



# Activité 2002

*L'activité du Groupe s'articule autour de trois grands pôles, avec une structure équilibrée*

### La Banque de détail, qui regroupe :

- les réseaux domestiques Société Générale et Crédit du Nord ;
- les Services financiers spécialisés : financements spécialisés aux entreprises et particuliers, services bancaires et titres, assurance vie et dommages ;
- le réseau de banques de détail à l'étranger.

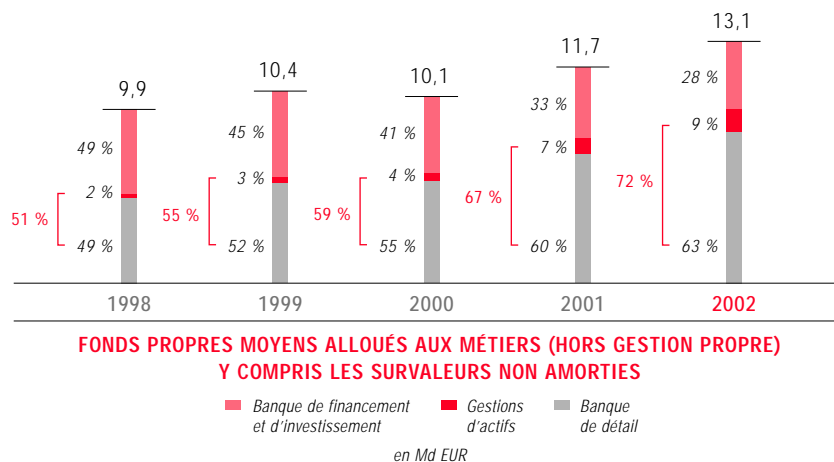
### Les Gestions d'actifs

qui comprennent la Gestion mobilière et la Gestion privée.

### La Banque de financement et d'investissement qui recouvre :

- la Banque de financement et Taux ;
- les activités Actions et Conseil.

À ces trois pôles opérationnels, s'ajoute **le pôle Gestion propre** qui inclut notamment la gestion patrimoniale du Groupe (gestion du portefeuille de participations industrielles et bancaires et des actifs immobiliers patrimoniaux), la gestion actif/passif, l'activité de centrale financière du Groupe et quelques grands projets ne relevant pas directement de l'activité des pôles.



Le rééquilibrage des fonds propres alloués aux métiers engagé à partir de 1998 permet au Groupe de disposer aujourd'hui d'une structure de portefeuille d'activités robuste dans le contexte économique et financier actuel : **plus des deux tiers des fonds propres** sont désormais **alloués à la Banque de détail et aux Gestions d'actifs**.

Le Groupe a démontré, dans la conjoncture difficile de 2002, la qualité de son dispositif et sa capacité de croissance rentable qui lui permettent d'afficher un ROE après impôt des métiers de 18,7 % (19,9 % en 2001).

Compte tenu du provisionnement élevé du portefeuille de participations industrielles sur l'exercice, le résultat net part du Groupe ressort à 1,4 Md EUR, en retrait de 35,1 % sur celui de 2001. Le retour sur fonds propres après impôt du Groupe est de 9,4 % en 2002 contre 15,5 % en 2001.

La structure financière du Groupe demeure solide : au 31 décembre, le ratio Tier one du Groupe s'élève à 8,1 % contre 8,4 % au 31 décembre 2001.

en M EUR	2001	2002	Variation	
Produit net bancaire	13 874	14 454	+ 4,2 %	- 2,7 % *
Frais de gestion	(10 104)	(10 407)	+ 3,0 %	- 1,5 % *
<b>Résultat brut d'exploitation</b>	<b>3 770</b>	<b>4 047</b>	<b>+ 7,3 %</b>	<b>- 5,9 % *</b>
Charge du risque	(1 067)	(1 301)	+ 21,9 %	+ 14,9 % *
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>2 703</b>	<b>2 746</b>	<b>+ 1,6 %</b>	<b>- 14,4 % *</b>
Résultat sur actifs immobilisés	474	(299)		
Amortissement de Goodwill	(76)	(184)		
Résultat net part du Groupe	2 154	1 397	- 35,1 %	
ROE Groupe (après impôt)	15,5 %	9,4 %		
ROE des métiers (après impôt)	19,9 %	18,7 %		
Tier one	8,4 %	8,1 %		

\* À périmètre et taux de change constants.

*Ces bonnes performances opérationnelles reposent sur l'effet conjugué de :*

### La poursuite de la croissance des fonds de commerce

La croissance des fonds de commerce, tant organique qu'externe, s'est poursuivie en 2002 en Banque de détail et en Gestions d'actifs. Le nombre de comptes à vue des réseaux domestiques a progressé de 2,1 % et les encours de crédits aux particuliers sont en hausse de 10 % sur l'exercice. Les gestions d'actifs ont enregistré une collecte nette de 15,1 Md EUR en 2002 dans un contexte de marché peu favorable.

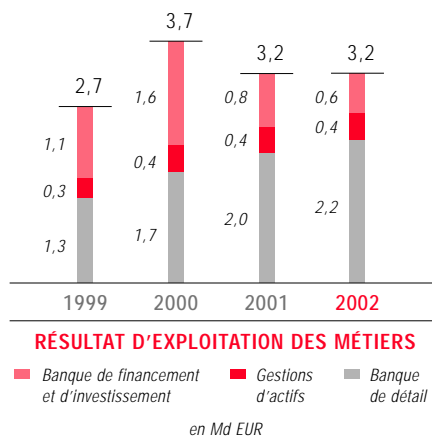
Par ailleurs, **l'intégration des principales acquisitions** réalisées en 2001 en Banque de détail à l'étranger (KB, SKB), en financements spécialisés (GEFA, ALD, Fidelity) et en Gestion d'actifs (TCW) s'est poursuivie en 2002 **conformément aux plans d'intégration prévus** permettant de dégager les premières synergies de revenus. Ainsi, la stratégie de ventes croisées mise en œuvre après l'acquisition de TCW a représenté le tiers de la collecte nette en Gestion d'actifs.

La poursuite de la croissance des fonds de commerce du Groupe permet de réaliser **un produit net bancaire consolidé de 14,5 Md EUR sur l'exercice, en hausse de 4,2 % sur un an**, la progression des revenus de la Banque de détail et des Gestions d'actifs faisant plus que compenser le repli des revenus du pôle Actions et Conseil de la Banque de financement et d'investissement.

### L'amplification des actions de maîtrise des frais généraux

Le Groupe a poursuivi la mise en œuvre des grands programmes de productivité lancés il y a 3 ans (en particulier rationalisation des achats et réorganisation des *back offices* européens). Par ailleurs, la restructuration du dispositif cash actions initiée en 2001 s'est poursuivie fin 2002. Ces mesures permettront de dégager en 2004 plus de 0,7 Md EUR d'économies nettes par an.

En conséquence, les frais généraux du Groupe ressortent à 10,4 Md EUR en baisse, à périmètre et change constants, de 1,5 %, et **le coefficient d'exploitation** du Groupe a été **ramené de 72,8 % à 72 %** entre 2001 et 2002.



### Un coût du risque maîtrisé

La charge du risque augmente en 2002 (+ 21,9 % à périmètre courant, + 14,9 % à périmètre et change constants). Le coût net du risque est passé de 57 points de base des encours de risque pondérés en 2001 à 70 points de base en 2002. Ce niveau reflète

### la conjoncture économique peu dynamique aux États-Unis et les difficultés spécifiques en 2002 de quelques secteurs (télécommunications principalement).

Le coût du risque des réseaux domestiques s'élève à 36 points de base en 2002 contre 32 points de base en 2001.

Après prise en compte du résultat d'exploitation du **pôle gestion propre** (-0,4 Md EUR en 2002), le **résultat d'exploitation** du Groupe **progressé de 1,6 %** entre 2001 et 2002 (baisse limitée de 14,4 % à périmètre et change constants).

### Une contribution négative du portefeuille de participations industrielles

À ce résultat opérationnel s'ajoute **la contribution fortement négative du portefeuille de participations industrielles** qui affiche une perte avant impôt de 0,3 Md EUR en 2002 contre un profit de 0,5 Md EUR en 2001. Compte tenu de la baisse continue de la Bourse de Paris au cours de l'année (CAC 40 en retrait de 34 %), le montant des **provisions** sur le portefeuille de participations industrielles s'élève à **0,8 Md EUR** contre 0,2 Md EUR en 2001 en application d'un principe de provisionnement prudent. Par ailleurs, le montant des plus-values dégagées a baissé de 0,7 Md EUR à 0,4 Md EUR entre 2001 et 2002.

Au 31 décembre 2002, la valeur de marché du portefeuille de participations industrielles était de 3 Md EUR, en plus-value latente nette de 0,1 Md EUR.

# Banque de détail

**14,7** millions de clients particuliers :  
soit **+ 5,4** millions de clients particuliers en **3** ans dans **30** pays

La **première banque de détail** non mutualiste **en France**

Un **acteur européen majeur** des Services financiers spécialisés aux entreprises

**ROE** 2002 après impôt : **18,7 %**

*Source : Société Générale.*

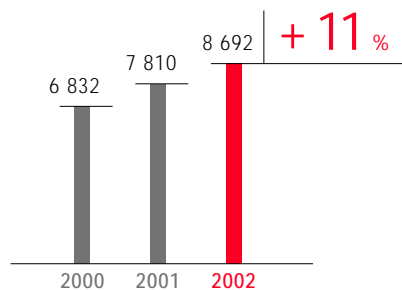
# Banque de détail

Les performances opérationnelles de la Banque de détail demeurent excellentes dans un contexte pourtant plus difficile. Elles traduisent le potentiel de croissance des fonds de commerce des différentes activités : **réseaux France (Société Générale en France et Crédit du Nord), Banque de détail à l'étranger et Services financiers spécialisés.**

En 2002, la Banque de détail a dégagé un résultat brut d'exploitation en hausse de 13,1 % et sa contribution au résultat net consolidé du Groupe s'élève à 92 %. Le coefficient d'exploitation ressort à 67,6 %.

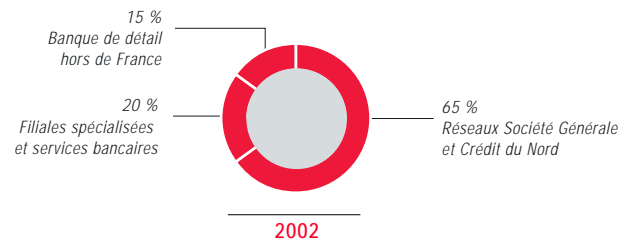
La progression de la rentabilité de la Banque de détail tient à la conjugaison des actions de développement des fonds de commerce, d'efforts continus de fidélisation de la clientèle, d'un investissement soutenu dans les canaux de distribution et de la mutualisation des expertises entre les différentes lignes-métiers du Groupe.

## CHIFFRES CLÉS 2002

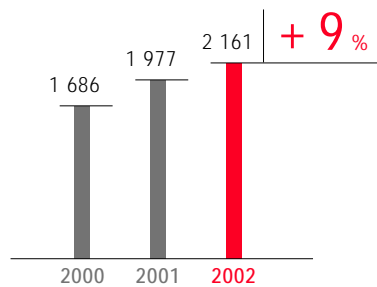


PRODUIT NET BANCAIRE

en millions d'euros

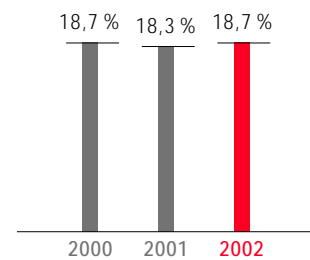


RÉSULTAT NET PAR MÉTIER

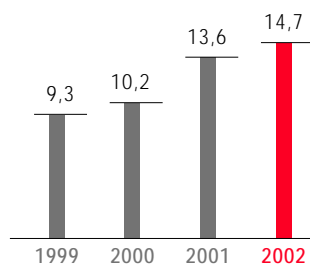


RÉSULTAT D'EXPLOITATION

en millions d'euros

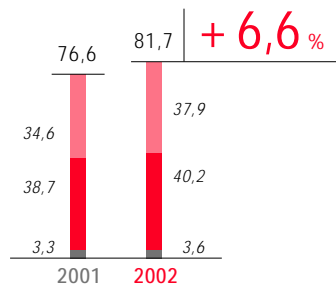


ROE



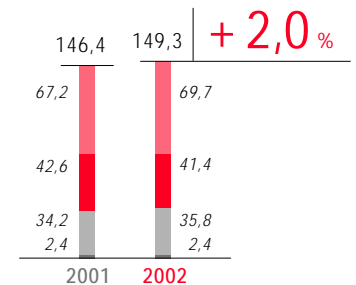
CLIENTS PARTICULIERS DE LA BANQUE DE DÉTAIL

en millions



ENCOURS DE CRÉDITS DES RÉSEAUX FRANCE

encours moyens en Md EUR



ENCOURS D'ÉPARGNE GÉRÉE DES RÉSEAUX FRANCE

encours moyens en Md EUR

## Réseau Société Générale

Excellentes performances commerciales grâce au dynamisme des forces de vente et à l'adaptation permanente de l'offre

Plus de **5** millions de comptes à vue : **+ 411 000** en **3** ans

**7,3** produits par compte à vue de particuliers

**122** Md EUR d'encours de dépôts : **+ 2 %**

**69** Md EUR d'encours de crédits : **+ 7 %**

**128** millions de contacts clients à distance : **+ 35 %**



### Stratégie

---

Croissance soutenue du fonds de commerce sur des segments porteurs

---

Fidélisation par le conseil, la qualité de service et l'innovation

---

Valorisation du capital clients grâce aux outils de gestion de la relation client

---

Développement rapide d'un dispositif de distribution multicanal performant

---

Mutualisation des expertises avec les lignes-métiers du Groupe

---

Points de repère

## Dynamique commerciale soutenue

La croissance du fonds de commerce (particuliers, professionnels, entreprises...) s'est poursuivie avec **une augmentation du stock de comptes à vue de 2,2 %, soit plus de 110 000 comptes pour un total de plus de 5 millions.**

La qualité des performances est à porter au crédit de l'engagement personnel des équipes et de l'efficacité des dispositifs d'aide à la vente.

## Adaptation permanente de l'offre de produits et de services

### Clientèle de particuliers

Le développement du capital clients repose aussi sur la capacité de la Société Générale à fidéliser et à valoriser les relations clients avec des offres et des services adaptés et innovants. C'est ainsi qu'ont été mis en place :

- **un partenariat exclusif avec American Express** pour lancer le Club Société Générale - American Express et répondre aux attentes spécifiques d'une partie de la clientèle aisée de particuliers ;
- **Passeport Bourse**, un ensemble de prestations qui facilite la gestion via internet d'un portefeuille titres avec le bénéfice d'un barème de courtage compétitif ;
- **Habipack**, un ensemble de services liés à l'immobilier et assortis d'avantages tarifaires spécifiques pour une clientèle d'acquéreurs ou d'investisseurs ;

- **l'Avance Étudiant**, qui permet aux étudiants, dans l'attente d'une rentrée d'argent déterminée, de faire face à un décalage ponctuel de trésorerie de façon souple et économique ;
- **un nouveau guide "Vos Projets-Nos Conseils"** où, pour les principaux thèmes sélectionnés par les clients eux-mêmes (projet immobilier, protection des proches, optimisation fiscale...), sont exposés l'essentiel des règles juridiques et fiscales ainsi que les solutions commerciales proposées par la Société Générale ; ce guide est la première opération d'envergure de ce type dans le monde bancaire ;
- **le choix du code confidentiel de la carte bancaire de paiement**, service optionnel sans équivalent parmi les grandes banques françaises.

### Clientèle des professionnels \*

L'année 2002 s'est caractérisée par le renforcement des liens avec le secteur de l'artisanat :

- **lancement de la convention CAP Métiers**, incluant une offre bancaire au quotidien et un prêt évolutif, au bénéfice des apprentis de 18 à 24 ans ;
- mise en place d'une **formule de financement à taux bonifié par la Mutuelle nationale de retraite des artisans**, avec laquelle un partenariat exclusif pour 2 ans a été conclu.

## "À la Société Générale, c'est simple..."

La Société Générale a fait sa rentrée publicitaire sous le signe de la simplicité, avec une nouvelle campagne **dont le parti est de mettre en valeur des produits et services qui facilitent la vie des clients** (disponibilité des téléconseillers en dehors des plages d'ouverture des agences, choix du code confidentiel de la carte bleue, exonération d'un forfait d'agios pour les 18-24 ans). Cet engagement manifeste clairement la volonté de la Société Générale d'offrir à ses clients un meilleur service en leur "simplifiant la banque".



## Le Club Société Générale - American Express

La Société Générale et American Express ont conclu un accord exclusif pour lancer le Club Société Générale - American Express et répondre ainsi aux attentes spécifiques de la clientèle aisée de particuliers de la Société Générale, grâce à la conjugaison :

- d'une expertise et de services bancaires en matière patrimoniale,
- d'une carte haut de gamme à laquelle est associé un très haut niveau de services,
- de prestations privilégiées (programme de fidélité, invitations...).

\* Professions libérales, artisans, commerçants, agriculteurs.

## Points de repère

### Partenariat Société Générale/Groupama

En 2001, la Société Générale et Groupama ont conclu un accord pour la création d'une banque multicanal, **Groupama Banque**. Conformément aux prévisions, les tests techniques et commerciaux ont débuté au sein de deux caisses pilotes en octobre 2002 ; le déploiement de l'offre sur les caisses régionales se déroulera jusqu'en 2004, année qui devrait voir la transposition du modèle dans le réseau du GAN.

Parallèlement, la prescription sous enseigne Société Générale de produits d'assurance santé individuelle fournis par Groupama est expérimentée dans quelques groupes d'agences.

### Progression dynamique des encours de dépôts et de crédits

#### ÉVOLUTION DES ENCOURS MOYENS 2002-2001 EN %

Épargne bilantielle	+ 4,1 %
dont dépôts à vue	+ 6,8 %
Assurance vie	+ 5,8 %
Total épargne gérée	+ 1,6 %
Crédits	+ 7,1 %
dont clientèle de particuliers	+ 9,9 %
dont clientèles commerciales	+ 4,7 %

Source : Société Générale

Par ailleurs, une nouvelle offre d'affacturage destinée aux artisans et entreprises de moins de 1,5 M EUR de chiffre d'affaires qui accordent des délais de paiement à leurs clients est commercialisée depuis juin 2002. L'originalité de ce contrat tient à sa tarification particulièrement attractive, fondée sur l'utilisation réelle du service.

### Clientèle d'entreprises

La gamme de services a été notamment enrichie par une **offre spécifique pour les petites entreprises** (chiffre d'affaires compris entre 1,5 et 7,5 M EUR). Mise en place au 3<sup>e</sup> trimestre, celle-ci vise dans un premier temps des prospects ciblés auxquels sont proposés un diagnostic et des prestations personnalisés.

### Une nouvelle progression des encours

La persistance de conditions de marché défavorables a incité les ménages à la prudence, avec de **forts arbitrages** de leurs avoirs **vers les produits sans risque ou garantis**.

Dans ce contexte, l'évolution des encours demeure néanmoins positive : l'épargne gérée s'élève à 96,4 Md EUR pour la clientèle de particuliers, en hausse de 1,7 % sur un an. Cette croissance profite notamment aux dépôts des particuliers (+ 4,4 %, dont + 8,2 % pour les soldes à vue).

**Le chiffre d'affaires de l'assurance vie (4,5 Md EUR) continue de progresser (+ 11,9 %)**, sous l'effet tant des contrats en euros que du succès des fonds garantis. Face au repli des marchés financiers, la gamme Sogetop, qui offre sécurité du capital, performance et choix du cadre fiscal, a ainsi rencontré un excellent accueil avec plus d'1,2 Md EUR de souscriptions.

En revanche, les encours d'OPCVM se sont inscrits en baisse (- 11,2 % pour la clientèle de particuliers), du fait de la chute des indices boursiers.

L'activité de crédits s'est caractérisée par un fort dynamisme, avec une hausse soutenue des encours des particuliers (+ 9,9 %), notamment pour le financement de l'habitat (+ 11 %). La production des prêts à l'habitat a atteint un nouveau record historique en 2002 (7,2 Md EUR) en augmentation de 10,4 % par rapport à 2001.

### Déploiement du dispositif de distribution multicanal

Chantier stratégique de la Banque de détail Société Générale, ce programme, initié en 1998, a pour but d'optimiser la gestion de la relation avec le client grâce à un dispositif de distribution multicanal intégré, d'homogénéiser le niveau de qualité de service et d'abaisser le point mort du réseau. La mise en œuvre des divers éléments du dispositif a débuté en 2002, avec :

- les **premières implantations de l'outil de gestion de la relation client**, baptisé *Contact*, avant son déploiement industriel comme poste de travail commun aux différents acteurs (agences, Centres de relation clientèle multimédia et services clients) ;
- le programme destiné à structurer le réseau de distribution autour de 3 types d'entités :
  - les **Directions d'exploitation commerciale (DEC)**, centres de pilotage des agences et de la relation multicanal, dont une vingtaine sont aujourd'hui en cours de création ;

- les **Centres de relation clientèle multimédia** (CRCm), qui interviennent en complément du réseau pour accompagner le développement de la banque à distance : trois plates-formes sont désormais opérationnelles à Lyon, Nanterre et Lille ; elles traitent les e-mails ainsi que les appels issus du serveur vocal Vocalia, des campagnes commerciales et du filtrage d'une partie des appels entrants en agence ;
- les **pôles Services client**, destinés à mutualiser les activités de service après-vente jusqu'ici assurées au sein des groupes d'agences ; deux entités de ce type sont en préparation en région parisienne.

Les nouvelles versions des sites internet à destination des entreprises et des professionnels permettent l'accès à des services bancaires (affacturation, gestion de flotte...) et extrabancaires (informations juridiques, fiscales et sociales, dossiers d'actualité...). Ces portails proposent une offre complète, personnalisée et ciblée de services et d'informations.

La Société Générale a également souhaité être parmi les tout premiers établissements bancaires à offrir à ses clients la possibilité de suivre leurs comptes à partir des téléphones mobiles i-mode™. Ce service, développé en partenariat avec Bouygues Telecom, vient compléter la gamme des services de consultation de comptes par téléphone : Vocalia (téléphone), Messalia (SMS) et Wap.

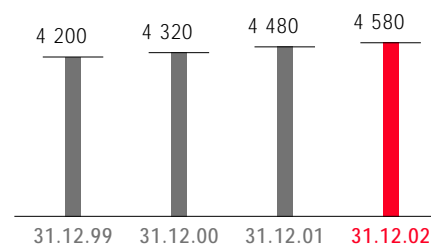
Enfin, la Société Générale a été la première banque française à proposer une offre de paiement adaptée à internet avec le service e-carte bleue.

## Banque à distance : un service complet et diversifié

L'année 2002 a été particulièrement riche dans le domaine de la banque à distance, avec **plus de 128 millions de contacts clients**.

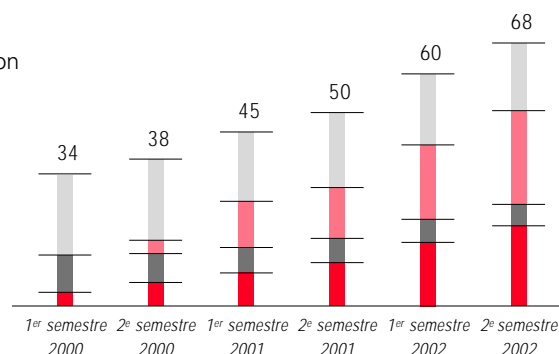
### Points de repère

**+ 380 000 comptes à vue en 3 ans : + 9 %**



### ÉVOLUTION DU NOMBRE DE COMPTES À VUE DE PARTICULIERS

en milliers Source : Société Générale

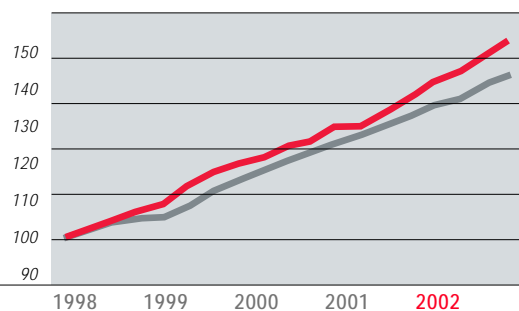


### CANAUX À DISTANCE NOMBRE DE CONTACTS

en millions de contacts

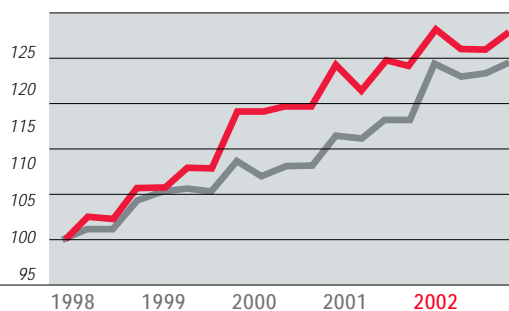
Source : Société Générale

■ SMS ■ Minitel  
■ Internet ■ Serveurs vocaux



### ÉVOLUTION DES ENCOURS DE CRÉDITS PARTICULIERS

■ Société Générale ■ Marché Base 100 : 1<sup>er</sup> trimestre 1998



### ÉVOLUTION DES ENCOURS DE DÉPÔTS BILANTIELS HORS BONS DE CAISSE (RÉSIDENTS)

■ Société Générale ■ Marché Base 100 : 1<sup>er</sup> trimestre 1998

Sources : Société Générale, Banque de France

## Réseau groupe Crédit du Nord

Un bon niveau de rentabilité confirmé

Plus de **1,3** million de clients : **+ 6,3 %** sur 3 ans

Près de **900 000** comptes à vue de particuliers

Près de **100 000** clients professionnels\*

**23 000** entreprises clientes

**Groupe  
Crédit  
du Nord**



### *Stratégie*

---

Une fédération de 7 banques régionales privilégiant la proximité et la relation avec le client

---

Des conseillers dédiés et des spécialistes au service de chaque client

---

Une offre innovante et adaptée aux attentes

---

\* Hors partie privée.

Source : Crédit du Nord.

## Consolidation de la croissance

Dans un environnement économique dégradé, le Crédit du Nord a maintenu, en 2002, sa croissance ainsi que le démontre la bonne progression des dépôts à vue de particuliers (6,8 %) et d'entreprises (6,7 %). L'activité crédits a été également soutenue, notamment les crédits immobiliers dont les encours ont progressé de 9,2 %.

## Régionalisation et proximité

Le Groupe a poursuivi le développement de son réseau dans un souci de proximité et d'efficacité :

- cession par le Crédit du Nord de ses agences d'Alsace et de Moselle à la Banque Kolb, permettant à cette dernière, déjà implantée en Lorraine, de devenir la banque régionale de l'Est pour le compte du Groupe ;
- absorption de la Banque Lenoir et Bernard (Amiens) par le Crédit du Nord ;
- rachat du fonds de commerce de la succursale lilloise de la Banque Vernes Artésia ;
- ouverture de 11 agences portant le nombre total des points de vente du Groupe à 625.

## Relationnel et professionnalisme

La capacité à répondre aux attentes spécifiques de ses clients a été renforcée par :

- la poursuite de la création d'agences Entreprises permettant de regrouper, en un même lieu, les forces commerciales et administratives dédiées à ce marché ;

- la mise à disposition des clients *mass affluent*, dont le patrimoine est en cours de constitution, de deux interlocuteurs : un conseiller de clientèle pour les opérations courantes et un conseiller en patrimoine intervenant sur les questions touchant notamment à l'épargne financière, à la fiscalité et aux successions.

## Innovation et technologie

La volonté d'innovation s'est traduite par un effort constant d'adaptation de l'offre à la demande des clients :

- lancement en 2002 de 6 fonds garantis pour un montant de 260 M EUR : **Étoile Rendement Garanti** est notamment un FCP dont l'originalité réside dans le versement d'un coupon annuel au rendement supérieur de 2,20 % au taux de l'inflation ;
- lancement d'une offre de plan d'épargne interentreprises, **Étoile PEI**. 1 100 contrats ont déjà été signés ;
- signature d'un partenariat avec la filiale d'Aviva, Eurofil, en matière d'assurance auto et de multirisque habitation. Plus de 11 000 devis ont été effectués sur les 9 derniers mois de l'année.

Enfin, les clients bénéficient désormais de deux innovations technologiques leur facilitant la gestion à distance de leurs opérations courantes :

- accès aux différents canaux à distance grâce à un identifiant unique ;
- visualisation immédiate sur les canaux à distance des opérations chèques grâce au déploiement en agence de scanners dans le cadre de l'Échange Image Chèque (EIC).

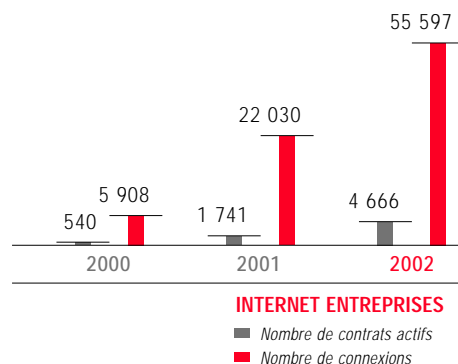
## Points de repère

### La réactivité au service de l'avenir

*La mise en œuvre de plusieurs grands projets, ainsi que la mise en place d'une nouvelle segmentation de la clientèle de particuliers, attestent de la réactivité du groupe Crédit du Nord et de sa capacité à préparer l'avenir : développement d'outils modernes de gestion de la relation client pour les marchés des entreprises et des professionnels, refonte du poste de travail des collaborateurs du Groupe avec la mise au point des premiers pilotes, externalisation en cours du traitement des cartes bancaires.*

### Internet au service des entreprises

*Ouvert en mai 2001 à l'intention des PME/PMI, le site internet entreprises est consulté par plus d'un client sur quatre. Il propose désormais une des offres les plus performantes et les plus complètes du marché, notamment le service de traitement des LCR (Lettre de change relevé) et la mise en place d'un partenariat avec Dun & Bradstreet dans le domaine du renseignement commercial en France.*



## Banque de détail hors France métropolitaine

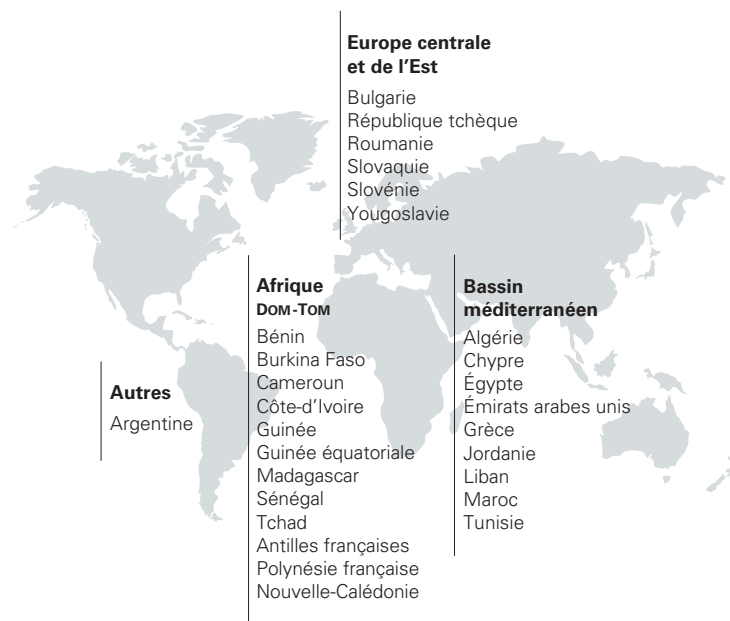
Poursuite d'une croissance soutenue

**4,8** millions de clients  
dans **28** implantations

Plus de **23** Md EUR de dépôts gérés

**27 000** collaborateurs

**1 232** agences



### Stratégie

Adaptation aux environnements locaux du modèle de la Banque de détail en France dans les filiales des trois zones géographiques cibles :

- Europe centrale et de l'Est
- Bassin méditerranéen
- Afrique et Dom-Tom

Développement du fonds de commerce par croissance interne et externe, sur des marchés à fort potentiel

Intégration des nouvelles acquisitions

Appui sur l'expertise des autres pôles du groupe Société Générale

La création en 1998 d'un pôle Banque de détail hors France métropolitaine répondait à la volonté de développer des relais de croissance en exportant le savoir-faire du groupe Société Générale dans les pays conjuguant un fort potentiel de croissance de leur marché bancaire, des perspectives de rentabilité élevée et un risque-pays acceptable. Les investissements réalisés au cours de la période récente dans des zones comme l'Europe centrale – en particulier les pays destinés à entrer dans l'Union européenne – et le Bassin méditerranéen s'inscrivent parfaitement dans cette logique.

## Intégration réussie des acquisitions récentes

L'intégration des acquisitions réalisées en 2001 en Slovénie, avec la SKB Banka, et en République tchèque, avec la Komerční Banka (KB), a constitué l'une des priorités de l'année 2002.

Ainsi, en République tchèque, un important processus de transformation a été mis en œuvre dès l'acquisition de KB avec notamment :

- la réorganisation du réseau de distribution : redéploiement des agences, centralisation de services clients, développement des forces de vente ;
- l'amélioration de l'offre de produits et services et le renforcement des dispositifs de banque à distance ;
- l'adoption et le déploiement de la nouvelle identité visuelle ;

- la mise aux normes Société Générale de la gestion des risques et l'amélioration de la qualité des crédits ;
- la mise en œuvre d'une politique active en matière de Ressources humaines et de formation du personnel ;
- la réalisation d'un plan de diminution des frais généraux, incluant des réductions d'effectifs.

La KB est désormais prête à appliquer et déployer le modèle du groupe Société Générale. Cette intégration réussie lui a permis de dégager en 2002 un résultat supérieur aux attentes.

Le cours de l'action de KB à Prague a progressé de 126 % entre septembre 2001 et décembre 2002.

## Maintien d'une politique de croissance externe ciblée

### Diversification géographique des implantations

Après une année 2001 marquée par le renforcement du positionnement en Europe centrale et de l'Est, la Banque de détail à l'étranger a étendu en 2002 son dispositif dans la région du Maghreb. La Société Générale est désormais implantée en **Tunisie** suite à l'acquisition de 52 % du capital de l'UIB (Union Internationale de Banques). L'UIB est la 6<sup>e</sup> banque locale en termes de total de bilan. Avec 93 points de vente, 200 000 clients particuliers et 14 000 clients commerciaux, elle détient une part de marché de l'ordre de 8 %.

## Point de repère

### Exploitation de l'expertise des lignes-métiers du Groupe : la KB en République tchèque

La KB, banque universelle au service des particuliers et des entreprises, s'appuie sur les pôles d'expertise du groupe Société Générale :

- dans le cadre de la restructuration de sa filiale d'assurances, (Komerční Pojistovna), Sogécap a pris en charge le développement des produits d'assurance vie et prévoyance ;
- Franfinance s'associe à la KB en matière de crédits à la consommation ;
- l'activité de gestion de fonds gérée par la filiale de la KB (IKS) sera contrôlée par SG Asset Management.

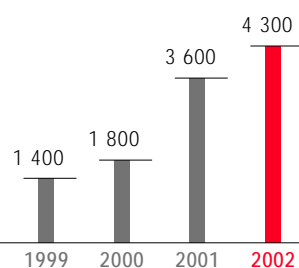
Le partage des savoir-faire entre la Banque de détail à l'étranger et les différentes activités du Groupe concerne également :

- SG Private Banking pour la gestion de fortune,
- ALD pour la location longue durée de véhicules,
- CGA pour l'affacturage,
- SG pour les financements structurés.



## Points de repère

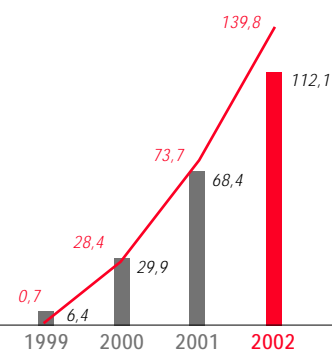
### Nombre de clients particuliers de la Banque hors France métropolitaine



en milliers

Source : Société Générale.

### Un exemple de croissance organique soutenue : la National Société Générale Bank en Égypte



■ Stock de cartes en milliers  
■ Nombre de clients particuliers en milliers

Source : Société Générale.

La présence en Afrique subsaharienne a été complétée par la création d'une filiale au **Bénin**.

La Banque de détail à l'étranger continue d'étudier les opportunités susceptibles de correspondre à sa stratégie :

- des relais de croissance sur les marchés à potentiel,
- l'obtention rapide d'une rentabilité élevée,
- une diversification des risques-pays et de contreparties.

## Poursuite de la croissance interne

Parallèlement, le développement rapide du fonds de commerce se poursuit :

- **le portefeuille de clients connaît une nouvelle et forte augmentation** : + 480 000 clients en 2002, soit + 12 %.

C'est le cas notamment :

- en **Roumanie**, où la Banque roumaine pour le développement compte près de 1,4 million de clients contre 550 000 lors de son acquisition voici 3 ans,
- en **Égypte**, en **Slovénie** et au **Maroc**, où le nombre de clients a progressé respectivement de 63 %, de 25 % et de 19 % en 2002 ;

- **le plan de développement du réseau de distribution** s'est traduit par un renforcement du maillage avec **27 agences supplémentaires**.

L'optimisation des outils de gestion en accompagnement de l'essor du fonds de commerce permet une croissance rentable à effectifs stables.

## Montée en puissance de la banque à distance

En complément des implantations physiques, la mise à disposition d'une offre multicanal adaptée aux spécificités locales reste une priorité majeure.

À fin 2002 :

- plus de la moitié des implantations disposent d'un serveur automatique de consultation de comptes, et une dizaine d'entre elles d'un centre d'appels ;
- toutes les implantations sont équipées d'un site internet institutionnel ;
- 6 sites transactionnels sont d'ores et déjà en ligne et le programme de déploiement sera achevé au cours de l'année 2003.

# Les Services financiers spécialisés

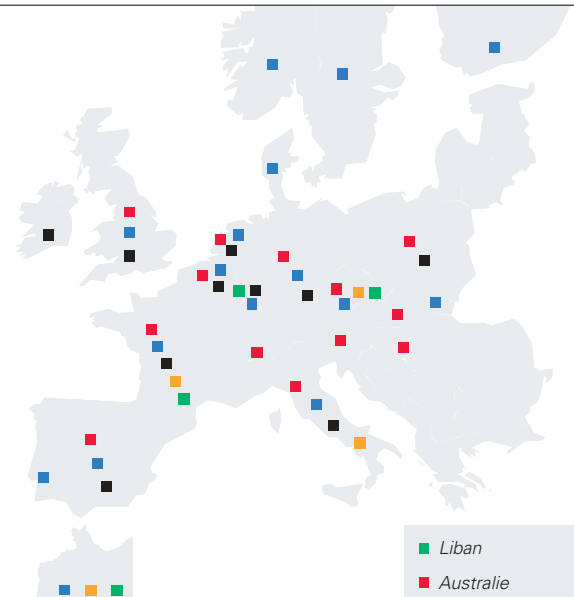
Une force européenne en action

**N° 1 européen<sup>(1)</sup>** du financement  
d'actifs mobiliers et des ventes des entreprises \*

**N° 1 européen<sup>(2)</sup>** de la location  
et de la gestion d'actifs informatiques multimarques

**N° 2<sup>(3)</sup>** en Europe de location longue durée de véhicules

**Leader en France<sup>(4)</sup>** sur le segment  
des contrats d'assurance vie en unités de compte



## Stratégie

Intégration des filiales acquises pour structurer un pôle européen des Services financiers

Développement des offres paneuropéennes de financement des ventes, de location et gestion de parcs automobiles et de location d'actifs informatiques des entreprises

Accroissement de la part des services et du conseil au sein de l'offre commerciale

Renforcement des partenariats et partage des savoir-faire avec les autres lignes-métiers du Groupe

## Financements spécialisés et assurance

- 23 pays
- Près de 5 millions de clients
- 8 200 collaborateurs

- Consommation
- Informatique
- Entreprise
- Automobile
- Assurance

Source : Société Générale

\* Hors financements structurés et automobiles.

(1) Sources : Leaseurope et rapports annuels 2001.

(2) Sources : rapports annuels 2001.

(3) Source : Étude Datamonitor DMAU0184 d'octobre 2001.

(4) Source : Argus de l'assurance, supplément décembre 2002.

## Des métiers de **spécialistes**

### Point de repère

#### **ALD Automotive & Hertz Lease :** *une nouvelle dimension*

*En décembre 2002, la Société Générale a conclu un accord avec le groupe Ford sur la reprise début 2003 des activités européennes de location longue durée et de gestion de flottes automobiles multimarques d'Hertz Lease. Forte d'une large couverture géographique (16 pays), d'une équipe à compétence internationale dédiée aux grands comptes, et d'une flotte de 500 000 véhicules loués et gérés, la Société Générale se positionnera alors au **2<sup>e</sup> rang européen** du marché de la location longue durée. Cette dimension nouvelle offrira aux entreprises clientes un "accès direct paneuropéen", élargi aux Pays-Bas, au Luxembourg, à la Belgique, ainsi qu'aux pays d'Europe du Nord (Norvège, Suède, Danemark, Finlande).*



La Société Générale est aujourd'hui **un acteur européen de premier plan dans les activités de Services financiers spécialisés (SFS).**

Courant 2003, elle deviendra le 2<sup>e</sup> acteur de la location longue durée automobile en poursuivant le développement d'offres intégrées au plan international. Avec une présence dans 23 pays, des positions solides et des synergies fortes nouées avec leurs partenaires, les SFS du groupe Société Générale confirment la mise en œuvre de leur stratégie.

### Financements et services des entreprises

#### **Location et gestion d'actifs informatiques**

##### **Une structure commerciale dédiée aux grands comptes**

**ECS**, présent dans 10 pays européens, offre à ses clients une relation de proximité et un gage de réactivité à l'international. L'offre commerciale a été enrichie, notamment avec la création d'une structure dédiée aux grands comptes.

En France, ECS et le Crédit du Nord ont conclu un partenariat commercial destiné à promouvoir l'offre d'ingénierie locative et de services associés à la clientèle d'entreprises de la banque.

ECS a confirmé sa suprématie en Europe, avec un chiffre d'affaires de 1,9 Md EUR en 2002.

#### **Financements d'actifs mobiliers et des ventes des entreprises**

##### **Des offres européennes multisectorielles**

Dotée d'un réseau international comprenant 14 pays et d'une expertise européenne spécialisée par secteur d'activité (technologies de pointe,

transport et équipements industriels), **Société Générale Vendor Services** (SGVS) accompagne les entreprises au plus près de leurs marchés. En Allemagne, GEFA a enrichi, dans le domaine des technologies de pointe, une expertise particulièrement appréciée des grands prescripteurs (Sun, Oracle...) dans le cadre des *vendors' programmes* (programmes de financement des ventes).

Parallèlement, la mutualisation des savoir-faire avec les autres lignes-métiers du Groupe se poursuit : c'est le cas par exemple en Italie entre les activités d'affacturage et de financement à moyen terme aux entreprises.

À fin 2002, les financements nouveaux s'élèvent à 6,4 Md EUR et les encours progressent de 15,5 %, à 12,8 Md EUR.

#### **Location longue durée, gestion de flottes et financement de véhicules**

##### **Une offre couvrant 16 pays**

Après l'acquisition d'Hertz Lease, la Société Générale se positionnera au **2<sup>e</sup> rang européen de la location longue durée de véhicules.** En élargissant sa présence géographique de 9 à 16 pays, ALD Automotive accompagnera ses clients quels que soient leurs lieux d'implantation en Europe. En 2002, ALD Automotive a été retenu dans le cadre de 2 appels d'offres internationaux lancés par TotalFinaElf et par Unilever. En France, 2 grands partenariats ont été conclus, le premier avec EDF dans le cadre de l'entrée d'ALD Automotive au capital d'E-Lease (société destinée à promouvoir les véhicules électriques), le second avec Groupama à travers la commercialisation d'une offre de location avec option d'achat et services destinée aux particuliers et aux professionnels.

## Financements des particuliers

### Développement international

**Franfinance**, 4<sup>e</sup> société spécialisée du marché français<sup>(5)</sup> avec un encours géré de 6,3 Md EUR, a conclu deux partenariats d'envergure : le premier avec Groupama Banque dans le cadre du développement d'une offre de crédit à la consommation ; le second avec Weldom pour le lancement d'une carte de paiement associée à une offre de fidélité. En 2002, **Franfinance** a également exporté son savoir-faire à l'international, notamment auprès des filiales étrangères de la Société Générale :

- **en République tchèque**, où la collaboration avec la Komerční Banka a permis la création d'une filiale spécialisée sur le marché du crédit à la consommation par prescription ;
- **au Maroc**, où la Société Générale a renforcé ses positions **grâce au rachat de 53 % du capital d'Eqdom**, leader national du crédit à la consommation avec 22 % du marché.

L'expertise acquise par **Fiditalia**, filiale de crédit à la consommation **en Italie**, a permis de conclure de grands accords commerciaux avec la *Poste Italiane* et la *Banca Sai* destinés à promouvoir le financement des biens de consommation au plan domestique. À fin 2002, les encours clients s'élevaient à 2,2 Md EUR.

**CGI, n° 2 du financement automobile multimarque<sup>(6)</sup>** et leader du financement de bateaux en France<sup>(7)</sup>, a enregistré une progression de ses encours de crédits de 9,6 % à 2,2 Md EUR à fin 2002.

## Services bancaires

### Métier Services titres

#### Un axe phare de développement

Le métier Services titres pour les institutionnels a poursuivi sa croissance en 2002, avec des **actifs en conservation qui progressent de 6,5 %** à 860 Md EUR.

Pour la deuxième année consécutive, a été obtenue **la note maximale "MQ1" de Moody's** tandis que **Fitch-AMR** a relevé la sienne à **"aa"**. La Société Générale démontre ainsi la qualité de ses services dans le domaine des métiers connexes à la gestion d'actifs et marque également sa volonté de transparence vis-à-vis des institutionnels ou des sociétés de gestion à la recherche d'un dépositaire.

Acquise en 2001, **EuroVL** a fortement développé son activité de valorisation d'OPCVM et a poursuivi son expansion à l'étranger (Luxembourg, Irlande).

L'activité de traitement d'ordres de Bourse et de conservation sur les principales places financières du monde, orientée vers la clientèle de courtiers et de banques, a poursuivi ses efforts de productivité.

La ligne-métier Services titres est désormais en mesure de proposer une offre complète de qualité au plan européen et se trouve ainsi bien positionnée pour profiter d'un rebond des marchés.

### Cash management

#### Enrichissement de l'offre

L'année 2002 a été caractérisée par le lancement de **trois offres de services bancaires transactionnels sur internet** : Progeliance Net, pour les professionnels ; Sogecash Net,

destiné plus spécialement aux PME ; enfin, Sogecash Net International, bâti pour répondre aux besoins internationaux des grandes entreprises. À fin 2002, ces différents services étaient utilisés par 33 000 clients.

## Assurance

### Sogécap

#### La compagnie la plus récompensée en 2002 en France

Sogécap a été distinguée par **7 Oscars de l'Assurance vie** dans les catégories performance, innovation et service aux assurés. Un tel nombre de récompenses est une première à la fois pour la compagnie et dans la profession.

L'enrichissement de la gamme se poursuit avec notamment le lancement de fonds garantis grâce auxquels plus de 600 M EUR ont été collectés.

À l'international, sont notamment à souligner la commercialisation d'une nouvelle gamme d'assurance au Maroc, l'équilibre financier de la filiale libanaise 2 ans seulement après sa création, et le lancement de la bancassurance en République tchèque.

À fin 2002, les provisions mathématiques de Sogécap s'élevaient à 33 Md dont 13 Md EUR en unités de compte.

### Sogessur

#### Une offre élargie

La rapidité de souscription des contrats et l'élargissement de l'offre commerciale sont les deux principales avancées de l'année 2002.

#### Le succès de la Garantie des

**Accidents de la Vie (GAV)** confirme la qualité de l'offre proposée : 50 000 contrats ont été conclus dans le réseau Société Générale au terme de 4 mois de commercialisation.

(5) Sources : rapports annuels 2001.

(6) Source : Journal de l'automobile (avril 2002).

(7) Source : revue Financement des particuliers (n° 121-janvier 2003).

# Gestions d'actifs



**269** Md EUR d'actifs gérés

**3<sup>e</sup>** banque gestionnaire d'actifs de la zone euro

*Source : Société Générale.*

# Gestions d'actifs

Les Gestions d'actifs regroupent les activités d'**Asset Management et de Gestion privée**.

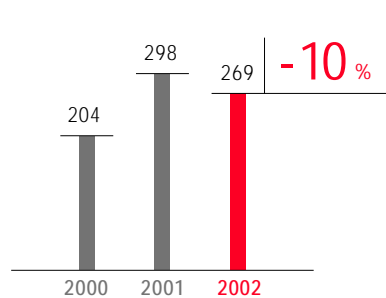
L'année 2002 a été marquée par la poursuite de la politique de croissance :

acquisition d'une société de Gestion privée au Japon et mise en place de deux partenariats en Gestion d'actifs, l'un en Chine et l'autre en France avec Axa, dans le domaine de l'épargne salariale.

Malgré un contexte boursier très difficile, les actifs gérés atteignent 269 Md EUR à fin décembre 2002, grâce à une collecte nouvelle de 15,1 Md EUR dont 5,1 Md EUR de ventes croisées.

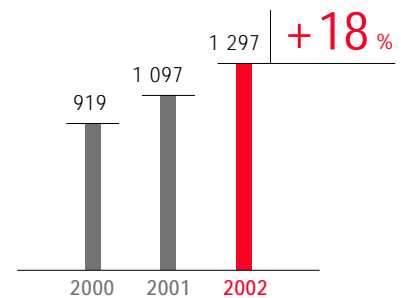
Les résultats des Gestions d'actifs s'établissent en 2002 à 237 M EUR, en légère baisse par rapport à 2001.

## CHIFFRES CLÉS 2002



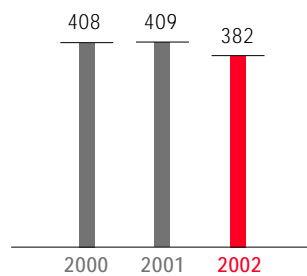
ÉVOLUTION DES ACTIFS GÉRÉS

en milliards d'euros



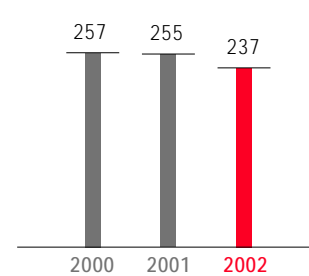
PRODUIT NET BANCAIRE

en millions d'euros



RÉSULTAT D'EXPLOITATION

en millions d'euros



RÉSULTAT NET PART DU GROUPE

en millions d'euros

## Asset Management

Près des marchés, proche des clients

**232** Md EUR d'actifs sous gestion\*

**12,5** Md EUR de collecte nette en 2002\*

**3<sup>e</sup>** banque gestionnaire d'actifs de la zone euro

Notée **aa+** par Fitch-AMR pour l'ensemble de son dispositif international (incluant TCW acquis en 2001)



ASSET MANAGEMENT

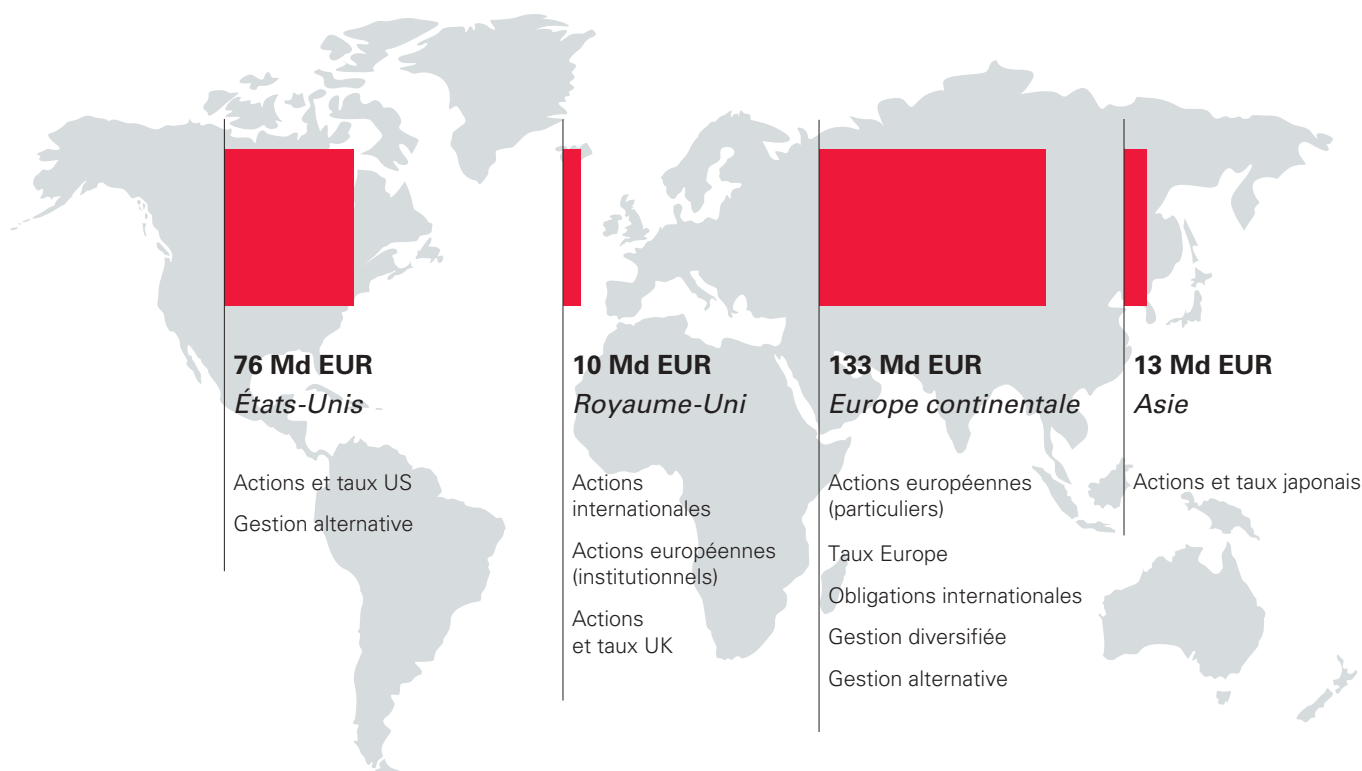
### Stratégie

Être un acteur global, s'appuyant sur des pôles d'expertise spécialisés, sur les 4 principaux bassins d'investissements mondiaux

Offrir à tout type de clients (institutionnels, entreprises, distributeurs, particuliers) un accès privilégié à toutes les classes d'actifs, sur l'ensemble des marchés financiers

Développer des accords de distribution partout dans le monde

Préparer les relais de croissance pour les années futures



## Un modèle de développement robuste

Dans un contexte de marchés financiers extrêmement difficile (chute des actions européennes de 50 % en deux ans), de nombreuses sociétés de gestion ont vu leurs marges s'effondrer et leur déficit se creuser. Le *business model* développé par SG AM a permis de traverser cette crise sans précédent en conservant un niveau de résultat stable. Cette performance tient à la qualité de la gamme de produits, à la répartition de la clientèle et à la diversification mondiale du portefeuille.

— **Gamme de produits** : la part des portefeuilles actions et diversifiés n'atteint pas 40 % tandis que la partie taux (court et long termes) s'établit à 48 %. Le solde, soit plus de 12 %, est placé en gestion alternative. Le développement considérable de cette classe d'actifs est le fruit des investissements importants réalisés dès 1998 par SG AM. Plus résistante aux aléas des marchés, cette gestion a recueilli plus de 40 % des flux nets.

— **Répartition de la clientèle** : l'équilibre entre clients institutionnels (51 % des encours) et clientèle privée est un facteur important de stabilité, tant de la rentabilité de SG AM que du volume des actifs qui lui sont confiés.

— **Diversification géographique** : avec une juste répartition entre États-Unis (33 % des encours), Europe (61 %) et Asie (6 %) qui permet de bien résister en cas de crise d'un marché local et de disposer de plusieurs moteurs de croissance.

## Point de repère

### *Distribution externe : le dynamisme commercial*

*La distribution hors réseau Société Générale est un axe de développement stratégique prioritaire pour SG AM. Elle représente plus de 10 % des encours. Des accords de distribution ont été signés avec une vingtaine de très grands partenaires, réseaux bancaires ou assureurs aux États-Unis, en Asie (Japon, Singapour) et en Europe (France, Espagne, Italie, Allemagne...). Ces partenariats majeurs sont complétés par plus de 500 accords commerciaux de distribution de nos produits via des conseillers indépendants. Les produits spécialisés ainsi commercialisés sont les produits de gestion alternative, les fonds multigérants (développés en partenariat avec Frank Russell), et nos Sicav multicompartiments Sogelux (pour l'Europe et l'Asie), et Galileo (pour les États-Unis).*

### Des relais de croissance pour les années futures

Des relais de croissance sont recherchés dès à présent en Asie, en Amérique et en l'Europe de l'Est.

- En Asie : avec une population de 1,2 milliard d'habitants, la **Chine** offre un immense marché. La création en juillet 2002 d'une joint-venture avec Baosteel, première société industrielle chinoise, nous ouvre les portes des principales banques chinoises, dont les réseaux de distribution donnent accès à des dizaines de millions de clients potentiels. Les premiers produits communs devraient voir le jour dès 2003.
- En Amérique, au **Canada** et surtout au **Mexique** qui, fort de 120 millions d'habitants, est désormais très lié aux États-Unis, tant par ses échanges commerciaux que par sa croissance, grâce à son appartenance à l'Alena.
- En **Europe centrale et orientale** enfin, pour son fort potentiel de croissance, en raison notamment de l'élargissement de l'Union européenne. Nos développements y sont réalisés en synergie avec les acquisitions de la Banque de détail à l'étranger en République tchèque (1 Md EUR sous gestion), en Slovaquie, Roumanie, etc.

## Une innovation produits au service des ventes croisées

### Le succès des MBS en Europe

Les *Mortgage Backed Securities* (MBS) américains, titres garantis par des créances hypothécaires, représentent le plus grand des secteurs obligataires américains et celui qui offre le meilleur couple rendement/risque. TCW, notre filiale de gestion aux États-Unis, est un des leaders sur ce marché avec 26 experts spécialisés et plus de 28 Md EUR d'encours gérés. Cette gestion se classe régulièrement en tête des classements (1<sup>er</sup> quartile de l'univers Russell sur 1, 3, 5, 7 et 9 ans au 30 septembre 2002). La qualité du processus d'investissement et des performances a été notée AA par Standards & Poor's dans le cadre du compartiment MBS de notre Sicav Sogelux. La gestion MBS américaine est un produit phare du *cross-selling* avec près de 2 Md EUR vendus en 2002 en Europe et en Asie.

### Le succès de la gestion alternative

SG AM a investi massivement en hommes et en outils dès 1998 sur cette nouvelle classe d'actifs, décorrélée des marchés financiers. Les encours gérés à fin 2002 dépassent 29 Md EUR et l'apport de nouveaux capitaux nets sur l'année est supérieur à 5 Md EUR, soit plus de 40 % de la collecte nette de SG AM. Le succès tient à un *business model* international, à des équipes de haut niveau et de qualité, ayant une forte culture d'innovation. À côté de l'offre de produits structurés, l'offre de *hedge funds* est désormais extrêmement large, avec 10 stratégies de gestion différentes.

## Point de repère

### Développement durable et épargne salariale

*Dès 2001, SG AM a intégré dans sa gamme de fonds d'épargne salariale un fonds "éthique et solidaire", offrant ainsi aux salariés une sélection de valeurs basée sur des critères de développement durable. L'engagement de SG AM pour le développement d'une gestion socialement responsable s'est affirmé en 2002 par la création d'une offre "Arcancia label" composée de 6 FCPE intégrant des critères socialement responsables à leur politique d'investissement. Le Comité intersyndical de l'épargne salariale a labellisé cette offre en juin 2002.*



## Gestion privée

Renforcement du dispositif géographique et commercial

Actifs gérés : **37** Md EUR

**3** zones géographiques prioritaires :  
France, Europe, Asie



### Stratégie



PRIVATE BANKING

Offrir une gamme complète et innovante de produits et services dans le cadre d'une approche globale des besoins du client et d'un conseil personnalisé

Développer le partage des savoir-faire avec les autres lignes-métiers du Groupe et utiliser le fort potentiel de prescription des réseaux domestique et étranger

Accroître la rentabilité par l'amélioration de la productivité, la mutualisation des moyens et la maîtrise des risques

Renforcer le dispositif international

## Renforcement du dispositif géographique et de l'offre commerciale

### Création de SG Private Banking Japan

SG Private Banking a élargi son dispositif au **Japon**, deuxième pays en matière de richesse privée mondiale, grâce à l'acquisition des licences et activités de la Chase Trust Bank (Japan). Dans le cadre réglementaire spécifique du Japon, le statut de *trust bank* procure l'avantage concurrentiel de pouvoir proposer au sein d'un même établissement une offre complète à la clientèle cible : services bancaires, gestion sous mandat, gestion conseil, ingénierie financière, transmission du patrimoine privé ou professionnel...

### Extension du réseau de gestion privée en Belgique

En achetant la Banque de Maertelaere (BDM), le groupe Société Générale a affirmé sa présence en **Belgique** et étendu son dispositif de Gestion privée *on-shore* en Europe. Spécialisée dans la gestion de patrimoine, la Banque de Maertelaere a étoffé son maillage territorial avec l'ouverture de trois nouvelles agences au cours du deuxième trimestre 2002 dans des zones à fort potentiel de développement, ce qui porte le nombre de ses implantations à 15.

## Développement des produits structurés et de la gestion alternative

L'enrichissement et la modernisation de l'offre commerciale se sont concrétisés par un **triplément entre 2000 et 2002 des revenus** provenant de la vente des produits structurés et de la gestion alternative.

## Bonne résistance dans un contexte boursier difficile

Dans un environnement défavorable, la ligne-métier a enregistré une collecte nette de 2,6 Md EUR. Cette performance témoigne de la pertinence du modèle de développement de SG Private Banking et du dynamisme des équipes. Pour autant, elle n'a pas permis de compenser intégralement l'impact négatif de l'évolution des marchés financiers : les actifs gérés à fin 2002 s'élèvent en définitive à **37 Md EUR** contre 40 Md EUR fin 2001.

Le PNB a enregistré une progression de 5,8 % à 309 M EUR, liée à l'élargissement du périmètre. À périmètre et change constants, le PNB, bien qu'affecté par la baisse des courtages et des taux d'intérêt, a enregistré une baisse limitée à 1,1 % grâce, en particulier, à la commercialisation de produits structurés innovants qui assurent la protection du capital.

## Points de repère

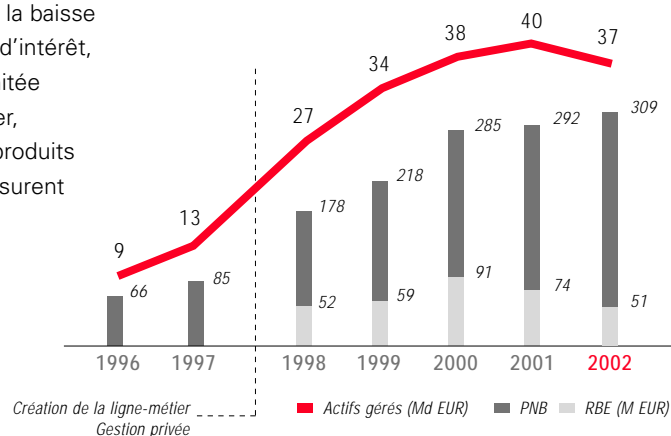
### SG Private Banking

[www.sgprivatebanking.com](http://www.sgprivatebanking.com)

- Une ligne-métier mondiale dédiée à la clientèle de fortune (clients disposant de 1 M EUR d'actifs financiers ou à fort potentiel),
- une présence dans 22 pays,
- 1 500 collaborateurs.

### Lancement du Funds Research

En complément de la palette de fonds gérés par SG AM, l'ensemble des entités du réseau SG Private Banking propose désormais une sélection par classe d'actifs des meilleurs fonds mondiaux, réalisée par son équipe d'experts.



# Banque de financement et d'investissement



**3<sup>e</sup>** banque de financement et d'investissement de la zone euro<sup>(1)</sup>

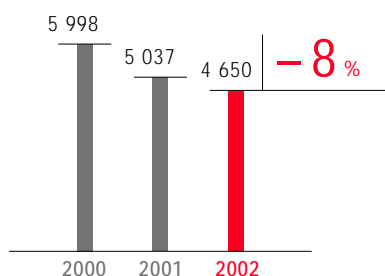
Parmi les **10** premières institutions financières  
sur les marchés de capitaux en euro et dérivés

*(1) Publications des résultats annuels  
des banques concurrentes.*

# Banque de financement et d'investissement

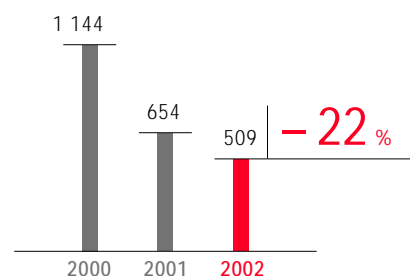
SG, la branche de Banque de financement et d'investissement du groupe Société Générale, est au service des entreprises et des investisseurs dans 45 pays. Elle est reconnue par ses clients pour ses compétences d'innovation et sa rigueur d'exécution. Grâce à ces atouts, SG se situe aujourd'hui parmi les dix premières institutions financières sur les marchés de capitaux en euro et maintient son leadership dans le domaine des produits dérivés. Sur les marchés européens, américains et asiatiques, SG offre à ses clients une réponse adaptée à leurs besoins financiers et leurs enjeux stratégiques. La Banque de financement et d'investissement a généré un revenu net de 4 650 M EUR et un ROE après impôt de 14,2 % qui prouvent la solidité et la rentabilité de son dispositif dans un environnement difficile.

## CHIFFRES CLÉS 2002



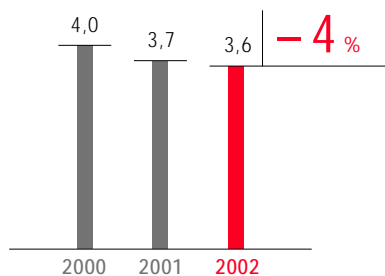
**PRODUIT NET BANCAIRE**

en millions d'euros



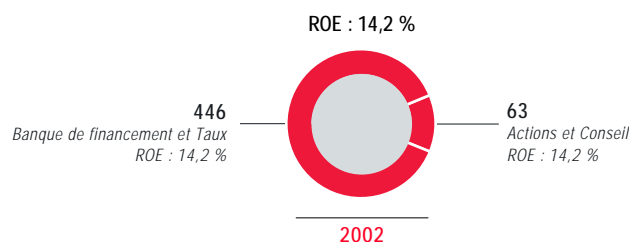
**RÉSULTAT NET PART DU GROUPE**

en millions d'euros



**FONDS PROPRES**

en milliards d'euros



**CONTRIBUTION AU RÉSULTAT NET APRÈS IMPÔT ET ROE**

en millions d'euros

# Banque de financement et d'investissement

Un dispositif équilibré et solide

## Stratégie

Renforcement des positions de SG

Une direction des grandes entreprises et des institutions financières, clientes de la Banque de financement et d'investissement

Synergies et innovations



**CORPORATE &  
INVESTMENT BANKING**

SG, la branche de Banque de financement et d'investissement du groupe Société Générale, a pour objectif de générer des revenus récurrents en développant son activité clients, grâce à une offre de solutions innovantes à partir d'une forte expertise produit et sectorielle. En effet, SG a l'ambition :

- en Europe, d'être la banque de référence de clients-cibles (entreprises et institutions financières), spécialisée dans les produits sur les marchés des capitaux en euro, les produits dérivés et le financement structuré, ainsi que d'offrir ses services de fusions/acquisitions

aux entreprises européennes impliquées principalement dans des transactions avec le marché français ;

- en Amérique, de servir l'ensemble des intérêts financiers d'une sélection de clients internationaux et d'offrir son expertise à des entreprises et institutions financières dans des secteurs spécialisés ;
- en Asie, de servir l'ensemble des intérêts financiers d'une sélection de clients locaux et internationaux.

SG a démontré en 2002 la pertinence de ses choix stratégiques, illustrée par la résistance de son portefeuille de métiers. Dans un environnement significativement dégradé pour les activités de banque d'investissement et affecté par la hausse du coût

du risque dans certains secteurs industriels (télécoms/médias, énergie aux États-Unis), SG affiche un ROE après impôt de 14,2 % pour l'année, ce qui la place parmi les banques les plus rentables de la zone euro. La performance opérationnelle de SG doit être soulignée, dans la mesure où la réduction des coûts opérée en 2002 a en partie compensé le recul du PNB et abouti à un résultat brut d'exploitation en retrait de seulement 3 % par rapport à 2001.

SG a très rapidement pris en 2002 la mesure des difficultés liées à la conjoncture. Les activités de Banque d'investissement (cash actions et conseil) ont subi le contrecoup de la chute des marchés actions et la forte baisse des indices, des volumes d'émissions et des volumes traités sur les principales places boursières.

Face à cette situation qui est susceptible de perdurer en 2003, SG a entrepris des actions d'adaptation, de rationalisation et d'optimisation de son dispositif cash actions et conseil. Ces mesures, dont certaines ont fait l'objet de plans au niveau régional (Europe, Asie) ont conduit à une baisse des effectifs voisine de 550 personnes<sup>(2)</sup> en 2002. À l'issue de ces mesures, SG prévoit des économies de l'ordre de 90 M EUR<sup>(2)</sup> en année pleine.

## Renforcement des positions de SG

SG a enregistré en 2002 une forte progression de ses positions concurrentielles sur les marchés de capitaux en euro et produits dérivés. SG atteint ainsi ses objectifs visant à figurer parmi les dix premières institutions financières sur ces marchés.

Selon les classements 2002 de *Thomson Financial*, SG a renforcé ses positions parmi les dix premiers sur les principaux segments de marché :

- **Convertibles** : désignée **Banque de l'année 2002 sur les émissions d'obligations convertibles** par le magazine professionnel *IFR*, SG s'est classée **1<sup>er</sup> bookrunner** en termes de nombre d'opérations et **2<sup>e</sup> en volume** (9<sup>e</sup> en 2001) pour les émissions convertibles en Europe (EMEA<sup>(3)</sup>), avec une part de marché de 13,5 % contre 5,7 % en 2001 ;
- **Obligations** : **SG 7<sup>e</sup> bookrunner** (13<sup>e</sup> en 2001) pour toutes les émissions obligataires en euro avec une part de marché de 4,9 % par rapport à 2,6 % en 2001 ; SG a fortement progressé sur les émissions Corporates (SG 8<sup>e</sup>), les Institutions Financières (SG 1<sup>er</sup>), et sur les opérations de titrisation ;

— **Titrisations** : **SG 7<sup>e</sup> bookrunner** (19<sup>e</sup> en 2001) pour les opérations de titrisation en Europe libellées en euro avec une part de marché de 5,6 % contre 1,3 % en 2001 ;

— **Crédits syndiqués** : **SG 10<sup>e</sup> bookrunner** (idem en 2001) pour les crédits syndiqués en Europe (EMEA) avec une part de marché stable à 3 % ;

— **Actions** : **SG 10<sup>e</sup> bookrunner** (9<sup>e</sup> en 2001, 20<sup>e</sup> en 2000) pour les offres secondaires en Europe (EMEA).

Outre ces solides performances sur les marchés primaires, SG a confirmé en 2002 son **leadership dans le domaine des produits dérivés**.

Considérée comme l'un des leaders mondiaux sur les dérivés actions, SG est également reconnue pour son expertise en matière de dérivés de taux, de change, de crédit et de matières premières.

Ces positions, fondées sur une croissance d'activité et des gains de parts de marché, ont été obtenues dans des conditions de marchés difficiles marquées par des volumes en repli, une grande volatilité et une concurrence intense. Ceci témoigne du renforcement de SG en Europe tant auprès des émetteurs que des investisseurs. Au-delà du marché français, SG a remporté un nombre croissant de mandats auprès d'émetteurs européens et internationaux.

(2) Source : Société Générale.

(3) EMEA : Europe Middle East Africa.

## Points de repère

### **Une direction pour les grandes entreprises et institutions financières**

- Définit et met en place la stratégie commerciale.
- Gère les relations avec 1 300 clients-cibles.
- S'appuie sur l'ensemble des ressources du groupe Société Générale.

### **Nouvelle gamme de produits de gestion alternative**

SG a développé une gamme unique de produits structurés de gestion alternative garantie fondée sur une gestion rigoureuse des risques. Lyxor Asset Management, filiale du groupe Société Générale, s'appuie sur une plate-forme de contrôle des risques qui gère plus de 6 Md EUR. SG est aujourd'hui parmi les dix premiers mondiaux dans l'industrie des produits garantis indexés sur hedge funds.

## Une direction des grandes entreprises et des institutions financières, clientes de la Banque de financement et d'investissement

Cette nouvelle direction commerciale a pour objectif de mieux appréhender les besoins des grandes entreprises et des institutions financières, en leur proposant toute la gamme des produits du groupe Société Générale.

La direction commerciale a vocation à gérer et à développer la relation avec 1 300<sup>(4)</sup> clients-cibles. Chacun de ces clients sera suivi par un banquier conseil, entouré d'experts dédiés au sein des lignes-métiers. Ce modèle de relation client intègre une proximité géographique renforcée et favorise l'intimité entre la Société Générale et ses clients-cibles. Il privilégie également l'offre de solutions à valeur ajoutée, reposant sur les complémentarités entre les lignes-métiers. Cette approche va permettre ainsi de favoriser le développement des synergies entre les lignes-métiers.

## Synergies et innovations

En regroupant les activités de banque de financement et de *fixed income* en une plate-forme unique depuis 2 ans, SG a privilégié les synergies de revenus : avec 100 M EUR en 2001, plus de 140 M EUR en 2002<sup>(4)</sup>, elle est en phase avec l'objectif de 200 M EUR fixé pour 2003.

SG est reconnue par ses clients comme un partenaire privilégié pour l'élaboration de solutions innovantes et à valeur ajoutée répondant à leurs besoins spécifiques. De même, SG excelle dans la mise en œuvre de solutions sur mesure. Le programme évolutif de titrisation paneuropéen portant sur 1,6 Md EUR de crédits automobiles, structuré pour RCI Banque, filiale financière de Renault, en est un bon exemple.

En tant que conseiller du gouvernement français, SG a développé une technique de privatisation inédite à l'occasion de la cession d'une partie de ses participations dans Thomson (anciennement Thomson Multimedia). Ce placement de 1,1 Md EUR a été effectué en utilisant la technique de placement accéléré (*accelerated bookbuilding*), jamais utilisée par le gouvernement auparavant. Le placement a été accompagné par une émission d'OCEANE (obligation convertible ou échangeable en actions nouvelles ou existantes) par Thomson pour 600 M EUR.

Par ailleurs, SG a poursuivi les investissements technologiques sur sa plate-forme mondiale de dérivés actions afin de renforcer sa position de leader. Ses équipes ont notamment lancé les premiers *Exchange Traded Funds* (ETF) sur les marchés italien et belge, et y occupent d'ores et déjà une place de leader<sup>(5)</sup>.

Enfin, dans un contexte économique dégradé en 2002, SG a conduit une politique de maîtrise des coûts et de développement de la gestion du portefeuille de crédits.

(4) Source : Société Générale.

(5) Bourse italienne : 74 % de part de marché au 31.12.02.  
Bourse belge : + 100 % de part de marché au 31.12.02.

## Sélectivité et équilibre des métiers ont permis de résister dans un contexte économique difficile

La Banque de financement et d'investissement est organisée autour de 2 pôles : les métiers de financement et *fixed income* et ceux liés aux activités Actions et Conseil.

### Banque de financement :

#### bonnes performances dans un environnement contrasté

L'année 2002 fait suite à une année 2001 exceptionnelle en termes de revenus. Les performances sont très satisfaisantes grâce à une activité clients soutenue et un contexte de taux d'intérêts favorable aux activités de *fixed income*, qui ont permis le maintien des revenus par rapport à 2001. Toutefois, l'année 2002 a été marquée par une augmentation sensible du coût du risque, liée en particulier à la crise qui a affecté le secteur télécoms/médias et aux difficultés rencontrées par le secteur de l'énergie aux États-Unis.

#### Marchés des capitaux, de dette et produits dérivés

Notre approche commerciale renforcée nous a permis de nous développer sur les marchés de capitaux de dette et produits dérivés, auprès des émetteurs comme des investisseurs.

SG fait partie des dix premiers chefs de file sur les **émissions obligataires en euro**. Elle est passée de la 13<sup>e</sup>

à la 7<sup>e</sup> place à la fin 2002.

Parmi ses mandats les plus marquants cette année, on compte plusieurs émetteurs français, comme France Télécom, Renault, Sodexo et Vinci, mais aussi un nombre croissant d'émetteurs européens comme Volkswagen, BBVA, Deutsche Telekom, Deutsche Bahn, Hilton et la République du Portugal. Sur le segment des **opérations de titrisation**, SG a notamment réalisé une percée notable à la 7<sup>e</sup> place en Europe, en s'appuyant à la fois sur son savoir-faire en matière de structuration et sur le renforcement de ses capacités de placement. En mars, SG a réalisé en tant qu'*arranger* et *bookrunner* la première opération de titrisation de prêts immobiliers d'une caisse d'épargne en Allemagne, BHW Bausparkasse AG, d'un montant de 1,2 Md EUR. BHW Bausparkasse AG a choisi à nouveau SG pour sa seconde opération d'un montant de 1,5 Md EUR, lancée en novembre. SG a par ailleurs confirmé ses positions de premier plan sur les **produits dérivés**. SG a été classée 5<sup>e</sup> opérateur mondial sur les swaps de taux court terme en euro et a été reconnue pour son leadership technologique sur les dérivés exotiques de taux et de crédit<sup>(6)</sup>. Sur l'activité **change et trésorerie**, SG s'est positionnée à la 9<sup>e</sup> place pour les entreprises au plan mondial et à la 8<sup>e</sup> pour les investisseurs<sup>(7)</sup>.

### Point de repère

#### Classement SG dans les métiers de Banque de financement

	2001	2002
Émissions- <i>bookrunner</i> obligataires en euro		
Toutes émissions	13	7
Corporates	13	8
Institutions financières	15	1
Crédits syndiqués- <i>bookrunner</i> zone EMEA	10	10
Titrisation en Europe Opérations libellées en euro	19	7

Source : Thomson Financial.

(6) Risk Magazine, septembre 2002.

(7) FX Week, novembre 2002.

## Point de repère

### 2002 : année record pour Fimat

*Fimat est la filiale de SG spécialisée dans l'intermédiation sur instruments financiers et matières premières (dérivés et sous-jacents, cotés et de gré à gré) pour une clientèle principalement institutionnelle.*

*Fimat a tiré parti de la forte volatilité des marchés et a de nouveau amélioré son positionnement en s'affirmant comme l'un des premiers compensateurs mondiaux avec des volumes en forte croissance.*

- 1<sup>er</sup> sur le CBOT (Chicago Board of Trade) en exécution<sup>(8)</sup>,
- 3<sup>e</sup> sur l'EUREX en compensation<sup>(9)</sup>,
- 1<sup>er</sup> sur le LIFFE pour les matières premières (exécution et compensation)<sup>(10)</sup>.

### Les financements spécialisés

Les financements spécialisés ont eu des performances plus contrastées, en raison de la sensibilité de ces activités aux tensions sur les marchés du crédit et au ralentissement des investissements des entreprises, particulièrement perceptible au deuxième semestre.

SG est parmi les trois premiers intervenants mondiaux pour les **financements export** et les **financements sur matières premières**. Au 1<sup>er</sup> rang mondial en 2002<sup>(11)</sup>, la ligne-métier financements export réalise à nouveau une très bonne performance.

SG s'est classée 2<sup>e</sup> banque mondiale pour les financements structurés sur matières premières<sup>(11)</sup> pour la seconde année consécutive.

En **financements de projets**, dans un marché difficile, SG a consolidé sa position parmi les leaders mondiaux en se plaçant au 2<sup>e</sup> rang sur l'année 2002<sup>(12)</sup>. Alors que le secteur de l'énergie aux États-Unis est en crise, justifiant le provisionnement de certains dossiers, SG a réalisé ailleurs des opérations significatives tel le financement du consortium international candidat à la privatisation de l'aéroport de Sydney élu "Asia-Pacific Loan 2002" par le magazine IFR.

De même, SG a confirmé son dynamisme dans les **financements d'acquisition** avec plusieurs opérations d'envergure comme, en Italie,

le rachat d'Eurogen par Edipower et l'OPA d'Eurofind (filiale d'Auchan et d'Ifil) sur le grand groupe de distribution La Rinascente.

Sur le créneau des financements à effet de levier, SG a mis en place avec succès sa nouvelle stratégie axée sur les fonds d'investissement européens.

### Fimat

La filiale Fimat a connu une année 2002 exceptionnelle, notamment grâce à son activité de courtage obligataire aux États-Unis. Au-delà de l'excellente performance des activités traditionnelles, Fimat a également poursuivi ses efforts de diversification : accompagnement des clients vers l'*e-trading* ; offre de services à plus forte valeur ajoutée (*netting* des risques et des appels de marges).

### Actions et Conseil :

#### **résistance malgré une forte dégradation des marchés actions**

L'exercice 2002, encore plus que 2001, a été marqué par de fortes perturbations sur les marchés actions : effondrement des volumes, cours déprimés et atonie du marché des fusions-acquisitions. En conséquence, les activités cash actions (primaire, distribution et trading, recherche) et conseil en fusions-acquisitions, ont été particulièrement affectées.

(10) Données publiées par le LIFFE.

(11) Trade Finance, juin 2002.

(12) Project Finance Magazine League Tables 2002.

(8) Données publiées par le CBOT.

(9) Données publiées par l'EUREX.

### Primaire actions

Dans un marché en retrait de 34 % sur les opérations primaires, SG a conservé un bon positionnement grâce à son expertise sur les *equity-linked* en Europe, malgré une baisse équivalente à celle du marché. Classée 2<sup>e</sup> pour les émissions convertibles en Europe (EMEA), SG a dirigé 11 émissions convertibles en Europe (EMEA) pour un volume total de 2,9 Md USD, représentant une part de marché de 13,5 %, contre 5,7 % en 2001.

Parmi les principales opérations dirigées par SG cette année, on compte des émetteurs de quatre nationalités : Holcim (Suisse), Arcelor (Luxembourg), Aegis (Royaume-Uni), Financière Agache/LVMH, Thomson (anciennement Thomson Multimedia) et Accor (France). Aux États-Unis, SG Cowen a maintenu sa position malgré un marché en baisse et a été particulièrement compétitif avec son produit AFO (*Accelerated Follow-On*)<sup>(13)</sup>.

### Conseil en fusions-acquisitions

SG Cowen a étendu son expertise dans les secteurs des Biens de consommation de détail et des Médias/Loisirs, et a été très présent dans le secteur Aérospatial/Défense. Tout en subissant un recul significatif dans le secteur de la Technologie, SG Cowen a réalisé des opérations importantes dans le domaine de la Santé.

Ainsi, SG Cowen a conseillé Biosearch Italia dans le cadre de sa fusion avec Versicor, première fusion avec échange d'actions entre une société cotée italienne et une société cotée américaine (260 M USD). SG a été très active en Europe, y compris dans les opérations transfrontières, avec les transactions Auchan/Ifil sur Rinascente, Castorama/Kingfisher, Saica/La Rochette, Vallourec/North Steel Star Tubes et Arbed/Arceria/Usinor.

### Secondaire actions

Dans un contexte de marché difficile, l'index européen MSCI<sup>(14)</sup> et le CAC 40 ont baissé respectivement de 30,9 % et 33,8 % et le nombre de transactions sur les places boursières européennes a chuté, ce qui a eu un impact défavorable sur nos résultats. En revanche, SG a maintenu sa position de 1<sup>er</sup> courtier sur le marché français<sup>(15)</sup> avec une part de marché de 10,7 %<sup>(16)</sup>. Aux États-Unis, SG Cowen a maintenu ses volumes et sa part de marché, et a même légèrement amélioré sa présence auprès de ses principaux clients.

Dans cet environnement dégradé et en l'absence de perspective d'amélioration à court terme, SG a procédé à des ajustements de son dispositif cash actions et fusions-acquisitions en Europe et en Asie.

### Point de repère

#### ***SG "Best European equity-linked House"<sup>(17)</sup> et "Best equity-linked Deal of the year" 2002<sup>(18)</sup>***

*SG a été consacrée meilleur établissement européen pour les émissions de convertibles. En effet, SG a su étendre à l'Europe une expertise reconnue de longue date sur le marché français.*

*SG a également obtenu pour la 2<sup>e</sup> année consécutive le titre de la meilleure transaction de convertible avec l'opération montée pour Accor (570 M EUR), notamment en raison du caractère innovant de la structure élaborée.*

(13) Placement accéléré de nouvelles actions.

(14) MSCI Blue Book, décembre 2002.

(15) Euromoney, juillet 2002.

(16) Données Euronext.

(17) IFR Review of the Year 2002.

(18) The Treasurer, décembre 2002.

## Point de repère

### Classement SG dans les métiers de Banque d'investissement

	RÉGION	2001	2002
Émissions d'actions (classement <i>bookrunner</i> en montant d'émissions dirigées)	France	1	3
	Europe	8	11
	<hr/>		
Émissions de convertibles (opérations finalisées)	Europe	9	2
	Toutes émissions internationales	10	7
	<hr/>		
Fusions-acquisitions (opérations finalisées)	Europe (cible ou acquéreur)	16	19
	<hr/>		
<i>Sources : Thomson Financial, IFR, janvier 2003</i>			
Warrants <sup>(19)</sup>	Monde	2 <sup>e</sup>	1 <sup>er</sup>
ETF (encours) <sup>(19)</sup>	Europe	4 <sup>e</sup>	2 <sup>e</sup>

### Dérivés sur actions

La ligne-métier dérivés sur actions enregistre de bons résultats en 2002 et confirme sa position de leader mondial.

L'activité commerciale de cette division s'appuie sur 2 pôles, les produits structurés et les produits cotés.

#### Les produits structurés

Les équipes de traders, ingénieurs financiers et vendeurs élaborent et proposent une des offres les plus intégrées du marché. Le marché baissier tout au long de l'année 2002 a renforcé l'intérêt des clients *retail* pour les produits structurés (produits à capital garanti, gestion alternative), secteur sur lequel l'expertise de SG est mondialement reconnue au niveau de l'industrie des dérivés actions – indices.

Les clients investisseurs institutionnels ainsi que les particuliers bénéficient en outre de la stratégie d'innovation et d'adaptation de cette activité.

Cette capacité d'innovation et la large gamme de produits structurés (Mountain range, Emerald, Saphir...) ont permis de maintenir un niveau d'activité commerciale comparable à 2001, tant en termes d'encours collectés qu'en termes de résultats, malgré un contexte de marché difficile en 2002.

### Les produits cotés

Ce pôle offre aux clients particuliers ou professionnels un large choix de produits dérivés actions : *warrants*, certificats, *reverse convertibles* et *trackers*.

SG offre un service de grande qualité à ses clients :

- cotations en temps réel sur internet et télétexte,
- un site internet dédié "warrants.com",
- une lettre mensuelle (120 000 abonnés),
- un Numéro Vert dans chaque langue,
- un contact direct avec les clients particuliers (séminaires...).

SG a repris sa position de leader mondial sur les *warrants* (15,1 % de part de marché mondiale<sup>(19)</sup>) et a confirmé sa position de leader européen sur le marché des ETF<sup>(19)</sup> (n° 1 Européen sur les volumes, n° 2 sur les encours).

Les activités de trading quant à elles s'articulent autour de deux pôles – arbitrage et trading de volatilité – sur lesquels SG demeure également très présente avec une expertise mondialement reconnue. En dépit des conditions de marché difficiles, les résultats sur ces activités ont été satisfaisants grâce à la maîtrise des risques.