

LA LETTRE DE L'ACTIONNAIRE

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

N° 74 | JUILLET 2010

ÉDITORIAL



par Frédéric Oudéa,
Président-Directeur général

© Véronique Védrenne

Cher actionnaire,
Dans un contexte économique et réglementaire encore très incertain, 2010 sera l'année du rebond pour le groupe Société

Générale. Les résultats du premier trimestre l'illustrent et marquent une rupture par rapport aux dernières années.

À plus long terme, mon ambition pour la Société Générale est d'en faire un des leaders européens, une banque proche de ses clients et référence sur ses marchés. Ma stratégie consistera à renforcer notre modèle intégré de banque universelle orientée client, tirer parti de nos positions dans des pays à fort potentiel de croissance et transformer notre modèle opérationnel. Tout en proposant à nos clients un service

bancaire de grande qualité, nous produirons des résultats financiers solides et une croissance soutenue, avec une forte discipline en matière de gestion financière et des risques.

Le Groupe confirme son attachement à un modèle de banque universelle. Celui-ci a démontré sa résistance durant la crise et devrait rester efficace dans un environnement 2010-2015 caractérisé par une grande incertitude et des contraintes accrues.

La solidité de ce modèle tient aux relations de long terme établies avec les clients, ainsi qu'à sa diversification (multi-métiers et multi-clients) et au bon équilibre entre l'offre de solutions de financement et de collecte d'épargne.

Le business modèle de Société Générale, auparavant fondé sur 5 métiers, va être recentré sur trois piliers : Réseaux France, Réseaux internationaux, Banque de financement et d'investissement.

+ lire la suite page 2

SOMMAIRE

- 3 STRATÉGIE**
Ambition SG 2015 : une croissance à moindre risque
- 6 RÉSULTATS**
Résultats du premier trimestre 2010
- 8 REPÈRES**
 - Vie de l'action
 - Mon espace actionnaire
- 9 ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**
Assemblée générale du 25 mai 2010
- 12 INNOVATIONS ET RSE**
Les meilleures innovations 2009 récompensées par le Groupe

Chiffres clés

Principales cibles financières

RÉSULTAT NET PART DU GROUPE

Cible d'environ

6 Md EUR en 2012

COEFFICIENT D'EXPLOITATION

Inférieur à **60 % en 2012**

ROE APRÈS IMPÔT D'ENVIRON

14-15 % en 2012

RATIO CORE TIER 1

supérieur à **8 % à l'horizon 2012**
(Bâle II, CRD3)



0 800 850 820
(appel gratuit depuis
un poste fixe en France)



www.societegenerale.com



actionnaires.individuels@socgen.com



Société Générale DEVL/INV
Relations actionnaires individuels
75 886 Paris cedex 18

 **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE**

Ces trois métiers sont au cœur du développement du modèle de banque relationnelle. Leur positionnement solide confère au Groupe un potentiel de croissance important.

Les deux autres lignes métiers, Services financiers spécialisés & Assurances et Banque privée, Gestion d'actifs et Services aux investisseurs, devraient être en mesure de consolider leurs positions de leader. Ils soutiendront le développement des trois piliers et verront leur propre croissance soumise à quatre critères: le niveau des synergies potentielles avec les trois piliers du Groupe, leur consommation de ressources rares, leur contribution aux résultats financiers du Groupe et leur capacité à conserver un positionnement concurrentiel compétitif.

La nouvelle équipe de direction du Groupe va s'attacher à accélérer la croissance durable et rentable de Société Générale grâce au plan Ambition SG 2015 qui regroupe plus de 50 projets et initiatives impliquant toutes les lignes métiers. Celui-ci se décline essentiellement selon les priorités suivantes:

- être la référence en matière de satisfaction client sur le marché français de la banque de détail;
- une position dans le Top 3 des banques présentes en Europe centrale et orientale et en Russie;
- une position dans le Top 5 européen des banques de financement et d'investissement;
- pour le Groupe, renouer avec une croissance rentable et principalement organique sur la période 2009-2015.

D'ici à 2012, Société Générale développera ses projets ou initiatives Ambition SG 2015 en extériorisant pleinement le potentiel de croissance de ses fonds de commerce. Le Groupe poursuivra les arbitrages au sein de son portefeuille d'activités, dont les premiers exemples ont été, en gestion d'actifs,

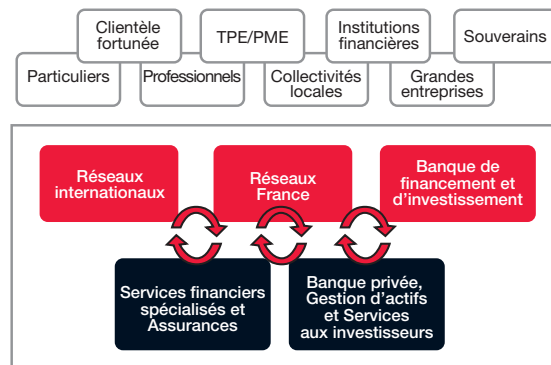
Ambition SG 2015 : une banque universelle...

Un modèle relationnel
accompagnant les clients dans la durée

Un modèle diversifié
multi-métiers et multi-clients

Un modèle équilibré
combinant solutions de financement et collecte d'épargne

... recentrée sur 3 piliers et 2 métiers en synergie



la création d'Amundi, la restructuration d'activités périphériques, la consolidation des activités russes. Le Groupe continuera par ailleurs à se renforcer en Banque de détail comme cela a été le cas avec l'acquisition d'une participation de 20 % dans Crédit du Nord et, comme le Groupe l'a annoncé le 14 juin 2010, l'entrée en négociation exclusive en vue de l'acquisition de la Société Marseillaise de Crédit par le Crédit du Nord.

Enfin, Société Générale continuera à s'adapter à son environnement, en mettant l'accent sur:

- l'amélioration de son efficacité opérationnelle via l'industrialisation des processus et la mutualisation des ressources;
- le développement des synergies intra-Groupe;

- la gestion des talents et le développement des meilleures pratiques en termes de management;
- une vigilance constante et renforcée en matière de contrôle des risques.

Forts de cette stratégie claire et d'objectifs financiers ambitieux, les 157 000 collaborateurs et moi-même sommes convaincus que Société Générale dispose d'un modèle très attractif avec des forces intrinsèques qui lui permettront de devenir l'une des banques européennes les plus compétitives dans le futur.

Je vous remercie de votre confiance.

Frédéric Oudéa,
Président-Directeur général



AMBITION SG 2015



Développer notre modèle intégré de banque universelle orientée client, tirer parti de nos positions dans des pays à fort potentiel de croissance et transformer notre modèle opérationnel.



Ambition SG 2015 : une croissance à moindre risque

RÉSEAUX FRANCE :

être la référence en matière de satisfaction client

L'ambition de Société Générale d'ici à 2015 pour les Réseaux France s'articule autour de 4 principales priorités :

- être la banque de référence en matière de satisfaction client ;
- augmenter le nombre de clients particuliers de 10 à 12 millions ;
- gagner 1 % de part de marché auprès de la clientèle d'entreprises ;
- réduire le coefficient d'exploitation à 60 % ou moins.

Dans cette perspective, le Groupe s'appuiera sur ses trois marques complémentaires – Société Générale, Crédit du Nord (renforcé par l'acquisition de la SMC) et Boursorama – qui, ensemble, couvrent toute la palette des besoins de sa clientèle. Il s'appuiera également sur une implantation de son réseau d'agences lui permettant de gagner des parts de marché, sur une approche multicanal performante et sur des fonds de commerce de qualité. Des stratégies commerciales adaptées à chaque segment de clientèle ont déjà été mises en œuvre ainsi qu'un projet destiné

à renforcer la mutualisation des services informatiques et des *back offices* entre les trois réseaux et à partager les meilleures pratiques.

Pour les Réseaux France, cette stratégie devrait se traduire par :

- une croissance des revenus d'environ 3 % par an de 2009 à 2012,
- un coefficient d'exploitation de 63 % en 2012 puis inférieur à 60 % en 2015,
- un Résultat Net Part du Groupe cible de 1,4-1,6 Md EUR en 2012.

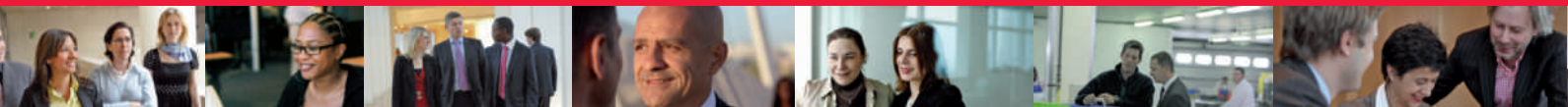
RÉSEAUX INTERNATIONAUX :

Top 3 en Europe centrale et orientale et en Russie

Dans les Réseaux internationaux, Société Générale affiche 5 ambitions principales :

- créer un acteur de premier plan en Russie ;
- intensifier les relations clients dans les entités les plus matures ;
- accélérer la croissance dans les régions à potentiel de bancarisation et saisir les opportunités de croissance externe ;
- adosser la croissance à l'innovation ;
- améliorer l'efficacité opérationnelle.

Ces objectifs seront atteints en premier lieu grâce à un projet ambitieux en Russie, où le Groupe entend créer un leader du marché bancaire. Société Générale Russie va ainsi mettre en œuvre une approche commerciale ciblée sur le segment des clients particuliers, en s'appuyant sur plusieurs canaux d'acquisition : les deux réseaux de banques universelles fusionnés (Rosbank et BSGV), l'entité de crédit à la consommation (Rusfinance) et l'entité de crédit à l'habitat (Delta Credit). Pour faire croître sa clientèle entreprises, le Groupe étoffera les équipes commerciales, développera sa gamme de produits et les synergies avec la Banque de financement et d'investissement (BFI). En dehors de la Russie, le Groupe s'attachera à intensifier les relations clientèle dans les pays les plus matures, notamment en République tchèque : des synergies avec les autres lignes métiers du Groupe et les ventes croisées seront développées. Dans les pays ayant un fort potentiel de bancarisation, Société Générale ouvrira plus de 700 agences et vise une augmentation significative du nombre de ses clients. Par ailleurs, la croissance sera adossée sur un certain nombre de solutions innovantes qui ont fait leurs preuves dans plusieurs



pays. La transformation du modèle opérationnel des Réseaux internationaux, initiée il y a plusieurs années déjà, sera achevée. Ce projet consiste essentiellement à standardiser, mutualiser et centraliser les processus et les ressources. Les plateformes informatiques des principales implantations étrangères seront ainsi alignées sur les systèmes des Réseaux France tandis que pour les autres implantations d'Europe de l'Est et orientale, des hubs régionaux seront créés, à l'instar de celui déjà lancé en Afrique.

Les objectifs financiers des Réseaux internationaux sont les suivants :

- la Russie au sein des Réseaux internationaux représentera 15 % du résultat en 2012, et sera le principal pays contributeur en matière de résultat en 2015 ;
- un taux de croissance des revenus d'environ 8 % entre 2009 et 2012 ;
- un Résultat Net Part du Groupe cible de 0,9-1,1 Md EUR en 2012.

BANQUE DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT : Top 5 en Europe

Les priorités stratégiques du Groupe dans les métiers de Banque de financement et d'investissement seront les suivantes :

- étendre le leadership mondial sur les dérivés Actions et les structurés « cross asset » ;
- développer les financements structurés en capitalisant sur les segments en forte croissance ;
- capitaliser sur des fonds de commerce européens solides en complétant l'offre Taux et Banque d'investissement ;
- développer les activités de Banque de financement et d'investissement en Europe centrale et orientale et en Russie en s'appuyant sur la présence du Groupe dans ces régions.

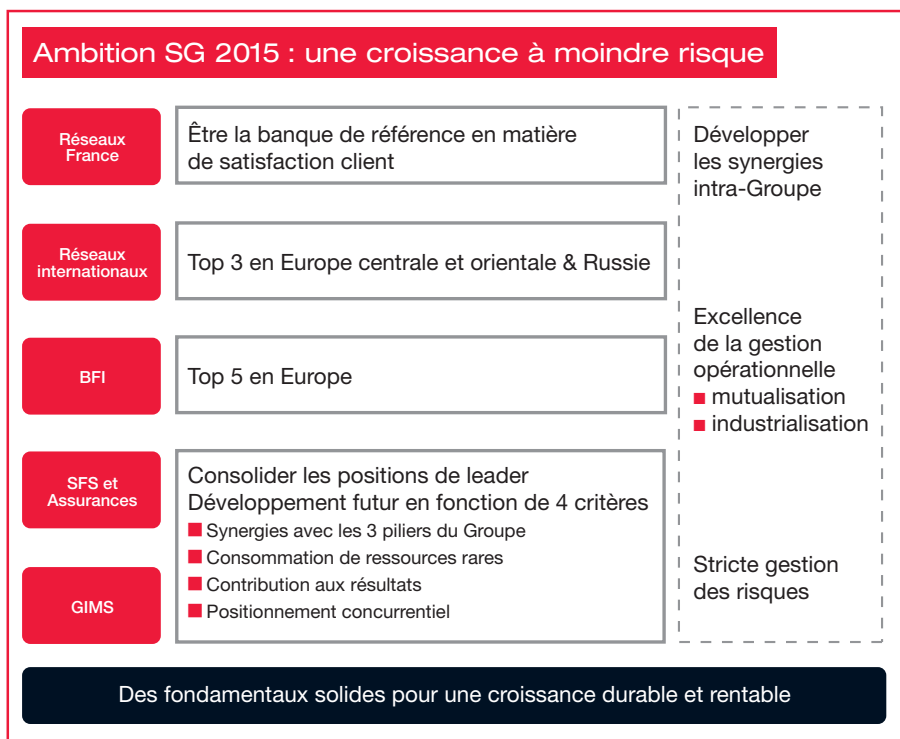
Pour les dérivés actions, la priorité sera donnée au développement des ventes croisées auprès des clients du Groupe en

Asie et aux États-Unis, ainsi qu'à l'augmentation de la couverture de la clientèle institutionnelle européenne. Pour les produits structurés « cross asset », des synergies seront mises en place entre les équipes Actions et Fixed Income, avec une approche client segmentée et le renforcement des équipes commerciales régionales. L'objectif de SG CIB est de figurer dans le Top 5 sur les produits de taux structurés en euro en 2012.

Les fonds de commerce du Groupe en financements structurés seront développés au travers d'investissements ciblés dans des segments à forte croissance, notamment dans le secteur des matières premières et des infrastructures. Les équipes dédiées aux principaux marchés émergents seront renforcées pour asseoir la présence du métier en Asie, en Europe centrale et orientale, au Moyen-Orient et en Afrique. Les activités de taux flux seront réorganisées pour permettre le développement des relations avec une clientèle entreprise ciblée et les institutions financières. Par ailleurs, SG CIB consolidera son positionnement à l'échelle mondiale en recrutant 200 personnes au sein des *front office*, en développant une capacité d'origination et de distribution en dollar américain et livre sterling, et en développant son offre de change. Pour la Banque d'investissement, des recrutements ciblés permettront une meilleure couverture des clients européens, avec l'objectif de figurer dans le Top 10 des acteurs du secteur en Europe. Le Groupe tirera profit de sa présence en Europe centrale et orientale et en Russie pour développer les activités de Banque de financement et d'investissement au travers de plates-formes locales dotées d'équipes dédiées pour l'origination et la vente.

L'ensemble de ces initiatives traduit la conviction du Groupe de pouvoir augmenter le volume d'activité réalisé avec sa base de clientèle actuelle et développer des produits sur lesquels le Groupe dispose d'avantages compétitifs établis, avec un risque d'exécution limité.

Parallèlement, la BFI a lancé un programme ambitieux, Resolution, qui permettra de





Réseaux France, Réseaux internationaux, Banque de financement et d'investissement : trois métiers au cœur du développement du modèle de banque relationnelle.

gagner en efficacité et de renforcer encore la maîtrise des risques opérationnels. Ce plan impliquera un investissement de 600MEUR et devrait permettre de faire baisser le coefficient d'exploitation après 2012. Au total, les objectifs financiers de Société Générale pour ses activités pérennes en Banque de financement et d'investissement sont les suivants :

- Revenus d'environ 9,5 Md EUR en 2012,
- Coefficient d'exploitation de 55 % en 2012, et potentiellement inférieur au-delà,
- Résultat Net Part du Groupe cible de 2,3-2,8 Md EUR en 2012.

ACTIFS GÉRÉS EN EXTINCTION

Les risques liés aux actifs gérés en extinction sont sous contrôle :

- En 2010, leur impact sur le Résultat avant impôt du Groupe ne devrait pas dépasser 0,7 à 1,0 Md EUR, conformément à la guidance précédemment communiquée.
- Par ailleurs, les résultats d'une évaluation indépendante menée par BlackRock Solutions au T2 10 confortent les niveaux de valorisation du Groupe. À maturité, la valorisation des actifs selon l'approche crédit de BlackRock Solutions aboutirait à un gain total estimé de 1,5 Md EUR avant impôt (0,8 Md EUR en variation positive des capitaux propres, 0,7 Md EUR en Résultat avant impôt) par rapport aux niveaux de valorisation de fin mars 2010.

Enfin, compte tenu de son profil de maturité, la taille du portefeuille d'actifs gérés en extinction sera réduite de 60 % d'ici à 2015. Outre cette extinction naturelle, le Groupe continuera à appliquer une stratégie de cession ciblée et opportuniste.

PROFIL DE RISQUE ET MODÈLE OPÉRATIONNEL

La réduction du profil de risque du Groupe sera poursuivie. Entre 2009 et 2012, la majorité de la génération de capital du Groupe sera allouée aux Réseaux France et internationaux. Dans ces métiers, l'appétit pour le risque du Groupe demeurera stable. En Banque de financement et d'investissement, l'appétit pour le risque des activités de marché sera réduit, avec notamment une concentration sur les actifs liquides. Il restera stable pour les activités de crédit (contreparties de qualité et expertise en structuration). En 2012, un bon équilibre sera respecté entre la BFI (environ 33 % des fonds propres et survaleurs alloués) et les Réseaux France et internationaux (entre 40 % et 42 % de fonds propres et survaleurs alloués). Le solde sera réparti entre les fonds propres alloués à la Banque privée, Gestion d'actifs et Services aux investisseurs et les Financements spécialisés et Assurances (entre 25 % et 27 %). L'efficacité opérationnelle sera accrue : d'ici à 2012, le Groupe vise en effet un coefficient d'exploitation inférieur à 60 %. Dans les activités de banque de détail, les mots d'ordres seront industrialisation et mutualisation des ressources. Ainsi, les Réseaux France bénéficieront d'un système d'information unique d'ici à 2013. Les banques les plus importantes des Réseaux internationaux utiliseront, à terme, le même système d'information que celui déployé dans les Réseaux France. Les entités plus petites s'appuieront sur des hubs régionaux. Dans la Banque de financement et d'investissement, le projet Resolution devrait entraîner d'importantes économies de frais de gestion et renforcer encore le contrôle des risques opérationnels.



POINT À DATE SUR L'ACTIVITÉ DU T2 2010

Au cours des deux premiers mois du deuxième trimestre 2010 :

- L'activité commerciale est demeurée soutenue dans les Réseaux France, confirmant ainsi la cible de croissance des revenus de la ligne métier.
- Pour les Réseaux internationaux, des premiers signes de reprise de l'activité se sont manifestés en Europe centrale et orientale et en Russie tandis que les tendances positives des précédents trimestres se sont maintenues dans les autres implantations. Le Produit Net Bancaire du pôle devrait ressortir en croissance par rapport au premier trimestre 2010.
- La performance de la BFI se caractérise par des résultats satisfaisants pour les activités Taux, Changes et Matières premières et Financement et conseil mais les activités Actions affichent une performance mitigée, conséquence d'un appétit pour le risque réduit compte tenu de conditions de marché volatiles.
- Comme au cours des trimestres précédents, les volumes de productions sont restés faibles en Financements spécialisés avec toutefois des marges solides. Les métiers Assurances connaissent un niveau d'activité soutenu.
- Le pôle Banque privée, Gestion d'actifs et Services aux investisseurs enregistre une progression de son Produit Net Bancaire par rapport au premier trimestre, dans un environnement qui reste peu favorable.

Les résultats du premier trimestre 2010

S'appuyant sur des fonds de commerce solides, un dispositif opérationnel en cours de rationalisation et une structure financière robuste, le groupe Société Générale a poursuivi le développement de ses métiers et a dégagé des résultats trimestriels satisfaisants, qui confortent les objectifs annoncés lors de la publication des résultats annuels.

Réseaux

France

Dans un environnement économique encore fragile, les Réseaux France réalisent un très bon premier trimestre, confirmant la dynamique de rebond amorcée au second semestre 2009. Les encours moyens de dépôts ont progressé à un rythme soutenu (+6,2% à 117,3MdEUR) et les encours moyens de crédits affichent une bonne résistance (+1,5% à 161,3MdEUR).

Sur le marché des particuliers, les ouvertures nettes de compte sont demeurées dynamiques et atteignent près de 50 000 unités (stock de près de 6,6 millions de comptes à vue). Les dépôts à vue continuent à afficher une forte croissance (+9,6%). L'activité d'assurance-vie poursuit son redressement, avec une collecte brute de 2,8 Md EUR (+24,8%). Dans un environnement toujours favorable à l'investissement immobilier, la production de crédits à l'habitat est demeurée très dynamique

(4,1 Md EUR, multiplié par deux par rapport au T1-09).

Sur le marché des entreprises, les encours de dépôts à terme poursuivent une croissance dynamique (+49,5%).

En termes de crédits, en revanche, la demande est restée faible: les encours de fonctionnement se contractent de -8,9%, tandis que les crédits d'investissement parviennent à maintenir une progression de +3,3%. Au total, les encours moyens de crédits aux entreprises sont stables (-0,2%).

Réseaux

internationaux

Les **Réseaux internationaux** réalisent des résultats globalement satisfaisants, tirant parti de la mise en œuvre de stratégies différenciées selon les régions. L'extension du dispositif commercial s'est poursuivie à un rythme certes moins soutenu (11 ouvertures nettes d'agences) qui a

principalement profité au Bassin méditerranéen et à l'Afrique subsaharienne et Outre-mer. Globalement, les encours ont bien résisté, avec un recul limité de -4,2% des crédits et une progression de +2,0% des dépôts par rapport au T1-09, traduisant les mesures d'adaptation des politiques d'octroi de crédits et de renforcement de la collecte des dépôts menées en 2008 et 2009. Les Réseaux internationaux enregistrent un coût net du risque de 225 points de base contre 209 au T4-09. Cette hausse est essentiellement due au niveau élevé de provisions sur la Grèce incluant notamment une provision collective de -101 M EUR. Hors Grèce, le coût du risque ressortirait à 144 points, en baisse par rapport au T4-09, notamment en Russie et en République tchèque.

Financements spécialisés

et Assurances

Le pôle **Financements spécialisés et Assurances** amorce sur le T1-10 le redressement de ses résultats financiers.

Sous l'effet conjugué d'une politique d'octroi sélective et de l'environnement économique, la production trimestrielle de **Crédit à la consommation** s'élève à 2,8 Md EUR (-4,5%*). Dans un contexte général de faible utilisation des capacités de production, les activités de **Financements et Services aux entreprises** enregistrent un

1^{er} trimestre 2010

REVENUS DU GROUPE

+32,6%* vs T1-09

COEFFICIENT D'EXPLOITATION

60,8%

PREMIER SIGNE D'AMÉLIORATION
DU COÛT DU RISQUE

91 points de base**

ROE DU GROUPE

11,1%

RÉSULTAT NET PART DU GROUPE

1,06 Md EUR

STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE

Ratio Tier One (Bâle II)** :

10,6% dont **8,5%**
de Core Tier One

* A périmètre et taux de change constants. Pour le Groupe et le pôle «Banque privée, Gestion d'actifs et Services aux investisseurs», les variations à périmètre constant s'entendent hors l'activité «Gestion d'actifs» suite à la création d'Amundi.

** Coût du risque hors litiges et hors Actifs gérés en extinction

ralentissement sur le trimestre, avec une production (hors affacturage) en retrait (1,5 Md EUR au T1-10 contre 2,0 Md au T1-09). La production en **location longue durée et gestion de flotte** est en progression de +17,5%. La reprise constatée sur l'activité **Assurances** fin 2009 se confirme au T1-10, la collecte brute en assurance-vie progressant de 53,4% vs T1-09, et la production nette de l'assurance-dommages de +28,7%.

Banque privée, Gestion d'actifs et Services aux investisseurs

Banque privée

La Banque privée confirme à nouveau au T1-10 la qualité de sa franchise clients. Grâce à une bonne collecte sur le trimestre (+1,4 Md EUR), les actifs gérés s'établissent à 79,1 Md EUR, soit +4,9% vs fin 2009.

Gestion d'actifs

Au T1-10, la restructuration entreprise à la fin de l'année 2009 chez TCW se traduit comme attendu par une décollecte élevée. Le Produit net bancaire de la ligne-métier s'établit à 83 M EUR grâce à la progression des commissions de performance et des commissions de gestion, soutenues par l'amélioration des conditions de marché. La contribution d'Amundi de 26 MEUR porte le Résultat net part du Groupe à 19 MEUR.

Services aux investisseurs (SGSS) et Courtage (Newedge)

Les activités de **Services aux investisseurs** affichent des signes de reprise avec une progression des actifs administrés de +2% par rapport à fin décembre 2009 (459MdEUR à fin mars) et des actifs en conservation de +5,6% (3246Md EUR à fin mars). Au premier trimestre 2010, **Newedge** connaît un rebond de +13% de ses volumes traités dans un marché en reprise. L'activité de courtage garantit sa position de leader restant deuxième dans le classement des *Future Commission Merchants* aux USA. Dans un contexte de taux historiquement bas, SGSS et Newedge affichent un Produit net bancaire en baisse de -7,2%*.

Banque de financement et d'investissement

Dans un contexte de retour à des conditions de marché globalement proches de celles d'avant la faillite de Lehman Brothers, la **Banque de financement et d'investissement** enregistre de bonnes performances.

La ligne-métier **Global Markets** réalise un bon début d'année avec des revenus de 1 565 M EUR (+61,1%* vs T4-09). Les activités **Actions** dégagent des revenus solides de 786 M EUR (+21,5% vs T1-09). SG CIB confirme ses positions de pre-

“ **Les Réseaux France réalisent un très bon premier trimestre, confirmant la dynamique de rebond amorcée au second semestre 2009.**

mier plan sur le marché des warrants (n°1 mondial) et des ETF (n°2 européen). Avec une collecte nette positive et des encours en hausse de +3% vs T4-09 à 88,9 Md EUR, Lyxor poursuit sa croissance. Les activités **Taux, Change, Matières premières** enregistrent des revenus de 779 MEUR dans un environnement de marché mitigé en Europe (-51,3% vs T1-09 mais multiplié par trois vs T4-09).

Les métiers de **Financement et conseil** dégagent des revenus stables à 602 MEUR (-1,2%* vs T1-09). Les activités de financements structurés enregistrent de bonnes performances d'ensemble (+15%) et en particulier sur les financements de ressources naturelles (+28%).

Hors pôle

La Résultat brut d'exploitation **Hors pôle** est en forte amélioration (-29 M EUR contre -590 M EUR au T1-09), en raison principalement d'absence de dépréciations durables sur le portefeuille de participations (-71 M EUR au T1-09) et d'un effet limité des effets comptables sur la réévaluation des dettes liées au risque de crédit propre et des instruments dérivés de crédit couvrant les portefeuilles de prêts et créances (+3 MEUR vs -472).

() T1-10/T1-09
(a) hors PEL/CEL
* à données constantes

	Réseaux France	Réseaux internationaux	Financements spécialisés et Assurances	Banque privée, Gestion d'actifs & Services aux investisseurs	Banque de financement et d'investissement
PNB en M EUR	1 892 (+6,9%) ^(a)	1 183 (-1,8%)*	849 (+10,5%)*	504 (-11,9%)*	2 144 (+78,5%)*
RNPG en M EUR	279 (+27,7%) ^(a)	114 (-5,8%)	70 (x2,1)	55 (x3,7)	541 n/s
ROE après impôt en %	17,0%	12,7%	5,9%		26,4%

* à périmètre et change constant

NB : Tous les pourcentages de variation des pages 2 et 3 sont calculés sur base T1-10 versus T1-09. Les ratios calculés sur une base différente font l'objet d'une mention explicite.



www.societegenerale.com

Les collaborateurs dans les métiers du groupe Société Générale

Réseaux de détail

6800 agences et plus de 100 000 collaborateurs dans 38 pays

et Financements spécialisés & Assurances

30 000 collaborateurs dans 46 pays

Banque privée, Gestion d'actifs et Services aux investisseurs

8 000 collaborateurs dans 26 pays

Banque de financement et d'investissement

11 000 collaborateurs dans 33 pays

AGENDA

4 août 2010

Résultats du 2^e trimestre 2010

23 septembre 2010

Rencontre avec les actionnaires – Lille

3 novembre 2010

Résultats du 3^e trimestre 2010

19-20 novembre 2010

Salon Actionaria

9 décembre 2010

Rencontre avec les actionnaires – Marseille

Mon espace actionnaire, le nouvel espace Internet dédié aux actionnaires Société Générale

Afin de faciliter nos échanges au quotidien et renforcer notre lien, Société Générale vous propose **Mon espace actionnaire**, un environnement personnalisé qui vous permettra :

- d'être régulièrement informé de l'actualité et des résultats du Groupe,
- de vous inscrire aux différentes manifestations proposées,
- de tenir vos coordonnées personnelles à jour,
- de faciliter vos échanges avec les interlocuteurs des relations actionnaires individuels.

Rendez vous sur www.societegenerale.com rubrique actionnaire



Vie de l'action

Cours de clôture de l'action Société Générale au 31 mai 2010: 35,05 €



Assemblée générale du 25 mai 2010

Plus de 1 000 actionnaires se sont réunis, le 25 mai dernier, à l'espace Grande Arche de La Défense pour l'édition 2010 de l'Assemblée générale de Société Générale.

Le quorum, correspondant à la proportion d'actions présentes ou représentées, s'est établi à 50,99 %. Premier des trois Directeurs généraux délégués à intervenir, Séverin Cabannes a d'abord présenté les résultats de l'ensemble du Groupe pour l'exercice 2009, puis la stratégie de la Banque de financement et d'investissement. Jean-François Sammarcelli et Bernardo Sanchez Incera ont fait le point sur les métiers de Banque de détail, respectivement pour la France et pour l'international. Le Vice-président du Conseil d'administration Anthony Wyand a dressé par ailleurs un bilan de l'évolution de la gouvernance d'entreprise.

Président-Directeur général depuis un an, Frédéric Oudéa est ensuite revenu sur le processus de transformation engagé par Société Générale et a détaillé sa stratégie à l'horizon 2015. Il a organisé les débats avec les actionnaires et répondu à leurs questions. Toutes les résolutions proposées par le Conseil d'administration ont été adoptées. Les comptes 2009 et le dividende de 0,25 EUR, correspondant à un taux de distribution de 56 %, ont été approuvés. Cette année encore, l'option de paiement du dividende en actions nouvelles avec une décote de 10 % a été validée, au prix de souscription de 34,39 EUR.

L'assemblée a, par ailleurs, renouvelé les mandats de deux administrateurs indépendants, Robert Castaigne et Gianemilio Osculati.



L'essentiel du message de Frédéric Oudéa



A la crise des subprimes déclenchée en 2007 aux Etats-Unis, a succédé la crise du système financier provoquée par la faillite de Lehman en octobre 2008, qui s'est généralisée en une récession économique grave dans la plupart des pays développés en 2009. Aujourd'hui, alors même que l'économie montrait des signes d'amélioration, nous vivons un contexte de crise lié à la zone euro, les finances publiques de plusieurs Etats posant de sérieuses inquiétudes. Le modèle de croissance des économies développées, jusqu'à présent tiré par la consommation et l'immobilier, financé par un excès d'endettement, est fragilisé. A l'inverse, des signes positifs nous parviennent des économies émergentes, illustrant ainsi la « nouvelle donne » mondiale que nous devons prendre en compte dans notre réflexion stratégique.

Du côté des banques, il est indispensable de rendre le système plus sûr, tel est l'objectif des normes prudentielles dites de « Bâle III », dont l'entrée en vigueur est attendue fin 2012. Nous voyons par ailleurs

émerger divers projets de taxation. Globalement, l'environnement sera davantage contraint et nous devons nous convaincre que les rendements de demain seront plus faibles que ceux d'hier. L'environnement concurrentiel, a de surcroît, été bouleversé. Certaines banques américaines sortent renforcées de la crise et des banques issues de pays émergents se sont considérablement développées.

2010, l'année du rebond pour Société Générale

Ces tendances n'ont fait que conforter l'idée qui m'animait lors de ma prise de fonction, l'an dernier : nous devons changer. Dans l'histoire du Groupe, 2009 restera une année de transition au cours de laquelle sa transformation a été engagée. L'équipe de direction a été renouvelée. La confiance de nos actionnaires a permis de renforcer notre solidité financière grâce à l'augmentation de capital. La rationalisation des métiers les plus impactés par la crise se poursuit, comme en témoigne la création avec Crédit Agricole d'une plateforme commune de gestion d'actifs, Amundi.

“ La banque relationnelle, référence sur ses marchés, choisie pour la qualité et l’engagement de ses équipes »

L'ensemble en Russie a été ajusté avec la fusion de nos entités locales. De même, la mutualisation de nos systèmes d'information est en route.

En termes de stratégie, notre première ambition est d'apporter des services à valeur ajoutée à une clientèle diversifiée. Pour accompagner cette diversification, nous nous recentrons sur trois métiers fondamentaux grâce auxquels le Groupe pourra conjuguer résilience et croissance : la Banque de détail en France, les Réseaux internationaux et la Banque de financement et d'investissement.

Tel est le sens du programme Ambition SG 2015 lancé en janvier dernier. Son objectif est de faire de Société Générale la banque relationnelle, référence sur ses marchés, que ses clients choisiront pour la qualité et l'engagement de ses équipes. Ce plan repose sur quatre axes déclinés dans tous les métiers. Il s'agit tout d'abord d'améliorer notre relation client et de miser sur la fidélisation en adoptant une logique d'écoute et de service. Deuxième exigence : tendre vers davantage d'efficacité opérationnelle et donner plus au client, plus rapi-

dement et à moindre coût en nous inspirant de la logique qui a prévalu, quelques années plus tôt, dans l'industrie. Troisième volet : valoriser les hommes et les femmes du Groupe, ce qui suppose de faire évoluer les pratiques managériales vers une culture équilibrée du résultat. A ce titre, j'ai l'intention d'attribuer des actions gratuites à chacun des 157 000 collaborateurs. Dernier point enfin : renforcer notre image et notre communication en l'axant sur la proximité-client. Année charnière pour Société Générale, 2010 sera aussi celle d'un rebond qui est d'ailleurs amorcé. Pour preuve, le résultat net de 1,06 milliard d'euros dégagé au 1^{er} trimestre, en ligne avec les objectifs annoncés en fin d'année. »



Séverin Cabannes présente les résultats du Groupe pour l'exercice 2009 et la stratégie de la Banque de financement et d'investissement.



Bernardo Sanchez Incera présente les perspectives de la Banque de détail à l'international.



Jean-François Samarcelli fait le point sur la Banque de détail en France.



Anthony Wyand dresse un bilan de l'évolution de la gouvernance d'entreprise.

Échanges des actionnaires avec Frédéric Oudéa



Le dividende versé au titre de 2009 a été ramené à 0,25 euro. Quand retrouverons-nous les niveaux de rendement atteints avant la crise ?

Je comprends la déception éprouvée par les actionnaires. Rappelons toutefois que l'année exceptionnellement difficile qu'a été 2009 a fortement affecté notre résultat et, par voie de conséquence, le montant du dividende qui est distribué. Je souligne aussi que Société Générale a maintenu ces trois dernières années un taux de distribution très proche de celui qui avait cours avant la crise, alors même que les banques étaient fermement incitées à préserver leurs

fonds propres. Nous distribuons, pour 2009, 56 % du résultat net part du Groupe de 678 millions d'euros, les circonstances ne nous permettant pas d'aller au-delà.

En guise de perspectives, 2010 s'annonce comme une année de reprise de l'activité et des bénéfices. Nous attendons des résultats sensiblement supérieurs à ceux de 2009. Le 1^{er} trimestre confirme cet objectif. Dans ce contexte, la rémunération de nos actionnaires qui nous ont fait confiance dans les moments difficiles et ont soutenu la banque restera pour nous une priorité absolue.

Le portefeuille d'actifs gérés en extinction se monte à 35 milliards d'euros et a engendré 10 milliards de provisions. Faudra-t-il aller plus loin ? Quelle est l'échéance des actifs qu'il contient ?

Il s'agit d'actifs en extinction, dans la mesure où ils proviennent d'anciennes activités auxquelles nous avons mis un terme. Tous ces actifs ne comportent pas le même degré de risque : certains peuvent présenter d'excellents profils de risque, d'autres sont de moins bonne qualité, notamment ceux liés à l'immobilier résidentiel américain. Ce portefeuille a significativement pesé sur nos comptes : sur les 5,8 milliards d'euros de charge du risque qui ont grevé le bénéfice en 2009, 1,4 milliard découlait d'actifs illiquides. Ce chiffre est retombé à 214 millions d'euros au premier trimestre. En 2010, leur impact devrait décroître sensiblement et se situer dans une fourchette comprise en 0,7 et 1 milliard d'euros.

Précisons que ces titres font l'objet d'une gestion active : nous procédons donc à des cessions lorsque les conditions de marché le permettent. En tout état de cause, ces produits s'amortissent naturellement, à l'instar de prêts, et leur maturité est de 4 ans en moyenne.

Le ratio crédits/dépôts du Groupe s'établissait à 115 % l'an dernier, après avoir été de 126 % en 2008. Les ressources étant chères, pourquoi ne pas revenir à un ratio de 100 % ? En outre, et alors que le trading pour compte propre est souvent montré du doigt, quelle est la part de cette activité dans les revenus de Société Générale ?

La question des liquidités est fondamentale pour le système bancaire et détermine sa capacité à financer l'économie. Durant les dernières années, notre croissance et les prêts accordés étaient financés non seulement par les dépôts mais aussi par des ressources empruntées sur les marchés de capitaux. Revenir à un ratio



de 100 % ne nous aurait pas permis d'atteindre nos objectifs contractuels de financement de l'économie française. Mais à l'avenir, nous veillerons à rétablir l'équilibre. J'insiste sur un point : nous ne finançons pas nos crédits de long terme par des ressources de court terme, ce qui constitue un gage de sécurité.

Par ailleurs, les difficultés des années précédentes s'expliquent bien plus largement par de mauvaises activités commerciales et le placement de notre trésorerie dans des titres considérées par le passé comme solide, que par le trading pour compte propre. Il représente aujourd'hui environ 3 % des revenus du Groupe. Nous entendons le maintenir à ce faible niveau.

Quelle est la position de Société Générale sur le renforcement de la réglementation bancaire ?

C'est à la Fédération bancaire française (FBF) – dont nous faisons partie – qu'il revient de porter le message de ses adhérents, qui sont très unis sur la question. De notre point de vue, nous ne contestons absolument pas la nécessité de renforcer les exigences en

capital des activités de marché. En revanche, nous ne pensons pas qu'il soit opportun de faire de même pour les autres activités notamment les activités de crédit. Selon nous, cette éventualité conduirait les banques à réduire leurs prêts et ferait donc peser un risque sur la croissance.

Quel est l'intérêt d'avoir créé Amundi, dont Société Générale contrôle 25 % et Crédit Agricole 75 % ?

En apportant SGAM à Amundi, nous avons créé avec Crédit Agricole un acteur majeur de la gestion d'actifs, fort de 650 milliards d'euros d'encours. Amundi se classe au 3^e rang européen et au 8^e rang mondial dans un secteur marqué par la concentration des acteurs. D'ailleurs, avec le rachat de Barclays Global Investors intervenu depuis lors, l'américain BlackRock administre quelque 3 000 milliards de dollars de fonds. Avec cette initiative, notre objectif est d'être compétitif et de fournir à nos réseaux des produits de qualité au coût le plus bas. D'autres partenariats de ce type sont possibles, et pas uniquement avec Crédit Agricole. ■

INNOVATION

Les meilleures innovations 2009 récompensées par le Groupe

Les Trophées Innovation Groupe ont récompensé, en mars dernier, les meilleures innovations réalisées en 2009.



© DR

Prix du public des Trophées Innovations 2009: la Carte solidaire soutient la scolarisation des enfants issus de milieux défavorisés au Maroc.

Sur près de 500 innovations candidates, 32 finalistes ont été retenues pour concourir dans 8 catégories de Trophée. C'est dans la catégorie « Développement durable » que le Prix du public et le Grand prix ont été décernés, confirmant l'engagement du Groupe et de ses collaborateurs dans les valeurs Innovation et responsabilité sociale et environnementale.

Le Prix du public, choisi par les collaborateurs du Groupe, a été attribué à la **Carte solidaire** développée par Société Générale au Maroc. Les collaborateurs ont été séduits par cette nouvelle offre qui permet d'impliquer les clients dans la scolarisation des orphelins. En partenariat avec SOS Villages d'Enfants, association dédiée à l'accueil d'enfants orphelins ou abandonnés, cette carte de paiement caritative favorise l'accès à l'éducation des enfants en situation difficile. A chaque carte souscrite, la cotisation annuelle permet de reverser 60 dirhams à l'association (30 sont pris en charge par la banque, 30 par le

client). Lancée depuis le début de l'année, elle a déjà permis la prise en charge des frais de scolarité annuels de plus de 40 enfants issus de milieux défavorisés.

Le Grand prix, choisi par les membres du comité exécutif du groupe Société Générale conjugue innovation et développement durable. Il récompense le développement **d'une agence à énergie écologique**, première de son genre en Polynésie et dans le Groupe. L'agence, autonome à 95 % sur le plan énergétique, est équipée de panneaux photovoltaïques sur le toit et a réussi à réduire drastiquement sa consommation en électricité lors de ses travaux d'agrandissement.

Cette innovation servira d'exemple pour d'autres projets dans le Groupe dont certains ont déjà été concrétisés. Au Burkina-Faso, l'installation d'un générateur solaire connecté au réseau électrique alimente le siège de SGBB, filiale de Société Générale, et représente ainsi la plus grande centrale solaire de ce type en Afrique de l'Ouest.

RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

SG CIB finance des projets sociaux et environnementaux à travers le monde

En 2009, Société Générale Corporate & Investment Banking (SG CIB) a démontré son engagement dans le financement des projets énergétiques et d'infrastructures diversifiés dans le monde entier en faisant appel à des solutions financières innovantes dans un contexte de liquidité restreinte.

Objectif

Apporter par ces projets une contribution à long terme aux populations et économies locales.

Les projets financés

- Le réseau autoroutier slovaque ;
- l'université de Zayed à Abu Dhabi ;
- l'hôpital de Niagara au Canada ;
- des projets solaires tels que SunRay Montalto di Castro en Italie, Acciona en Espagne ou en France, à Manosque et à Sainte Tulle avec EDF Energies Nouvelles ;
- des parcs éoliens tels que Flower Ridge au Etats-Unis dans l'Indiana, SFE Bernay, SFE Leffincourt, Iberdrola ou Maïa Eolis en France ;
- la centrale hydro-électrique de Chacayes au Chili.

Au total ce sont près de 4,3 milliards de dollars qui ont été investis. 29 des projets financés ont été nommés « transactions de l'année » par les magazines spécialisés *Project Finance Magazine* et *Project Finance International*.

Quant à SG CIB, nommée « Banque conseil de l'année » aux Project Finance International Awards, elle compte bien confirmer sa position de leader sur le marché du financement de projets en 2010.