Legacy Division », que la Legacy pourra respecter l'objectif de 11 % maximum de ressources à court terme en 2014.

Pour mener à bien l'exécution de son programme de réduction du bilan et gérer les actifs en extinction, Dexia a rapidement mis en place des équipes dédiées, sous la supervision du comité de direction. En particulier, la création d'une plate-forme opérationnelle spécifiquement en charge de la cession des actifs,

présente sur plusieurs places financières, permet de profiter des opportunités existantes sur différents marchés (États-Unis, Europe, Asie) et dans différentes devises.

Avec près de EUR 42 milliards de cessions d'actifs réalisées entre début 2009 et octobre 2010, Dexia est en avance sur son plan de réduction du bilan. Le groupe dispose d'une base importante d'actifs de bonne qualité et de maturité courte pouvant être cédés avec un niveau de perte contenu (sous réserve de maintien des conditions de marché). En effet, 55,7 % de son portefeuille obligataire est constitué d'actifs notés dans les classes AAA et AA et 28,2 % ont une maturité inférieure à 5 ans.

À horizon 2014, les actifs restant en portefeuille seront principalement des actifs à long terme pour lesquels Dexia dispose d'une expertise reconnue – prêts au secteur public, utility, financement de projets – et d'une bonne qualité de crédit. La notation attendue du portefeuille obligataire pourrait s'établir à A- d'après les projections réalisées à ce jour.

Le portefeuille Financial Products fera, quant à lui, l'objet d'une gestion plus active, en relation avec les serviceurs et originateurs.

Sur la période, le groupe s'attend à une stabilisation progressive du résultat de la « Legacy Division » à un niveau proche de zéro en 2014. Parallèlement à une baisse des revenus consécutive à la réduction de la taille des portefeuilles, les coûts de refinancement devraient légèrement diminuer, l'amortissement de la dette garantie étant compensé par l'allongement de la maturité du refinancement. Sur la période, les coûts liés à la réduction du bilan et le coût du risque devraient également baisser sensiblement, notamment à partir de 2012, en particulier sur le portefeuille Financial Products.

Dexia est donc confiant :

- dans sa capacité à respecter l'engagement donné à la Commission européenne, d'une part en menant à bien son objectif de cession d'actifs sur la période, d'autre part en étant capable de respecter les ratios cibles de refinancement à court terme ;
- dans la qualité des actifs résiduels, que le groupe pourra conserver jusqu'à maturité.

4. Un modèle opérationnel profondément transformé

Dexia s'est fixé pour objectif de réduire de 15 % sa base de coûts entre fin 2008 et fin 2011, soit EUR 600 millions. Pour atteindre cet objectif, différentes mesures ont été mises en œuvre parmi lesquelles :

- la cession ou la réduction d'activités non stratégiques et en particulier le recentrage du métier Public and Wholesale Banking, conduisant à une réduction des coûts d'environ EUR 270 millions ;
- la recherche de gains d'efficacité et le renforcement des synergies intra-groupes (fonction achats, IT) générant EUR 545 millions d'économies à horizon 2011 ;
- l'industrialisation des processus ayant d'ores et déjà permis d'obtenir des gains de productivité chez DenizBank et RBC Dexia et englobant l'accord annoncé récemment avec Crédit Mutuel-CIC. Les premiers impacts de ces mesures sont estimés à EUR 30 millions (montant d'économie inclus dans les EUR 545 millions précités).

La conduite et le suivi de ces différents projets ont été facilités par l'adoption d'une gouvernance reposant sur des filières directives au sein du groupe.

D'ici à 2014, l'amélioration de l'efficacité opérationnelle des différents métiers demeurera une priorité et le groupe poursuivra une gestion stricte de ses coûts afin d'atteindre un coefficient d'exploitation inférieur à 65 % en 2014.

Avertissement

Cette présentation, et l'information qu'elle contient sont fournis à titre purement informatif et ne prétendent pas être exhaustifs. Cette présentation comporte des projections et des commentaires relatifs aux stratégies du groupe Dexia ainsi que des chiffres qui n'ont pas été audités. En outre, cette présentation peut contenir des projections et/ou des déclarations prospectives et des hypothèses sur les évolutions possibles de l'environnement commercial. Par nature, les déclarations reprises dans cette présentation reposent sur des hypothèses à la fois générales et spécifiques. Le risque existe que ces prévisions, projections ou autres éléments prospectifs ne soient pas atteints.

Il est donc recommandé aux lecteurs de cette présentation de ne pas accorder une confiance injustifiée aux déclarations qu'elle contient lorsqu'ils fondent leurs décisions d'investissement sur des éléments fournis dans cette présentation dès lors que de nombreux et importants facteurs pourraient entraîner des changements substantiels dans les résultats futurs du groupe par rapport aux projections envisagées dans cette présentation.

Ces facteurs peuvent inclure, mais ne s'y limitent pas, les conditions économiques générales, le contexte concurrentiel, les évolutions de la disponibilité ou du coût du financement, les conditions générales de marché, les modifications de lois ou de réglementations (y compris les normes comptables), les changements de politiques des autorités de contrôle, les évolutions de taux d'intérêt et/ou de taux de change, et d'autres facteurs non mentionnés ci-dessus. Dans tous les cas, de tels éléments prospectifs ne sont valables qu'à la date à laquelle ils sont établis et Dexia ne reconnaît aucune obligation de les mettre à jour ou de les réviser dans le cadre d'une information nouvelle, d'événements futurs ou dans quelque autre circonstance. Ni Dexia, ni ses représentants ne sauraient être tenus responsables d'une perte résultant de l'utilisation de ces prévisions et/ou commentaires relatifs aux stratégies du groupe Dexia mentionnées dans cette présentation.

À propos de Dexia

Dexia est une banque européenne, qui compte environ 35 200 collaborateurs au 30 juin 2010. À la même date, ses fonds propres de base s'élèvent à EUR 19,0 milliards. L'activité du groupe se concentre sur la Banque de détail et commerciale en Europe (principalement en Belgique, au Luxembourg et en Turquie) et la Banque du secteur public, proposant des solutions bancaires complètes aux clients du secteur public. L'Asset Management and Services fournit une offre de gestion d'actifs, de services aux investisseurs, et d'assurance, en particulier aux clients des deux autres métiers. Les différents métiers sont en interaction permanente afin de mieux servir les clients et de soutenir l'activité commerciale du groupe.

Pour plus d'informations : www.dexia.com

Contacts presse

Service Presse – Bruxelles
+32 2 213 50 81
Service Presse – Paris
+33 1 58 58 86 75

Contact investisseurs

Investor Relations – Bruxelles
+32 2 213 57 46/49
Investor Relations – Paris
+33 1 58 58 85 97/82 48