



15 juin 2010

INVESTORday 2010

Banque de Financement et d'Investissement

Top 5 en Europe

Séverin Cabannes

Directeur général délégué

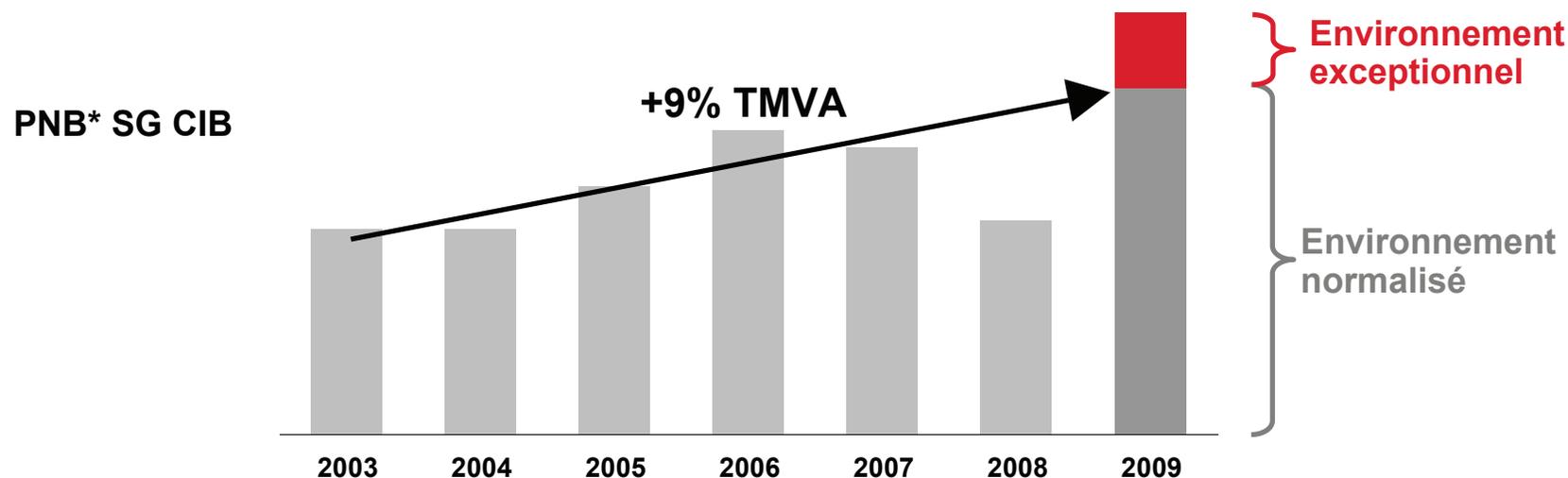
Michel Péretié

Directeur de la Banque de Financement et d'Investissement

 **SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE**

Un modèle à même de générer une croissance forte dans la durée

- Une stratégie historiquement centrée sur le renforcement des domaines d'expertise de SGCIB...
 - ▶ Renforcement du positionnement de leader mondial sur les dérivés actions
 - ▶ Développement continu des franchises mondiales en financements structurés
 - ▶ Position forte sur les marchés de capitaux en Euro
 - ▶ Profondeur et qualité des franchises clients
- ... qui génère une croissance soutenue...
- ... avec une rentabilité supérieure à la moyenne du secteur



* Non retraité des changements de périmètre – 2007 à 2009: activités pérennes

Un modèle robuste et amélioré pendant la crise

■ 2007- 2009: une croissance supérieure à celle des pairs* sur l'ensemble des métiers

- ▶ Actions: -3% vs. -14%**
- ▶ Taux, Change et Matières Premières: x2,5 vs. +71%**
- ▶ Financement et Conseil**: +54% vs. +18%

Croissance du PNB* Total (2009 vs. 2007)



■ Une meilleure maîtrise des risques et des résultats moins volatiles

- ▶ Recentrage sur les activités clients
- ▶ Direction unique des marchés avec suivi spécifique des activités de trading
- ▶ Avantage compétitif dans la gestion des risques de marché complexes, profils de risque/rendement favorables dans les financements structurés
- ▶ Renforcement du dispositif de gestion du risque opérationnel

Bilan cash : -31% vs. pic (T2-07)

RWA : -22% en 2009

VaR et Stress Tests : divisés par deux en 2009

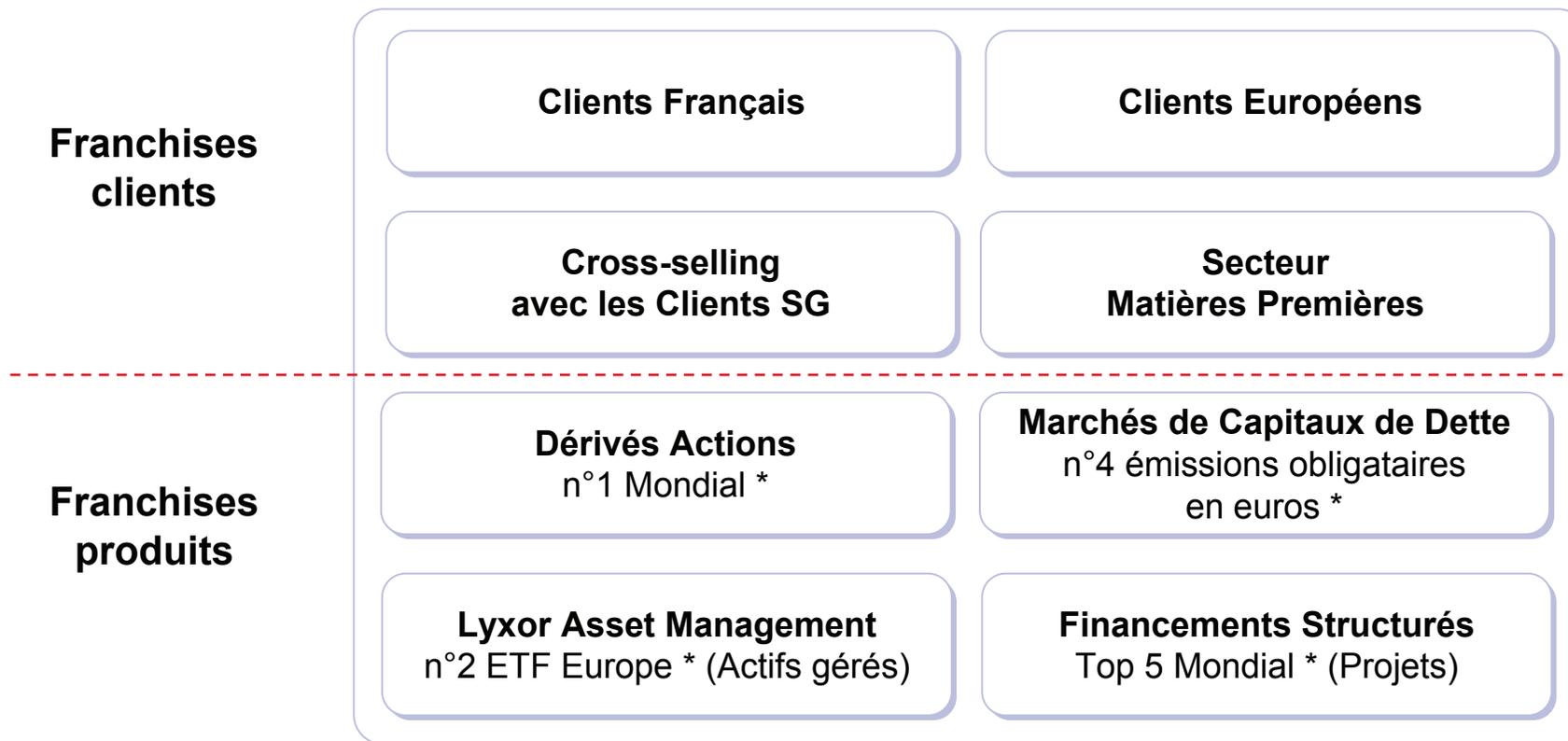
Dislocation du T4-08 : pertes limitées

Coût du risque commercial: contenu en 2009, en baisse depuis fin T3-09

* PNB retraité des éléments non récurrents - 13 BFI majeures dont SG CIB

** Actions & Taux, Change et Matières Premières: 11 BFI majeures avec communication détaillée des PNB - Financement: comparaison avec BNPP et CA CIB au business mix similaire

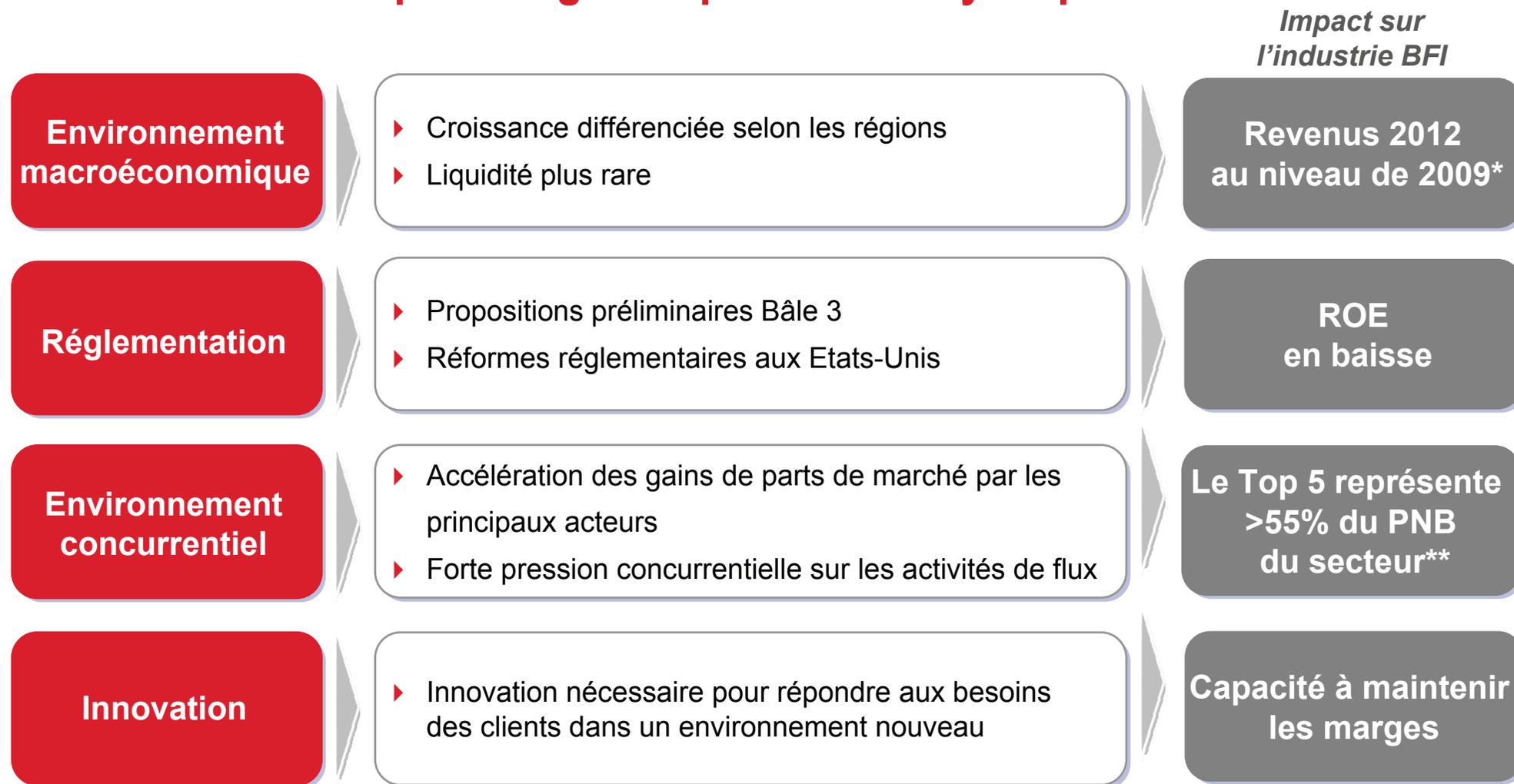
Un modèle qui bénéficie d'avantages compétitifs reconnus



→ Une base solide de revenus

* Classements à fin 2009

Un environnement plus exigeant que dans le cycle précédent



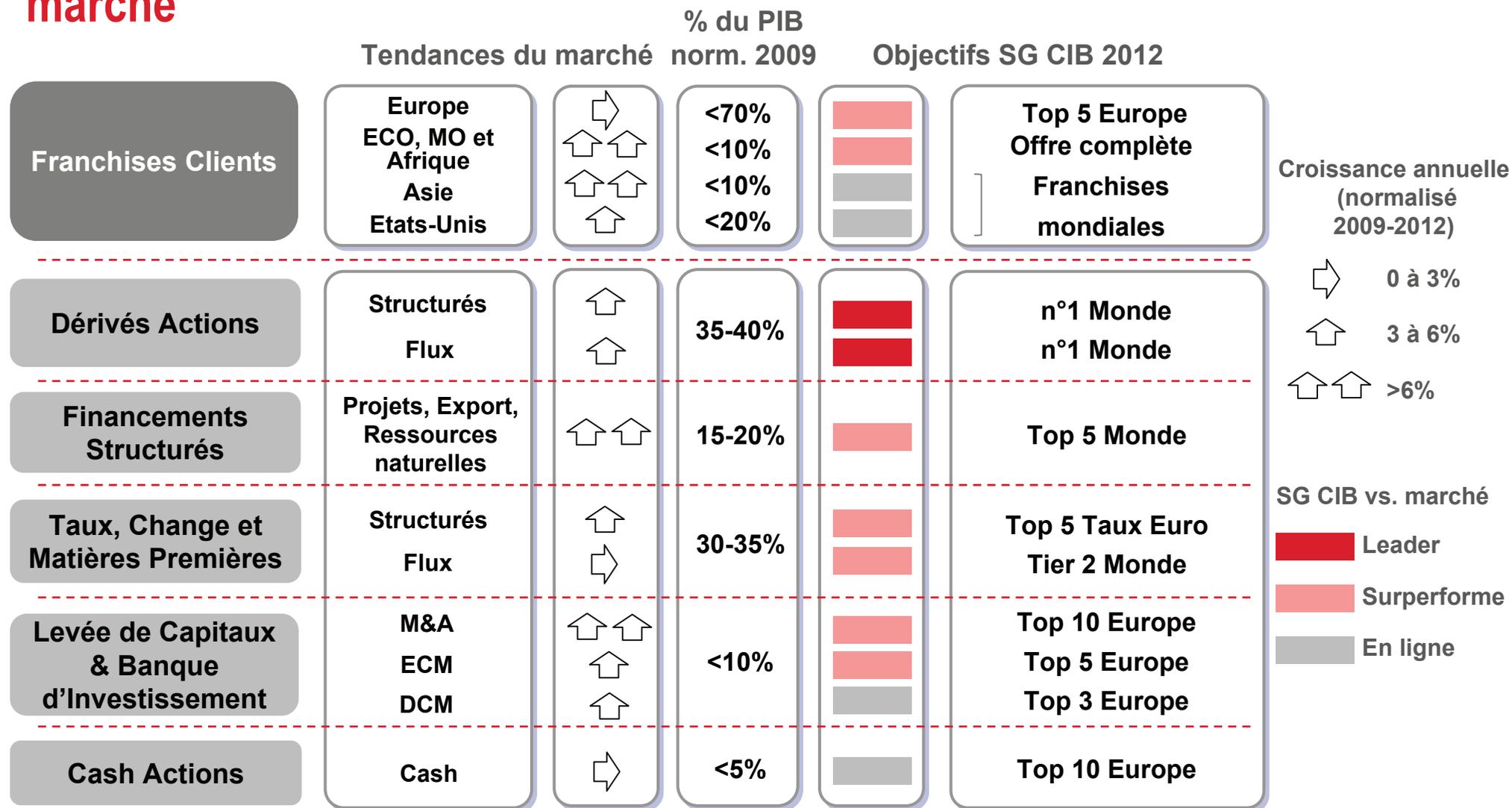
* Correspond à une croissance de 5-6% sur la base de 2009 normalisé ** Panel de 13 BFI majeures dont SG CIB, à fin 2009

La vision SG du marché : des opportunités de croissance

Tendances du Marché (revenus du secteur BFI)

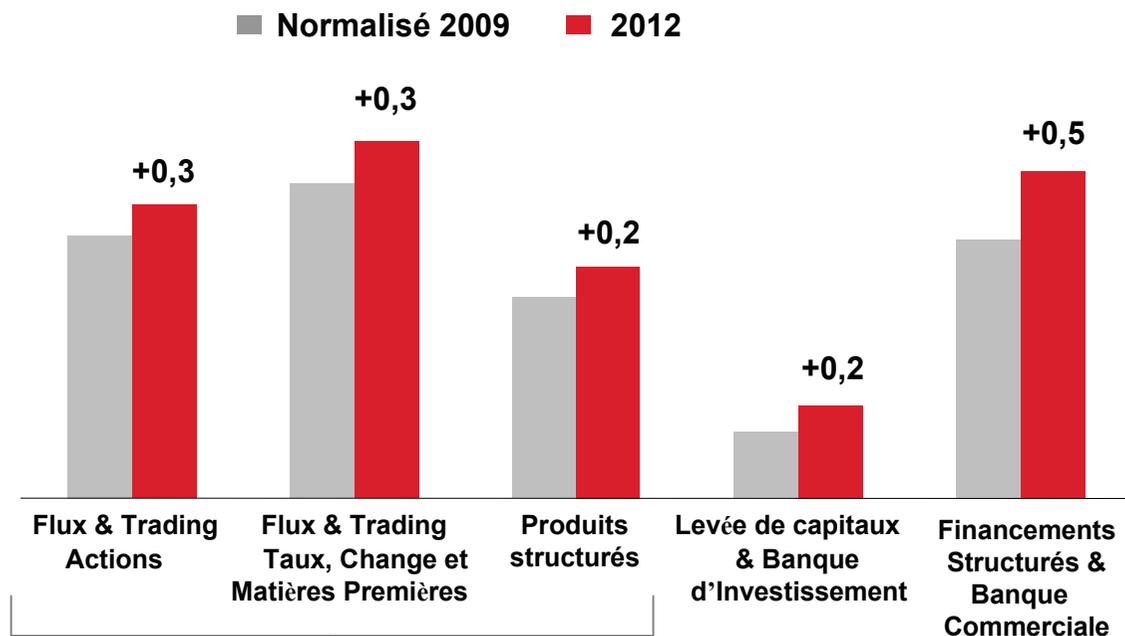
				Croissance annuelle (normalisé 2009 - 2012)
Franchises Clients	Europe ECO, MO et Afrique Asie Etats-Unis		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Croissance faible ▪ Croissance très dynamique, maturation des marchés locaux ▪ Croissance modérée 	
Dérivés Actions	Structurés Flux		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Croissance des besoins clients en matière de couverture des risques, marges élevées sur produits sur mesure 	0 à 3% 3 à 6%
Financements Structurés	Projets, Export, Ressources naturelles		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Croissance soutenue, besoins significatifs des pays émergents en termes d'infrastructures et de projets dans l'énergie 	>6%
Taux, Change et Matières Premières	Structurés Flux		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Retour de la titrisation sous forme simplifiée et des segments à réinventer - marges élevées ▪ Croissance des volumes mais forte pression sur les marges 	
Levée de Capitaux & Banque d'Investissement	M&A ECM DCM		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reprise du marché M&A après la crise ▪ Besoins significatifs d'émissions sur tous les segments 	
Cash Actions	Cash		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Croissance limitée, pression sur les marges 	

Les franchises SGCIB génèrent une croissance supérieure à celle du marché



Un objectif de revenu additionnel d'environ +1,5 Md EUR d'ici 2012

Croissance des revenus des principaux métiers de SG CIB



dont:
Taux, Change et Matières Premières +0,4
Actions +0,4

Croissance équilibrée
des métiers

PNB annuel
≈ 9,5 Md EUR en 2012

4 piliers pour le développement de SG CIB

1

Etendre le leadership mondial sur les dérivés Actions et les structurés cross-asset

2

Développer les financements structurés en capitalisant sur les segments en forte croissance

3

Capitaliser sur des fonds de commerce européens solides en complétant l'offre Fixed Income et Banque d'Investissement

4

Développer les activités BFI en Europe Centrale et Orientale & en Russie en capitalisant sur la présence du Groupe dans ces régions

Produits de flux actions

Avantages compétitifs SG CIB :

- ▶ Leadership mondial établi (n°1 warrant, n°4 ETF)
- ▶ Lyxor : une marque forte et une offre étendue
- ▶ Qualité d'innovation et d'exécution reconnue
- ▶ Couverture commerciale intégrée vente-ingénierie-pricing

Plan d'actions

- ▶ Priorité au cross-selling avec les clients existants en Asie et aux Etats-Unis
- ▶ Couverture renforcée des clients institutionnels en Europe
- ▶ Leviers de croissance activés dans le monde sur les produits ETF et nouveaux produits à venir

Ambition 2015

- Renforcer le positionnement de leader mondial
- Accroître la part des revenus aux Etats-Unis et en Asie



Equity Derivatives House
of the Year – Janvier 2010



Best Equity Derivatives House
Euromoney – Mai 2009



No. 1 pour ETF Trading & Execution Service
Extel Pan-European Survey - 2009



Produits structurés

Avantages compétitifs SG CIB :

- ▶ Franchise robuste, revenus proches du niveau pré-crise
- ▶ Expérience reconnue en termes de solutions répondant aux besoins des clients
- ▶ Excellentes capacités de trading, pricing et gestion du risque

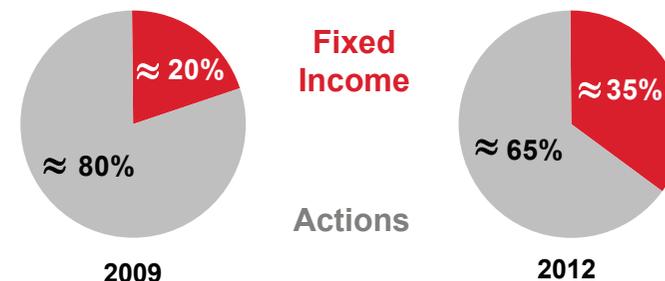
Plan d'actions

- ▶ Activation des synergies entre les équipes actions et fixed income
- ▶ Approche segmentée des clients, mise en place d'équipes de vente dédiées
- ▶ Renforcement des équipes de vente au sein des plateformes régionales (Asie, Amériques, ECO, MO et Afrique)

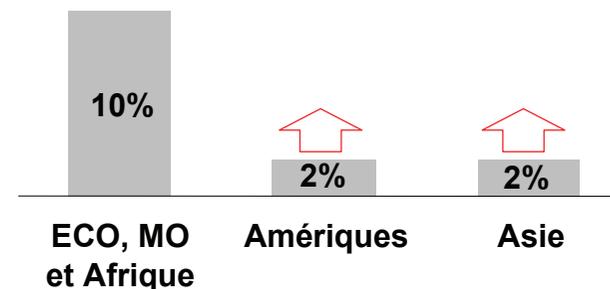
Ambition 2015

- Renforcer le leadership mondial sur les structurés actions
- Top 5 structurés de taux en Euro
- Revenus équilibrés (*sous-jacents et régions*)

Rééquilibrage des revenus en termes de sous-jacents



Un potentiel de croissance élevé hors d'Europe (*Part de marché structurés, 2009*) *



* source: O. Wyman

Financements structurés

Avantages compétitifs SG CIB :

- ▶ Top 5 mondial Financements Export, de ressources naturelles et d'infrastructures
- ▶ Excellente connaissance des actifs et des structures, garantissant un profil risque/rendement de qualité

Plan d'actions

- ▶ Augmentation des ressources rares allouées
- ▶ Lancement d'un plan de développement sur les matières premières
- ▶ Renforcement des équipes dédiées aux principaux marchés émergents

Ambition SG 2015

- Renforcer le positionnement en Asie et ECO, MO et Afrique
- Continuer à capter les opportunités de croissance, +25% sur les segments à fort potentiel

Une expertise mondialement reconnue

Financements export	2009	2008	2007
Meilleur arrangeur en financement export	#1	#1	#1
Meilleure banque en financement export	✓	✓	

Financements de matières premières	2009	2008	2007
Meilleure banque de financement matières premières	#1	#2	#1
Meilleure banque de financement énergie	#3	#2	
Meilleure banque de financement métaux	#2	#1	
Meilleure établissement sur les matières premières		✓	

Financements de projets et d'actifs	2009	2008	2007
Meilleur conseil de l'année	✓		
Meilleur arrangeur de prêts en financement de projet	#1	#1	#2
Meilleure banque de l'année en Amérique		✓	
Meilleur établissement en Europe de l'Ouest, Centrale et Orientale et en Afrique		✓	

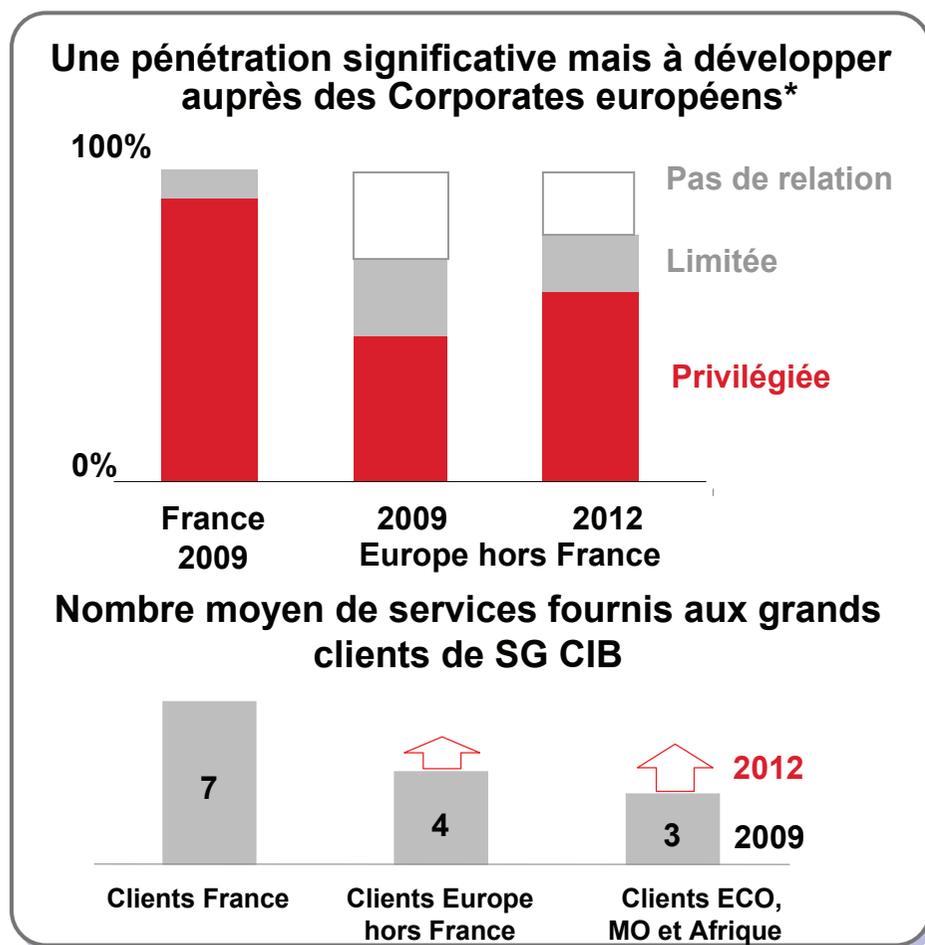


Best export finance arranger for the 8th year running

Best commodity finance bank

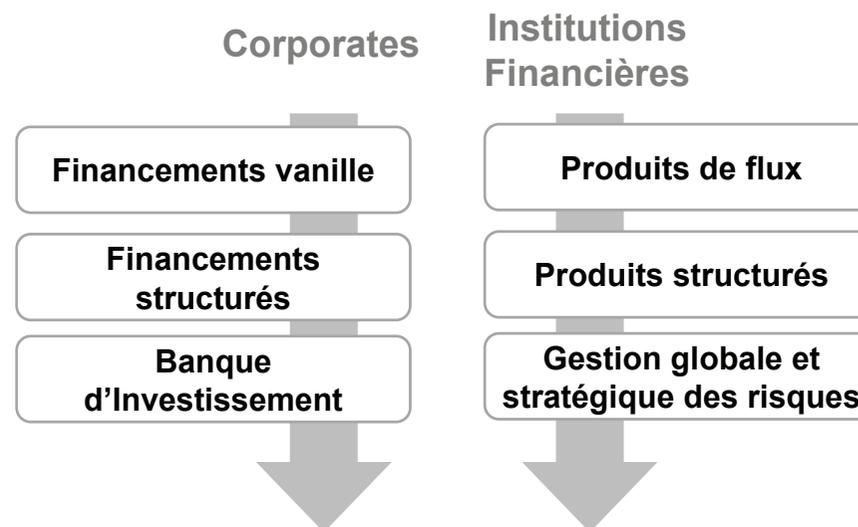
Project finance advisor of the year

Adapter le dispositif pour développer les franchises Corporates et Institutions Financières



Renforcer la dimension conseil et stratégie de la relation

- ▶ **Corporates** → focalisation sur 550 clients stratégiques
- ▶ **Institutions Financières** → suivi différencié des 250 clients clés



* Panel représentatif de Corporates Top Tier (>2 Md EUR de revenus), source: Greenwich

Mieux répondre à la demande sur le flux fixed income

Avantages compétitifs SG CIB :

- ▶ Gains de parts de marché depuis le début de la crise
- ▶ Création de la direction unique Global Markets
- ▶ Demande forte des clients européens (y/c ECO, MO et Afrique)

Plan d'actions

- ▶ 200 recrutements Front Office d'ici 2012
- ▶ Développement des capacités d'origination et de distribution USD et GBP
- ▶ Investissement pour renforcer notre offre FX

Ambition 2015

- Répondre à l'ensemble de la demande clients
- Top 10 monde sur le FX
- Consolider le positionnement Tier 2 mondial

	Marché	Objectifs SG CIB 2012	
Taux	↔	■	Top 5 Europe
FX	↔	■	Top 10 Monde
Crédit	⬆	■	Top 10 Europe
Matières Premières	⬆	■	Tier 2 Monde
Global	↔	■	Tier 2 Monde

Croissance annuelle (normalisé 2009-2012)

↔ 0 à 3%
⬆ 3 à 6%

Performance SG CIB

■ Surperforme
■ En ligne

Accompagner les besoins en termes de Banque d'Investissement en Europe

Avantages compétitifs SG CIB :

- ▶ Relations commerciales privilégiées avec les clients clés en Europe
- ▶ Positionnement unique en zone CEEMEA
- ▶ Capacité démontrée à fournir des solutions à forte valeur ajoutée (Equity-linked, Strategic Equity Transactions...)

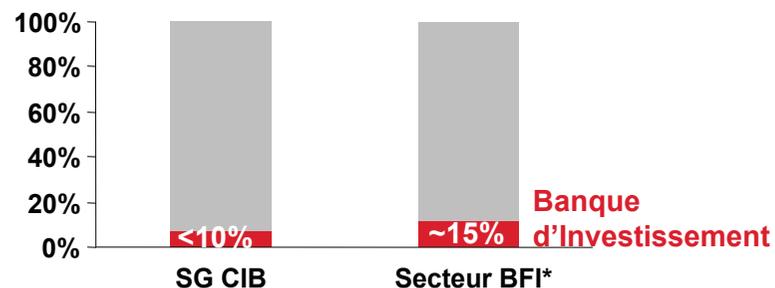
Plan d'actions

- ▶ Recrutement de 25 Senior Bankers en 2009 et 2010
- ▶ Doublement des effectifs M&A
- ▶ Focalisation sur les secteurs d'expertise forte: Energie, Institutions Financières, Media & Telecoms

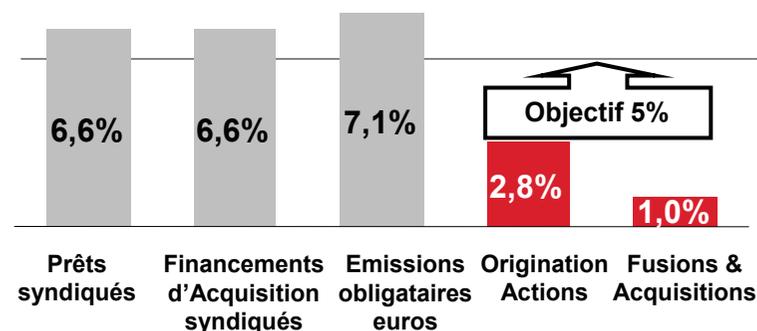
Ambition 2015

- Positionnement Top 10 Europe sur l'ensemble des segments (produits / clients)
- Renforcer les relations clients

Une contribution limitée aux revenus clients (2009)



Un potentiel de croissance pour atteindre la part de marché naturelle de SG CIB (pdm 2009**)



* Estimation McKinsey, environnement normalisé (2010)

** source IFR

Développements en Europe Centrale et Orientale & en Russie

Avantages compétitifs SG CIB :

- ▶ Base clients unique
- ▶ Potentiel de synergies encore peu exploité avec les implantations locales du Groupe
- ▶ Croissance forte (> à 10%), particulièrement sur les secteurs d'expertise

Plan d'actions

- ▶ Développement de plateformes de marché locales sous forme de joint-ventures avec le réseau international
- ▶ Mise en place d'équipes d'origination / vente dédiées au sein des lignes métiers

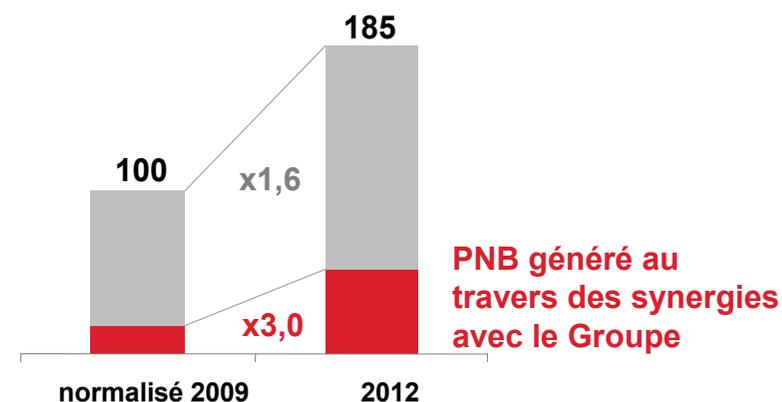
Ambition 2015

- Générer une croissance plus forte que le marché en exploitant le potentiel de synergies avec le Groupe
- Faire de la région notre 2^{ème} marché domestique

Un positionnement solide en ECO, MO et Afrique

- #1 Emissions obligataires en euros *
- #7 Emissions obligataires *
- #2 Financement de projets *

Capitaliser sur les synergies avec le Groupe pour surperformer la croissance du marché
(PNB ECO, MO et Afrique, 2009 = Index 100)

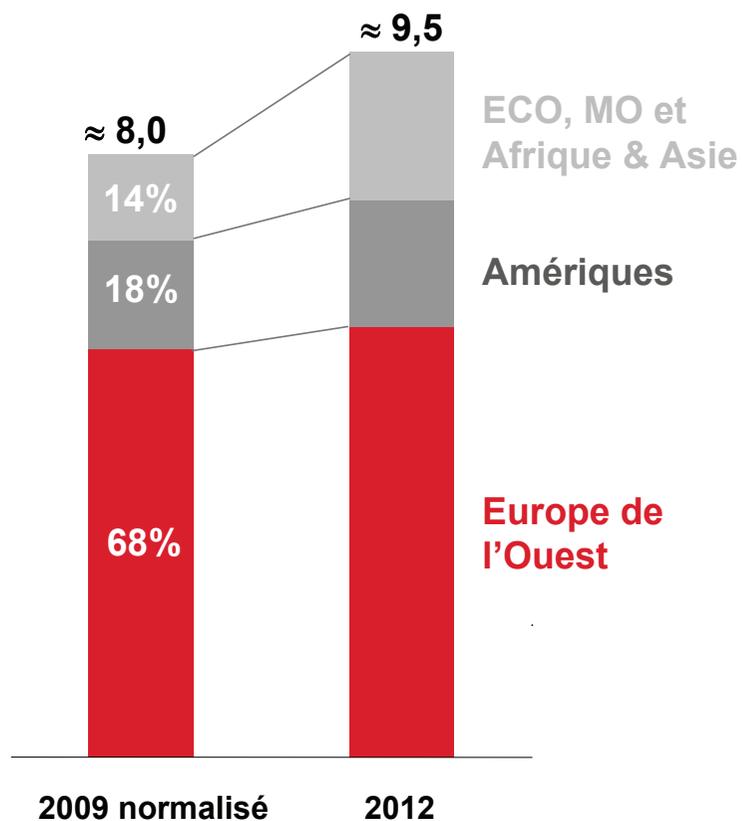


* Source Thomson Financial, à fin 2009

Un business mix équilibré

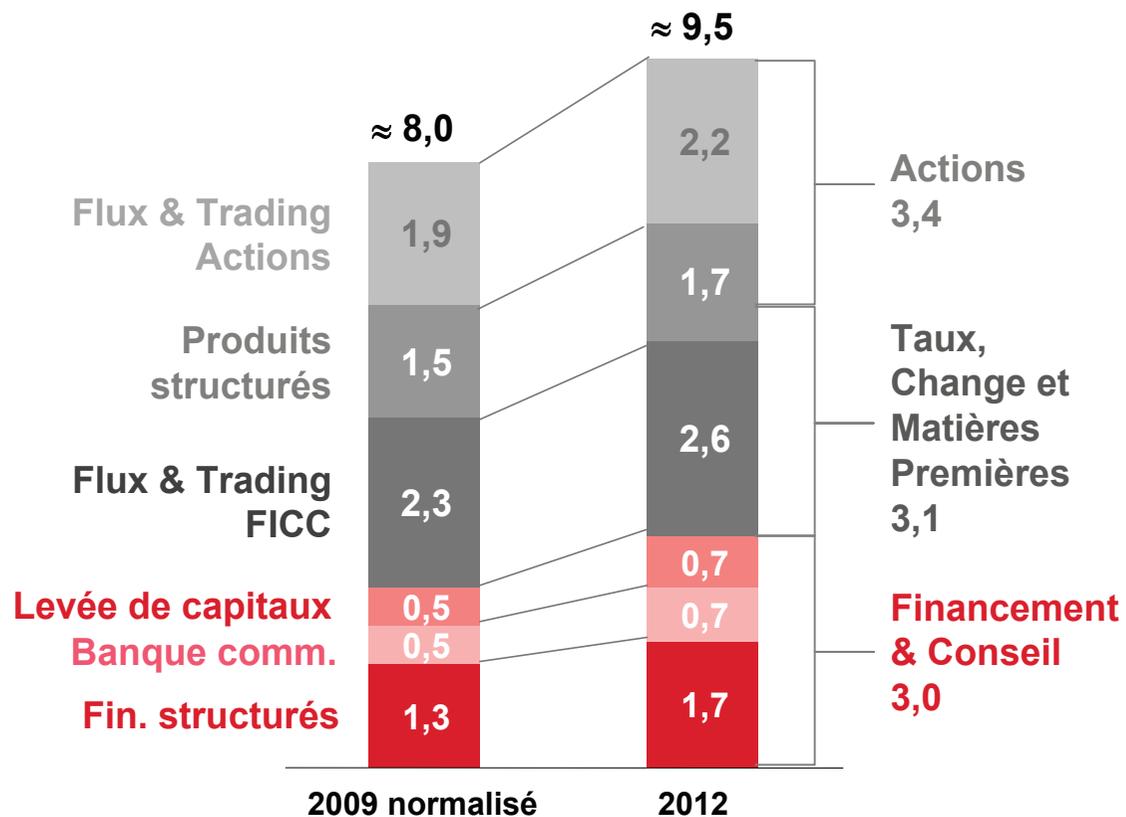
Augmentation de l'exposition
aux régions à forte croissance

Répartition du PNB par zone géographique
(Md EUR)



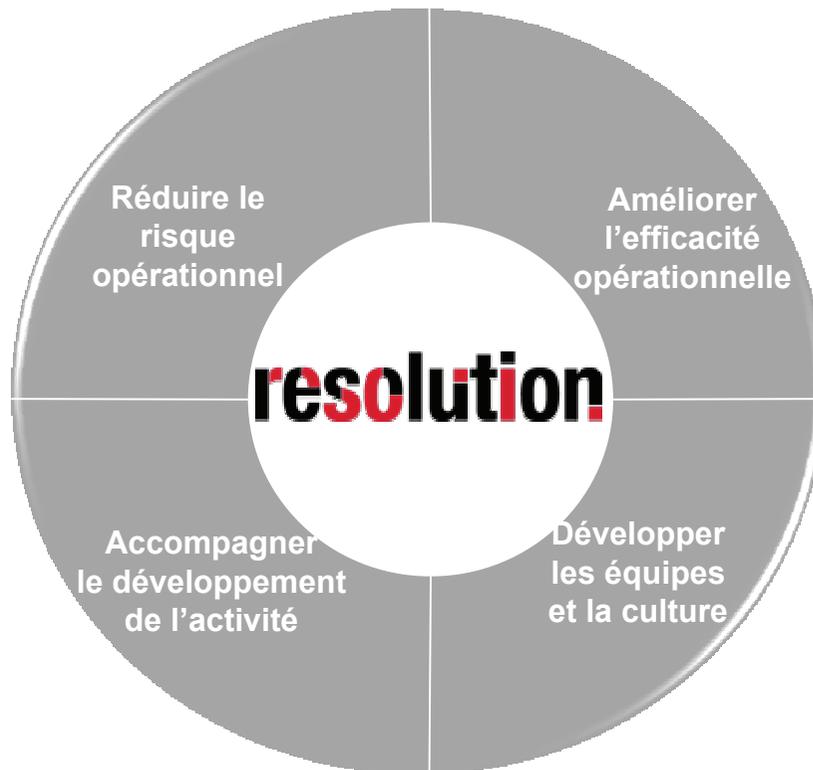
Une croissance équilibrée des différents métiers

Répartition du PNB par activité (Md EUR)



Resolution (1/2): Transformer le modèle opérationnel pour accroître encore la maîtrise des risques et optimiser la structure de coûts

Un programme ambitieux :
faire de SG CIB une référence en termes de prévention du risque opérationnel
et d'efficacité via un investissement de 600 M EUR



Principales initiatives

Centralisation
de l'enregistrement
des opérations

Simplification des processus

Refonte des processus et de
l'architecture IT

Revue de la stratégie
de localisation et
de partenariats

Resolution (2/2): Transformer le modèle opérationnel pour accroître encore la maîtrise des risques et optimiser la structure de coûts

■ Des gains de productivité durables attendus pour les fonctions ressources

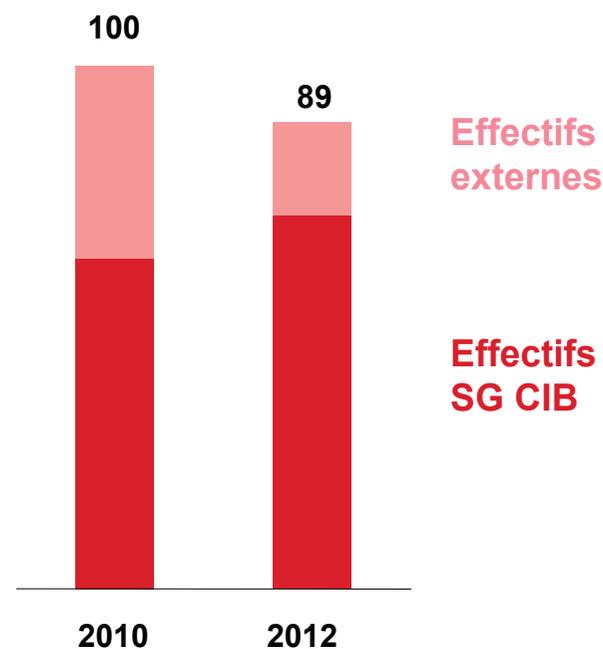
- ▶ Rationalisation de l'architecture des SI
- ▶ Baisse potentielle du C/E après fin 2012
- ▶ Moindre sensibilité des coûts à l'augmentation des revenus de SG CIB

■ Une ambition forte, mais adaptée à la spécificité du business mix de SG CIB

- ▶ Maintien d'une part importante dans notre PNB de la franchise structurés plus consommatrice en termes de gestion opérationnelle
- ▶ Gestion volontairement prudente du risque opérationnel
- ▶ Hausse des effectifs internes

Gains de productivité attendus tout en conservant les spécificités du modèle SG CIB

Evolution des effectifs support
(2010 indice 100)



**Ambition
2015**

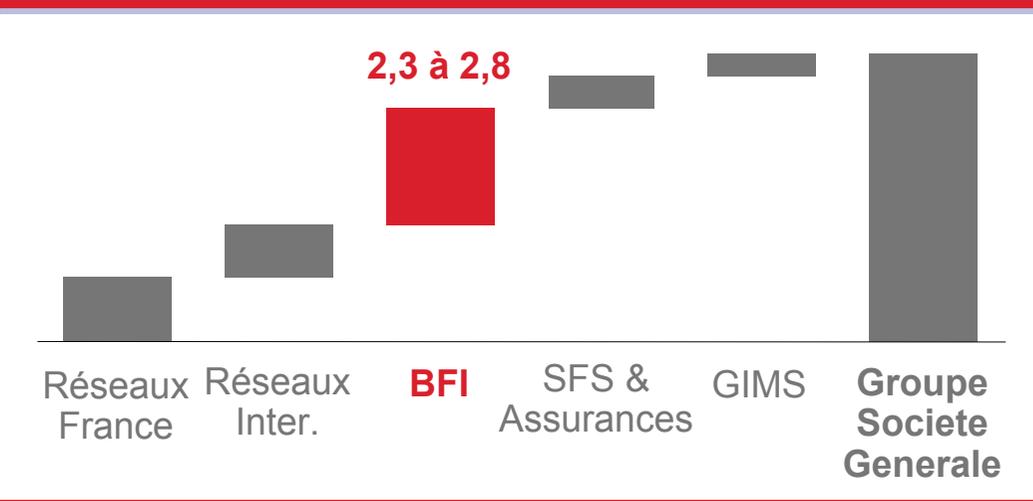
Positionnement Top 5 en Europe au travers de développements ciblés capitalisant sur les franchises clients

- ▶ Renforcement du leadership mondial sur les dérivés actions et les financements structurés
- ▶ Renforcement du positionnement auprès des clients Corporate et Institutions Financières
- ▶ Poursuite du rééquilibrage géographique, contribution accrue des régions à fort potentiel

Objectifs 2012

- **Positionnement Top 5 en Europe**
- **≈ +1.5 Md EUR de PNB via l'accroissement des effectifs FO (+1200) et des RWA (+20%*)**
- **C/I ratio ≈ 55%**

RNPG cible 2012 (en Md EUR)



* Hors impact réglementaire

Avertissement

Ce document peut comporter des éléments de projection et des commentaires relatifs aux objectifs et stratégies du Groupe Société Générale. Par nature, ces projections reposent sur des hypothèses, à la fois générales et spécifiques, notamment - sauf mention spécifique - l'application des principes et méthodes comptables conformes au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne et appliqués par le Groupe dans ses comptes au 31.12.2009 ainsi que l'application de la réglementation prudentielle en vigueur à ce jour. Le risque existe que ces projections ne soient pas atteintes. Il est donc recommandé aux lecteurs de ce document de ne pas accorder à ces projections une confiance injustifiée dès lors que de nombreux facteurs pourraient faire que les résultats futurs du Groupe soient différents.

Avant de fonder une décision sur les éléments de ce document, les investisseurs doivent considérer ces facteurs d'incertitude et de risque.

Ni Société Générale, ni ses représentants ne peuvent voir leur responsabilité engagée pour tout préjudice pouvant résulter des éléments de projection et des commentaires relatifs aux objectifs et stratégies du Groupe Société Générale auxquels cette présentation pourrait faire référence.

Sauf mention contraire :

- les sources des classements mentionnés sont d'origine interne ;*
- les chiffres concernant Réseaux France ne tiennent pas compte de Société Marseillaise de Crédit.*



INVESTORday
2010