

COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris, le 13 mai 2014

MAINTENIR LE RYTHME DE NOTRE TRANSFORMATION POUR GÉNÉRER UNE CROISSANCE ET UNE RENTABILITÉ DURABLES

- **Notre ambition : être une banque universelle européenne de référence, dotée du modèle le plus efficace pour accompagner nos clients et nous développer dans un environnement exigeant**
 - **Un modèle orienté client** visant à être la banque relationnelle de référence pour tous les clients particuliers, entreprises et institutions financières
 - **Un modèle équilibré** avec un portefeuille d'activités diversifié en banque de détail dans les marchés matures et des marchés émergents ciblés, associé à une expertise historique en banque de financement et d'investissement
 - **Un modèle transformé** bien adapté aux défis économiques, réglementaires et technologiques
 - **Un modèle synergétique** dégagant des revenus élevés de ventes croisées et offrant un bon potentiel en termes d'efficacité opérationnelle
 - **Un modèle solide** bénéficiant d'un ancrage historique, d'un dispositif recentré, d'une gestion du risque renforcée et de valeurs d'entreprise fédératrices.

- **Nos priorités stratégiques pour 2014-2016 : capitaliser pleinement sur le potentiel de croissance rentable de notre modèle de banque universelle**
 - **Améliorer encore la satisfaction client, rester leader en matière d'innovation**, en misant sur ces deux facteurs de différenciation au cœur de notre stratégie
 - **Capter les opportunités de croissance en développant l'activité et en augmentant les synergies**, en mettant l'accent sur la croissance organique
 - **Dégager une rentabilité durable** en gérant de manière rigoureuse les coûts, les risques et le capital, selon une logique d'efficacité industrielle

- **Principaux objectifs financiers 2016 : croissance, rentabilité et solidité**
 - **Croissance annuelle moyenne des revenus de 3% (2013-2016)**
 - **ROE supérieur à 10% en 2016**
 - **Ratio de solvabilité Common Equity Tier One \geq 10% et ratio global \geq 15% en 2016**
 - Coefficient d'exploitation du Groupe réduit à 62% en 2016 (contre 66% en 2013)
 - Taux de distribution : 40% en 2014 ; objectif de 50% sur 2015-2016, en espèces.
 - BNPA 2016 : 6 EUR

SERVICE DE PRESSE

LAETITIA MAUREL
+33(0)1 42 13 88 68
Laelitia.a.maurel@socgen.com

HELENE AGABRIEL
+33(0)1 41 45 98 33
Helene.agabriel@socgen.com

NATHALIE BOSCHAT
+33(0)1 42 14 83 21
Nathalie.boschat@socgen.com

ANTOINE LHERITIER
+33(0)1 42 13 68 99
Antoine.lheritier@socgen.com

ASTRID FOULD-BACQUART
+33(0)1 56 37 67 95
Astrid.Fould-Bacquart@socgen.com

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
COMM/PRS
75886 PARIS CEDEX 18
SOCIETEGENERALE.COM

SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE
1 000 024 292,50 EUR
552 120 222 RCS PARIS

NB - Chiffres 2013 reposant sur les séries trimestrielles proforma publiées le 31/03/2014, retraités des variations de périmètre du Groupe (notamment l'acquisition de Newedge et la cession des activités de banque privée en Asie), hors actifs gérés en extinction, éléments non-économiques et non-récurrents (cf. p.45 du Document de référence pour l'année 2014) ; ROE normatif des métiers calculés après impôt et à partir d'un capital alloué sur la base de 10% des RWA Bâle 3. Les objectifs 2016 d'évolution TMVA se comparent à l'année 2013.

Société Générale présente aujourd'hui son plan stratégique et financier pour la période 2014-2016 à l'occasion de la Journée Investisseurs organisée à Paris, en présence de Frédéric Oudéa, Président-Directeur général de Société Générale, et avec la participation de l'équipe de direction de la banque.

S'exprimant au sujet du plan stratégique et financier, Frédéric Oudéa a déclaré :

« Dans les trois années à venir, Société Générale va maintenir le rythme de sa transformation avec l'ambition de renforcer sa place parmi les principales banques universelles européennes. Son modèle est bien adapté aux besoins des clients et à un contexte en transition, marqué par de profondes mutations économiques, réglementaires et technologiques. En s'appuyant sur notre solide ancrage forgé au fil de nos 150 ans d'histoire, sur notre culture d'entreprise forte, nous avons bâti un modèle cohérent, intégré, centré sur les clients. Ayant déjà accompli les efforts de recentrage de ses activités et de renforcement de son bilan, le Groupe est prêt dès maintenant à s'engager sur la voie d'une croissance rentable en tirant parti de ses forces : un portefeuille d'activités équilibré avec une solide expertise en banque de détail et en banque de financement et d'investissement, un potentiel élevé de croissance organique, un modèle relationnel qui place la satisfaction des clients et l'innovation au cœur de ses priorités et, enfin, des valeurs managériales partagées. La période 2014-2016 constituera une nouvelle phase de développement pour la banque, au cours de laquelle nous comptons exploiter pleinement notre potentiel en termes de croissance organique, de synergies et d'efficacité opérationnelle afin de dégager une rentabilité des fonds propres supérieure à 10% d'ici 2016. »

1. Capitaliser sur notre modèle de banque universelle européenne : le modèle le plus efficient pour accompagner nos clients et nous développer dans un environnement exigeant

- **Société Générale a bâti un modèle solide de banque universelle adapté aux besoins de ses 32 millions de clients** (entreprises, institutionnels et particuliers). Le Groupe a recentré ses métiers autour de **trois piliers complémentaires bénéficiant de positions de marché robustes** :
 - Banque de détail en France,
 - Banque de détail et Services Financiers Internationaux,
 - Banque de Grande Clientèle et Solutions Investisseurs.

- **Société Générale compte maintenir l'équilibre actuel de son modèle** qui est bien adapté aux besoins des clients et capter les opportunités de croissance dans un contexte exigeant, caractérisé par une conjoncture économique en demi-teinte, une désintermédiation accrue et le défi de la transition numérique :
 - **Equilibre en termes de présence géographique** – 75% des revenus dans les marchés matures, 25% dans les pays émergents en forte croissance ;
 - **Equilibre en termes de portefeuille d'activités** – environ 60% des revenus et des encours pondérés dans les activités de banque de détail, environ 20% dans les activités de Financement et Conseil et limités à 20% dans les activités de marché.

Dans les activités de Banque de détail, nous concentrerons notre développement en Europe et en Afrique où nous bénéficions d'une présence historique, d'une connaissance approfondie des marchés et de positions de premier plan. En ce qui concerne les activités de Grande Clientèle et Solutions Investisseurs, notre développement dépassera les frontières de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique), en capitalisant aux Etats-Unis et en Asie sur nos expertises produits leaders et notre réseau à l'international.

- **Société Générale a finalisé avec succès la première phase de sa transformation** pour s'adapter au nouvel environnement de Bâle 3 avec un bilan renforcé, un profil de risque amélioré et l'achèvement du recentrage de ses activités. Il a par ailleurs développé ses valeurs managériales - esprit d'équipe, innovation, engagement et responsabilité -, pour asseoir les bases d'une croissance saine. De fait, 100% des efforts de l'entreprise peuvent être dédiés à la transformation et au développement futurs des métiers.

2. Priorités stratégiques du Groupe : dégager tout le potentiel de croissance rentable de notre modèle de banque universelle

- Le Groupe maintiendra le rythme de transformation de ses métiers dans un objectif de croissance et de rentabilité.

Poursuivre l'amélioration de la satisfaction des clients, rester leader en matière d'innovation

- **Le Groupe a l'ambition de devenir la banque de référence en matière de satisfaction client**, qui est au cœur de sa stratégie depuis 2010. En s'appuyant sur les progrès déjà réalisés, le Groupe entend augmenter encore la satisfaction des clients sur tous les segments de clientèle.
- La Banque continuera à mettre son expertise et sa culture de l'innovation au service de ses clients, et entend **maintenir son leadership en innovation**, en particulier en France dans ses réseaux de banque de détail.
- **Pour les entreprises et institutions financières**, qui ont besoin d'expertise et de proximité, d'une envergure internationale et de solutions sur mesure, Société Générale offre un accompagnement de grande qualité, une présence internationale étendue dans 76 pays et une expertise de premier rang permettant de proposer des solutions personnalisées.
- **Pour les clients particuliers**, qui ont besoin de conseils et d'accompagnement à chaque étape de leur vie, de services compétitifs, et de solutions en temps réel et mobiles pour leurs besoins bancaires au quotidien, **Société Générale offre des services en ligne et une expertise de premier plan.**
- En poursuivant le changement de culture engagé en 2010, et avec l'accélération de la transformation de ses systèmes informatiques, **le Groupe renforce sa préparation à la transition numérique.**

Capter les opportunités de croissance en développant l'activité et augmentant les synergies de revenus

- **Tous les métiers contribueront à la croissance du Groupe**, qui vise une croissance moyenne globale de ses revenus de 3% par an.

- **Les principaux leviers de croissance seront la Banque de détail à l'International** (principalement en Afrique, en Europe de l'est et en Russie), **l'Assurance et les Services Financiers aux entreprises, la Banque privée en Europe, les activités de Financement & Conseil, les Services aux investisseurs** (grâce à l'intégration de Newedge).
- **La croissance devrait être plus modeste pour les marchés matures de Banque de détail (France et République tchèque) et pour les Activités de marché.**
- **La croissance organique du Groupe sera également stimulée par les nouvelles synergies** générées par notre modèle de banque universelle, grâce aux revenus des ventes croisées au sein de chaque pilier mais également entre les piliers. En 2013, les revenus de ventes croisées ont atteint 5,5 milliards d'euros (25% du total des revenus du Groupe). A l'avenir, le Groupe entend **augmenter la croissance des revenus issus des synergies et, dans cette optique, a identifié de nouveaux leviers** :
 - Accroître la coopération entre la Banque privée et les réseaux de banque de détail
 - Mettre en œuvre des initiatives de coopération sur toute la chaîne de Services aux Investisseurs
 - Approfondir et élargir le fonds de commerce de son offre de bancassurance
 - Développer sa plateforme de *Global Transaction Banking* pour répondre aux besoins de tous ses clients Entreprises.

Générer une rentabilité durable : une gestion rigoureuse des coûts et du risque et une allocation disciplinée du capital

- La **Banque sera pilotée selon une logique industrielle**. L'augmentation des frais de gestion sera limitée à 1% par an jusqu'en 2016 et le coefficient d'exploitation sera ramené à 62% en 2016.
 - Le Groupe assurera un contrôle strict des investissements et surveillera de manière étroite ses coûts discrétionnaires.
 - Le Groupe poursuivra le déploiement de son programme de réduction des coûts de 1,45 milliard d'euros entre 2012 et 2015, sur lequel il est en avance. Toutes les initiatives ont été lancées et 1 milliard d'euros d'économies de coûts sont déjà sécurisées à la fin du mois de mars 2014.
 - Le Groupe va encore accroître son efficacité opérationnelle en mutualisant ses ressources, en optimisant ses dispositifs, en dégagant des gains d'efficacité et en menant à bien la transformation des systèmes d'information.
- Société Générale **conservera un profil de risque solide** :
 - Grâce à un dispositif global de gestion du risque déployé dans toute la Banque
 - Via une sensibilisation accrue des collaborateurs à la culture du risque
 - En maintenant un portefeuille de crédits de grande qualité, avec un **coût du risque estimé entre 55 et 60 points de base en 2016.**
 - **En continuant à renforcer les fonds propres et la structure de financement** : maintien d'un ratio de solvabilité Common Equity Tier 1 égal ou supérieur à 10%, augmentation du ratio Tier 1 et du ratio global respectivement $\geq 12,5\%$ et $\geq 15\%$ en 2016 ; abaissement du financement de marché à court terme à 60-70 milliards d'euros d'ici fin 2014 et le ratio de levier sera porté à environ 4%.

- Le Groupe continuera à **allouer son capital de manière disciplinée**, en visant une croissance des encours pondérés (RWA) **de 4% par an**
 - La croissance des encours pondérés portera surtout sur les activités commerciales les plus dynamiques et les plus rentables.
 - Le Groupe conservera une allocation de capital bien équilibrée, avec une part limitée à 20% pour ses activités de marché.
 - Le Groupe continuera à optimiser son portefeuille d'activités, en gérant de façon active les activités les moins rentables et restant ouvert à des acquisitions ciblées en adéquation avec son *business model* et génératrices de synergies.
 - Le ratio de distribution¹ de dividende sera de 40% en 2014 avec une cible de 50% en 2015-2016, en espèces.

3. Banque de détail en France : à l'avant-garde de la transformation numérique

Les réseaux de Banque de détail en France de Société Générale forment un dispositif compétitif avec un potentiel de croissance des revenus supérieur aux pairs grâce la force de ses trois marques bien différenciées et complémentaires présentes dans les régions françaises les plus riches et les plus dynamiques, et à une position de leader sur les services de banque numérique.

- **PRINCIPAUX OBJECTIFS 2016**

- Croissance des revenus de +1% par an
- Coefficient d'exploitation inférieur à 63%
- Coût du risque entre 45 et 50 points de base
- ROE de 14%

- **NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES :**

- **Développer la proposition de valeur et gagner de nouveaux clients ; poursuivre la transformation de notre modèle de relation client**
- **Accroître notre efficacité opérationnelle ; s'appuyer sur notre dispositif renforcé de gestion du risque**

Pour les clients particuliers :

- Mettre l'accent sur l'accompagnement des clients tout au long de leur cycle de vie grâce au développement de notre modèle de bancassurance. L'augmentation des taux de pénétration dans l'assurance vie, l'assurance-dommages et la prévoyance devrait se traduire par une hausse de **160 millions d'euros** du produit net bancaire de l'activité assurance **d'ici 2016**.
- Accentuer la différenciation de notre proposition de valeur aux clients en déployant notre nouveau modèle de banque privée : **augmentation de 25% du résultat d'exploitation de la Banque Privée en France** prévue d'ici 2017.
- Accélérer le développement de **Boursorama** en vue de tripler le nombre de clients et le porter à **1,5 million** à horizon 2020.

⁽¹⁾ Sous réserve de validation par l'Assemblée générale des actionnaires

Pour les entreprises et les PME :

- Renforcer la position du Groupe en tant que banquier principal en continuant à attirer de nouveaux clients et à financer l'économie : objectif de **10 000 nouvelles ouvertures de comptes pour la clientèle entreprises et PME** d'ici 2016 ; **19 milliards d'euros mobilisés chaque année pour financer l'économie.**
- Développer nos capacités en banque de transaction (*transaction banking*) pour ancrer plus profondément la relation avec les clients : **croissance annuelle des revenus attendue proche de 6% dans les activités de banque de transaction.**

4. Banque de détail et Services Financiers Internationaux : retour à une croissance rentable

Avec son pôle de Banque de détail et Services Financiers Internationaux, Société Générale possède des franchises leaders dotées d'expertises reconnues dans trois grandes zones géographiques, en Europe (Europe de l'ouest, Europe centrale et orientale), en Russie et en Afrique, dans le domaine de l'Assurance, et deux lignes-métiers offrant des services financiers aux entreprises (location automobile et gestion de flottes avec ALD et SG Equipment Finance). Ce pôle a connu une transformation profonde ces dernières années avec un recentrage de son portefeuille, un modèle davantage autofinancé et optimisé et un profil de risque renforcé. A l'avenir, le pôle de Banque de détail et Services Financiers Internationaux sera l'un des principaux moteurs de croissance du Groupe, grâce au potentiel élevé de ses marchés et aux synergies accrues, qui représentent déjà 25 % de ses revenus.

▪ **PRINCIPAUX OBJECTIFS 2016 :**

- Produit net bancaire +5% par an
- Baisse du coefficient d'exploitation de 3 points à 53%
- ROE de 15%

▪ **NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES :**

- **Capter le potentiel de croissance, accroître les synergies et augmenter la rentabilité dans tous les marchés et tous les métiers**
- **Russie :** Société Générale réaffirme son engagement à long terme en Russie malgré les incertitudes actuelles. Tout en maintenant une exposition modérée à la Russie (3% de ses engagements totaux en 2013), le Groupe va mettre en œuvre une stratégie de croissance saine, ciblée, autofinancée et rentable. SG Russie (comprenant Rosbank, Delta Credit, Rusfinance, Société Générale Insurance et ALD Automotive) dégagera une **croissance annuelle des revenus de 7%, un ROE de 14% en 2016, et une contribution d'environ 5% au résultat net part du Groupe en 2016.** Le Groupe renforcera ses activités de banque de détail et s'appuiera sur son dispositif global intégré (1^{er} groupe bancaire privé à capitaux étrangers en Russie avec un accès aux expertises globales des lignes-métiers du Groupe) pour tirer parti des perspectives attractives du marché bancaire russe (croissance à deux chiffres anticipée à moyen et long terme du fait d'un taux de bancarisation peu élevé).
- **En République tchèque,** l'ambition du Groupe est de maintenir une position solide (3^{ème} groupe bancaire) et sa rentabilité dans un pays dont le secteur bancaire est l'un des plus

porteurs parmi les pays matures, en développant l'offre numérique et les synergies.
Objectif de croissance annuelle des revenus de 2% avec un ROE supérieur à 20%.

- **Roumanie** : en s'appuyant sur notre position de 2^{ème} groupe bancaire du pays, mettre en place une stratégie de rebond avec un dispositif entièrement réorganisé, un objectif de **croissance annuelle des revenus d'environ 2% et un ROE de 13 à 14%**.
- **Afrique** : accélérer la croissance sur tous les segments, en capitalisant sur notre place au sein des 3 premiers groupes bancaires de la zone pour viser une croissance **annuelle des revenus de 7% et un ROE supérieur à 15%**.
- **Assurance** : accélérer le déploiement du modèle de bancassurance sur tous les marchés de banque de détail et sur tous les segments (assurance vie, prévoyance et dommages) **en vue d'atteindre une croissance annuelle moyenne de 5% et un ROE d'environ 20%**.
- **ALD** : renforcer notre leadership global dans cette activité en visant la position de numéro 1 des solutions de financement et des services de gestion de parcs automobiles en Europe et numéro 2 dans le monde, avec l'objectif de dégager **une croissance annuelle moyenne du produit net bancaire de 3% avec un ROE supérieur à 20%**.
- **Financement d'équipements** : renouer avec la croissance et accroître la rentabilité avec un objectif de **croissance annuelle des revenus de 5% et un ROE de 13%**, grâce à notre position de leader avec les meilleurs prestataires internationaux, à notre solide présence en Allemagne et en Scandinavie et au potentiel de synergies supplémentaires.
- **Accroître les synergies avec les autres métiers** : avec les activités de banque privée, avec les plateformes régionales de la banque de financement et d'investissement, en particulier sur les marchés de capitaux et les financements structurés ; accroître la présence du Groupe auprès des clientèles d'entreprise dans les activités de location et de financement de véhicules et développer notre offre de banque commerciale (*trade finance, cash management, et affacturage*).

5. Banque de Grande Clientèle et Solutions Investisseurs : un positionnement ciblé et différent

Au service de la clientèle de grandes entreprises, des institutions financières et de la clientèle privée, ce pôle comprend les activités de Banque de Financement et d'Investissement, de Banque Privée, de Gestion d'Actifs et le Métier titres. Société Générale a construit l'un des cinq premiers acteurs européens, doté d'un modèle de multi-spécialiste qui dégager l'un des meilleures rentabilités du marché. Après avoir fortement réduit son profil de risque depuis 2007, le Groupe a fait évoluer ses activités vers un modèle orienté clients. Société Générale est désormais bien placé pour gagner des parts de marché dans un environnement concurrentiel en pleine évolution, où de nombreux acteurs sont encore en train de revoir leur stratégie et réduisent leurs activités. Le Groupe est en mesure de tirer parti de la désintermédiation croissante en Europe et du développement des nouveaux services post-marché, avec notamment l'acquisition récente de Newedge.

▪ PRINCIPAUX OBJECTIFS 2016 :

- Produit net bancaire +3 % par an
- Coefficient d'exploitation de 68 %
- ROE de 15 %

▪ **NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES :**

- **Une croissance ciblée sur nos forces, maintien d'une gestion optimisée des ressources**
- **Accroître notre présence auprès des clients** : accélérer notre développement auprès des grandes entreprises avec la conquête de 100 nouveaux clients en Europe (+9% de croissance des revenus annuels d'ici 2016), renforcer la présence auprès des institutions financières (+4%) et élargir la base de clientèle fortunée en Europe (+4%).
 - **Allouer davantage de ressources pour développer les activités de Financement et de Conseil**, en particulier pour le financement de ressources naturelles et les financements structurés, avec un objectif de croissance annuelle des revenus de 8%⁽¹⁾ d'ici 2016 ; en utilisant les capacités de financement à long terme disponibles et en développant les solutions *originate to distribute* ; accompagner la désintermédiation du crédit en Europe à travers le développement des activités primaires (plateforme dollar US et *high yield*).
 - **Consolider nos forces sur les activités de marché** avec une croissance attendue de 1%⁽¹⁾ par an en moyenne d'ici 2016 au-dessus des tendances du secteur : développer notre position de leader sur les activités de flux en dérivés action où un important potentiel de croissance subsiste (Allemagne, Asie, Etats-Unis) ; exploiter les tendances positives pour développer nos solutions *cross-asset* (produits structurés) ; investir pour développer nos activités de distribution obligataire pour accompagner les clients.
 - **Etre aux avant-postes de la révolution des services post-marché**, en s'appuyant notamment sur l'acquisition de Newedge : intégrer complètement Newedge et développer une nouvelle ligne-métier de *Prime services* ; améliorer la plateforme de conservation et d'administration de fonds et développer des services post-marché à valeur ajoutée ; ceci permettant d'envisager une croissance annuelle des revenus de 12%⁽²⁾ d'ici 2016.
 - **Développer la banque privée et Lyxor dans les pays européens clés**, avec un objectif de croissance des actifs sous gestion de plus de 35 milliards d'euros d'actifs sous gestion et une progression annuelle des revenus de 4% d'ici 2016.

⁽¹⁾ 2013 hors perte sur litige fiscal pour Financement et Conseil et hors gain sur cession de créance Lehman pour les Activités de marché. Sans retraitement, les variations auraient été respectivement de +10% +0%.

⁽²⁾ Incluant la contribution de 50% de l'acquisition de Newedge et un retour ultérieur à la croissance du produit net bancaire. Produit net bancaire à périmètre constant : TMVA +2%

Société Générale

Société Générale est l'un des tout premiers groupes européens de services financiers. S'appuyant sur un modèle diversifié de banque universelle, le Groupe allie solidité financière et stratégie de croissance durable avec l'ambition d'être la banque relationnelle, référence sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes.

Acteur de l'économie réelle depuis 150 ans, Société Générale emploie plus de 148 000 collaborateurs, présents dans 76 pays, et accompagne au quotidien 32 millions de clients dans le monde entier en offrant une large palette de conseils et solutions financières sur mesure aux particuliers, entreprises et investisseurs institutionnels, qui s'appuie sur trois pôles métiers complémentaires :

- **La banque de détail en France** avec les enseignes Société Générale, Crédit du Nord et Boursorama qui offrent des gammes complètes de services financiers avec une offre multicanal à la pointe de l'innovation digitale.
- **La banque de détail à l'international, services financiers et assurances** avec des réseaux présents dans les zones géographiques en développement et des métiers spécialisés leaders dans leurs marchés.
- **La banque de financement et d'investissement, banque privée, gestion d'actifs et métier titres** avec leurs expertises reconnues, positions internationales clés et solutions intégrées.

Société Générale figure dans les principaux indices de développement durable : Dow Jones Sustainability Index (Europe), FSTE4Good (Global et Europe), Euronext Vigeo (Global, Europe, Eurozone et France), ESI Excellence (Europe) d'Ethibel et 5 des indices STOXX ESG Leaders.

Pour plus d'information, vous pouvez suivre le compte twitter @societegenerale ou visiter le site www.societegenerale.com

Société Générale a 150 ans

En 2014, le groupe Société Générale célèbre ses 150 ans sous le signe de l'esprit d'entreprendre, de l'esprit d'équipe et de l'innovation. Fondée par un groupe d'industriels et de financiers, la banque porte l'ambition inscrite dans le décret signé par Napoléon III à sa création le 4 mai 1864 : « **Société Générale pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France** ».

Dès son origine au service du développement de l'économie, la banque a contribué au financement des infrastructures du monde moderne et des grandes entreprises françaises. Dès les années 1870, Société Générale a été parmi les premières banques françaises à s'implanter à Londres et en Russie, puis au Maghreb, à New York, en Afrique et à s'engager dans les pays d'Europe centrale.

Depuis toujours à la pointe de l'innovation, Société Générale puise aujourd'hui dans ses racines pour affirmer sa vision de la banque de demain, réinventer ses métiers au service de ses clients et devenir l'entreprise bancaire du 21^e siècle.