



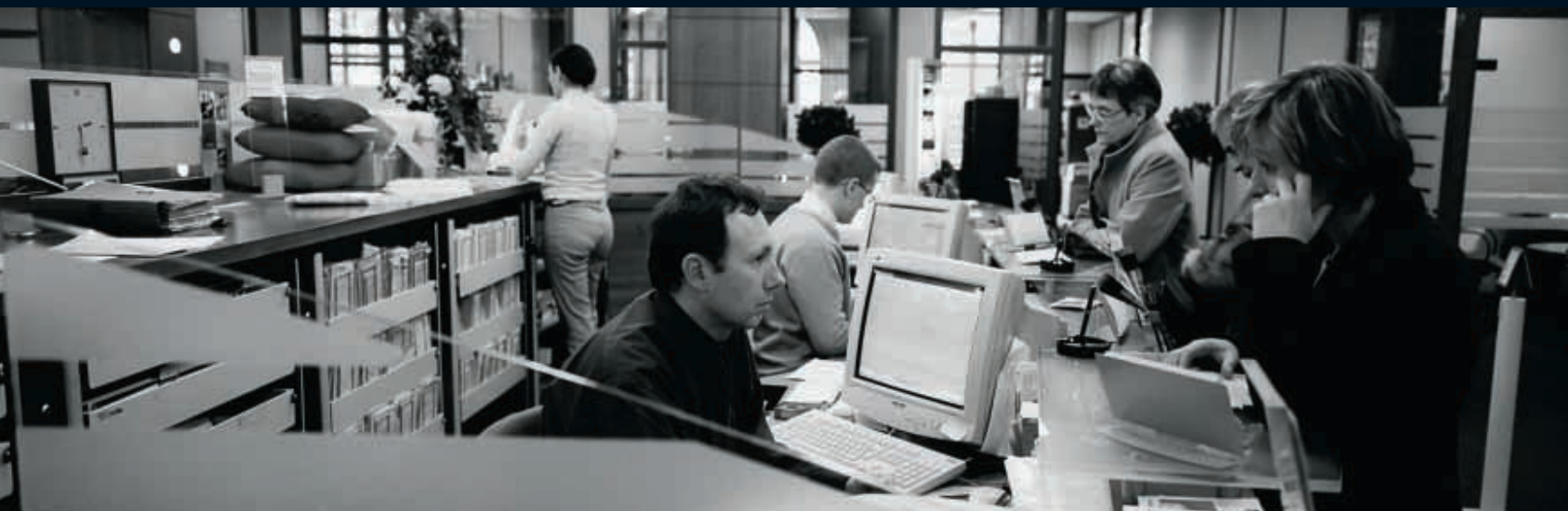
Activité

2001





Banque de détail



Plus de **13** millions de clients

Présente dans **38** pays sur **4** grandes zones géographiques : France métropolitaine, Dom-Tom et Afrique, Europe centrale et de l'Est, Bassin méditerranéen

Acteur **paneuropéen** dans les Services financiers spécialisés

N°1 en France en part de marché OPCVM : 12,8 %*

* Y compris Barep et Lyxor.

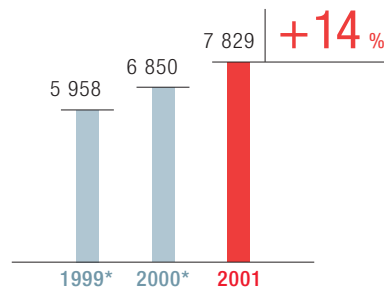
La Banque de détail regroupe les réseaux français de la Société Générale et du groupe Crédit du Nord, les Services financiers spécialisés et la Banque de détail à l'étranger.

L'année 2001 a été marquée par un développement accéléré des fonds de commerce, par le déploiement du multicanal et par des opérations majeures de croissance externe hors de France.

Les résultats traduisent un haut niveau de performances commerciales et financières dans un contexte économique moins favorable : la Banque de détail a contribué à hauteur de 53 % du résultat net du Groupe (+ 12 % par rapport à 2000) avec un ROE de 18,2 %.

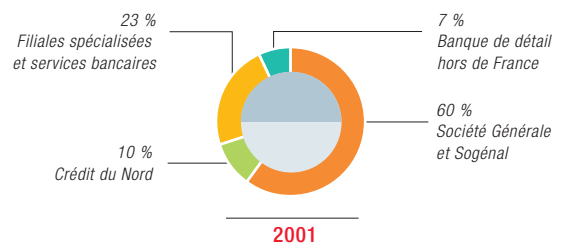
CHIFFRES CLÉS 2001

* Chiffres retraités des modifications internes de périmètre effectuées en 2001.

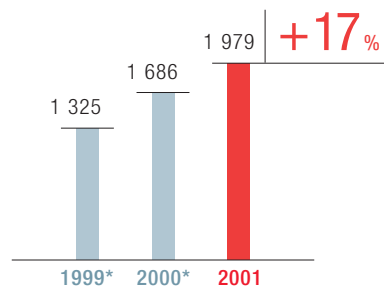


PRODUIT NET BANCAIRE

en millions d'euros

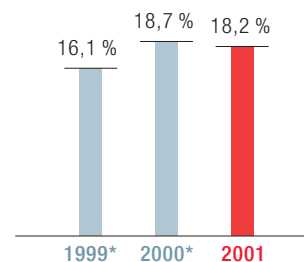


RÉSULTAT NET PAR MÉTIER

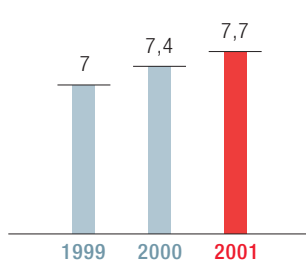


RÉSULTAT D'EXPLOITATION

en millions d'euros

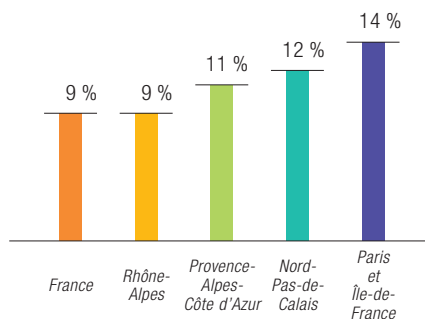


ROE

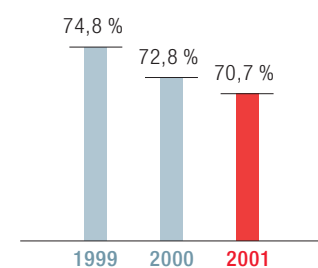


CLIENTS PARTICULIERS DES RÉSEAUX FRANCE

en millions



DES POSITIONS FORTES DANS LES PRINCIPALES RÉGIONS (PARTS DE MARCHÉ DÉPÔT/CRÉDIT)



COEFFICIENT D'EXPLOITATION DES RÉSEAUX FRANCE



Réseau Société Générale

Forte croissance et rentabilité soutenue

Près de **5 millions de comptes à vue**

6,9 produits par compte à vue de particuliers

Leader sur le marché des étudiants

95 millions de contacts clients

à distance : + 32 %

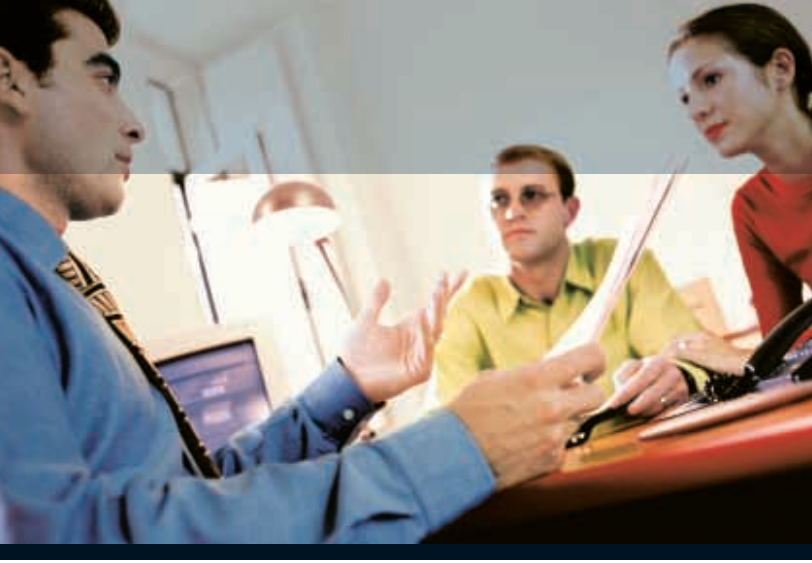
Stratégie

Forte croissance du fonds de commerce et de la fidélisation des clients

Présence sur tous les marchés (particuliers, entreprises, professionnels) et déploiement du multicanal

Innovation, qualité et savoir-faire au service des clients

Mutualisation des expertises avec les lignes-métiers du Groupe



Points de repère

Accroissement du fonds de commerce et de la fidélisation des clients

La croissance du fonds de commerce s'est accentuée sur l'année 2001.

Le nombre de comptes à vue a augmenté de 3,7 % sur l'ensemble des clientèles pour atteindre près de 5 millions d'unités. Il s'est enrichi de 180 000 comptes à vue contre 120 000 en 2000.

La Société Générale continue de renforcer sa position auprès de la clientèle jeune, assurant ainsi le renouvellement de son fonds de commerce. Sur ce marché, le stock de comptes à vue a augmenté

de 3,6 % et plus de 50 % des jeunes détenteurs d'un compte courant ont souscrit au forfait Pack Jeunes.

La Société Générale est la banque leader sur le marché des étudiants avec un taux de pénétration de 17 % pour l'ensemble et 28 % auprès des grandes écoles⁽¹⁾.

La fidélisation des clients continue de s'améliorer, illustrant ainsi la qualité des prestations et l'efficacité commerciale. Le taux d'équipement des particuliers progresse régulièrement avec 6,9 produits par compte à vue fin décembre 2001 (contre 6,6 fin 2000).

Une étude⁽²⁾ menée auprès de 86 700 clients particuliers détenteurs d'un compte à vue démontre que l'ancienneté moyenne de leur relation avec la Société Générale est de 18 ans.

(1) Source : IEPE 2000 - 2 000 personnes interrogées.

(2) Baromètre de satisfaction Clientèle privée, 1^{er} semestre 2001.

Sogénal

Intégration des activités des 102 agences au réseau métropolitain de la Société Générale.

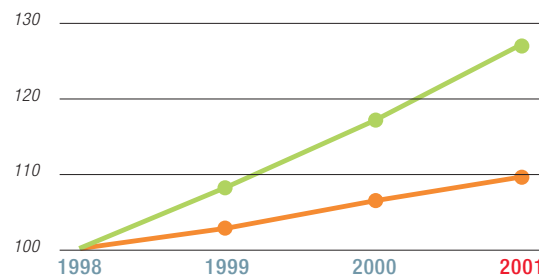
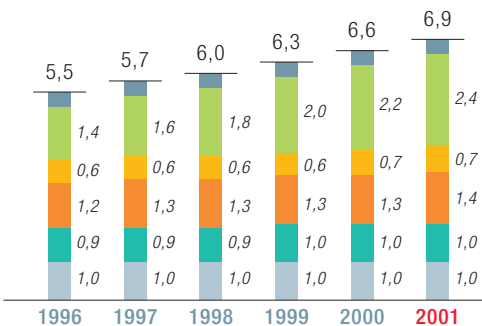
Partenariat

Société Générale/Groupama

Signature d'un accord pour la création d'une banque multicanal (détenue à 40 % par la Société Générale et 60 % par Groupama) à destination des 8 millions de sociétaires et clients de Groupama.

Objectifs :

- lancement opérationnel 1^{er} semestre 2003,
- rentabilité dès 2005,
- 500 000 clients fin 2006.



TAUX D'ÉQUIPEMENT DES MÉNAGES

COMPTES À VUE ET PRODUITS POUR PARTICULIERS

■ Crédits ■ Épargne financière ■ Cartes
■ Services ■ Épargne bilantielle ■ CAV

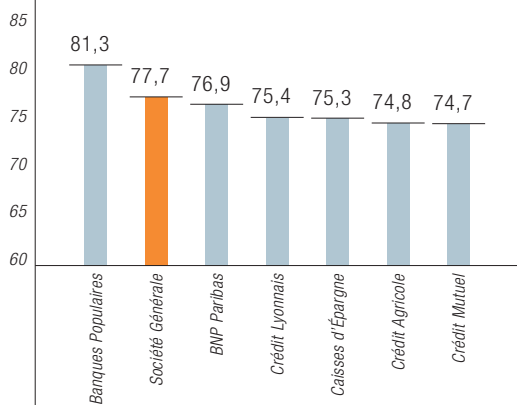
■ CAV ■ Produits Base 100 en 1998



Point de repère

Image des banques auprès de leurs clients

Source : IOD novembre 2001. 760 personnes interrogées.
0 = très mauvaise image 100 = image excellente

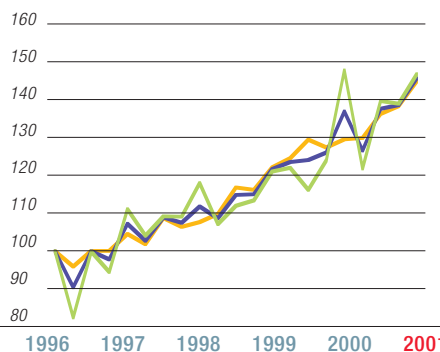


Diversité des clientèles et des activités

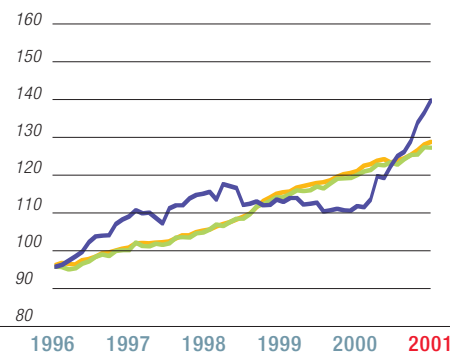
La Société Générale poursuit une stratégie multimarché : particuliers, entreprises, professionnels (professions libérales artisans, commerçants, agriculteurs), collectivités locales et territoriales, associations. L'ensemble des clientèles a contribué cette année à l'accroissement du PNB qui progresse de 6,8 %.

La hausse des commissions de 4,3 % en 2001 confirme l'efficacité de l'approche diversifiée des activités, les commissions de services (+ 11 %) ayant largement compensé le recul des revenus des gestions mobilières (- 9 %).

L'activité en 2001 est caractérisée par une forte augmentation des encours de dépôts à vue (+ 8 %) et de crédits, notamment aux particuliers (+ 7,6 %). La production a été excellente dans le domaine des prêts à l'habitat : les décaissements ont augmenté de 37,2 % par rapport à l'année 2000, avec progression de la marge.



ÉVOLUTION DES DÉPÔTS À VUE



ÉVOLUTION DES ENCOURS DE CRÉDITS AUX PARTICULIERS

■ Total ■ Ménages ■ Sociétés Base 100 : 4^e trimestre 1996

■ Revolving ■ Crédits immobiliers ■ Crédits aux particuliers Base 100 : 4^e trimestre 1996



Une année d'innovations

— Les particuliers se sont vu proposer des **produits d'épargne particulièrement novateurs** : fonds garantis Sogetrium, fonds multigérants, gestion alternative. Le contrat d'assurance vie multisupport Séquoia a été enrichi : la protection financière du bénéficiaire a été renforcée et deux nouveaux supports d'investissement ont été ajoutés. Dans le domaine de la prévoyance, la Garantie des Accidents de la Vie (GAV) est en phase de diffusion à grande échelle après une expérimentation réussie (indemnisation des victimes ayant subi des séquelles corporelles suite à des accidents de la vie privée, accidents médicaux, technologiques, attentats, agressions, catastrophes naturelles).

- **La Société Générale est la première banque à avoir obtenu la certification AFAQ** (Association française pour le management et l'amélioration de la qualité) pour son offre de crédit d'investissement aux professionnels (Jet Pro). Cet avantage concurrentiel renforce sa notoriété sur ce marché.
- Dans le domaine de l'épargne salariale à destination des PME, la Société Générale a lancé **le premier Plan d'épargne interentreprises** (PEI Arcancia). Elle enrichit également son offre d'**épargne retraite** pour les collaborateurs de sociétés (Palissandre Entreprises) et ses prestations de **prévoyance** auprès des dirigeants d'entreprises (Pallia homme clé).

Point de repère

Production de crédits : **une excellente année**

- *Les décaissements concernant les crédits à l'habitat approchent le niveau exceptionnel de l'année 1999. Parallèlement, la Société Générale, désireuse de répondre aux besoins des clients en matière de solution globale à leur projet immobilier, a enrichi son offre au travers de produits packagés associant au financement immobilier des prestations telles que : protection du domicile, télésurveillance, réserve d'argent pour travaux courants, assurance garantie loyers impayés pour les investisseurs.*
- *Autre fait majeur de l'année 2001 : le succès grandissant des crédits renouvelables Alterna. L'encours utilisé a augmenté de 42 % sous l'effet conjugué des actions de recrutement de nouveaux clients et de l'animation des comptes existants.*



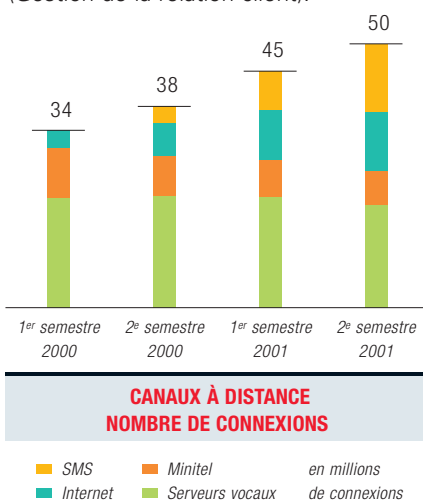
Point de repère

e-banking

- **Site internet de banque à distance (Logitel Net) :** doublement du trafic en 1 an, 55 % des ordres de bourse transmis par ce canal. Logitel Net élu « **Site internet de l'année** » dans la catégorie « Banque » par 4 000 internautes.
- **Espace internet particuliers :** prix de l'interactivité web (Grand prix de la relation client 2001, téléperformance), nouvelles fonctionnalités, navigation facilitée.
- **95 millions de contacts** sur l'ensemble des canaux à distance (+ 32 % par rapport à 2000) (serveurs vocaux, plates-formes téléconseillers, internet, Minitel, messages d'alerte sur téléphone portable, télévision interactive et Wap).

Dispositif de distribution multicanal intégré : une étape décisive

La Société Générale a lancé en 2000 son programme de distribution multicanal intégré pour la banque de détail de demain (4D : Dispositif de distribution de la Banque de détail de demain) avec un budget de 260 M EUR. Elle a fait le choix de l'une des grandes solutions de référence en matière de GRC (Gestion de la relation client).



2001 a constitué une étape décisive avec **l'intégration de la GRC au sein du système informatique** dans le respect des coûts et des délais.

Près de 7 millions de clients et 45 millions de prestations sont désormais accessibles dans une même base de données. Le déploiement de l'application de GRC, baptisée CONTACT, sur le poste de travail des conseillers de clientèle et des téléconseillers interviendra à partir de 2002.

Dans ce contexte multicanal, la Société Générale a choisi d'optimiser son réseau de distribution autour de trois pôles :

- les Directions d'exploitation commerciale (DEC), testées sur 5 groupes depuis septembre 2001, joueront le rôle de centre de pilotage de la relation multicanal et seront dédiées au conseil et à la vente. Leur déploiement interviendra à compter de 2002 ;



- les Centres de relation clientèle multimédia (CRCm), spécialisés sur les canaux à distance (téléphone, e-mail) interviendront en complément et en appui du réseau. Depuis avril 2001, un premier centre fonctionne à Lyon, sur 4 groupes d'agences avec une centaine de téléconseillers. L'ouverture de deux autres entités est prévue en 2002 ;
- des Pôles services client devraient regrouper à terme les activités de service après-vente aujourd'hui assurées par les 130 groupes d'agences, permettant d'optimiser et d'homogénéiser la qualité de service à la clientèle au sein du nouveau dispositif.

Confirmation d'une rentabilité élevée

Dans un contexte économique moins favorable, le réseau extériorise une rentabilité élevée (ROE : 19,4 %) avec un coût du risque maîtrisé.

La croissance des résultats alliée à la maîtrise des frais généraux permet d'améliorer le coefficient d'exploitation de 2,6 points en 2001 à 69,8 %.

Point de repère

Euro : essai transformé...

L'organisation du projet euro et l'information des clients ont mobilisé en interne toutes les équipes.

4,5 millions de chèquiers ont été distribués aux clients entre avril et octobre 2001.

Dès le 4 janvier 2002, 100 % des distributeurs sont passés à l'euro.

Le succès de l'euro fiduciaire et la bascule dans les temps de millions de comptes bancaires témoignent de la forte implication de la Société Générale.

Elle a fait appel à près de 6 000 personnes de décembre 2001 à février 2002 afin de garantir le meilleur niveau de qualité de service à ses clients.

Cet événement majeur s'est déroulé avec succès grâce, notamment, au professionnalisme et à la forte mobilisation du réseau.



Réseau du groupe Crédit du Nord

Un bon niveau de rentabilité confirmé

+ 30 000 comptes à vue

+ 157 % de connexions internet

Stratégie

Un positionnement fort :
« banquiers.aujourd'hui »

Une fédération de 8 banques
régionales privilégiant la proximité
et la relation avec leurs clients

Un système informatique unique
depuis le 1^{er} novembre 2001

Une offre multicanal permettant
aux clients de communiquer
avec leur banque « comme ils veulent,
quand ils veulent et où ils veulent »

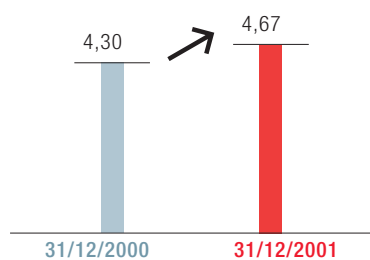


Point de repère

Leader de la multigestion

Lancée en novembre 2000, Etoile Multi Gestion™, une gamme de cinq fonds profilés reposant sur le concept Multi-Actifs, Multi-Styles et Multi-Gérants, a fait ses preuves auprès des clients patrimoniaux soucieux de diversifier leur portefeuille. En effet, l'encours global d'Étoile Multi Gestion a dépassé 865 M EUR à fin 2001. Les performances sont conformes aux objectifs, avec quatre fonds sur cinq situés dans le premier quartile des classements.

Cette collecte a permis au groupe Crédit du Nord d'augmenter en un an de 4,30 % à 4,67 % sa part de marché sur les fonds profilés.



PARTS DE MARCHÉ DU GROUPE CRÉDIT DU NORD SUR LES FONDS PROFILÉS

en pourcentage

Progression sensible du crédit-bail

En 2001, le groupe Crédit du Nord a enregistré une progression de sa production crédit-bail de 29,6 % sur un marché dont l'évolution se situe autour de 6 %. La réalisation de ces opérations est confiée à Star Lease, filiale à 100 % du groupe Crédit du Nord, qui se substitue à Norbail. La gestion administrative des opérations a été déléguée à Franfinance.

Des professionnels mieux équipés

Le pourcentage de clients professionnels disposant d'au moins trois produits ou services a progressé de 25,7 % à 31,6 %.

Convention Alliance : une offre par métier

Convention Alliance est une offre de services contractualisée proposée aux professionnels, et personnalisée par grande famille de métier : l'offre a été conçue pour prendre en compte les attentes différentes des professions juridiques et de santé, des commerçants et artisans, et des TPE (très petites entreprises).

Avec Convention Alliance, les professionnels bénéficient de conditions avantageuses sur un ensemble de services bancaires adaptés au développement de leur activité.





Nouvelle communication



Point de repère

Internet : des sites dédiés

Le groupe Crédit du Nord a créé trois portails dédiés aux marchés des particuliers, des professionnels et des entreprises

www.particuliers.credit-du-nord.fr

www.professionnels.credit-du-nord.fr

www.entreprises.credit-du-nord.fr

et a revu le graphisme et l'ergonomie des sites institutionnels.



www.groupe.credit-du-nord.com

Une offre multicanal performante

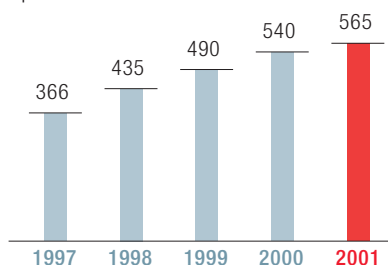
Le groupe Crédit du Nord possède une offre multicanal complète (téléphone, Minitel, internet et Wap) avec un avantage pour le client : la prise en compte en temps réel de ses opérations réalisées à distance au même titre que celles effectuées en agence. L'année 2001 a confirmé la performance des canaux à distance du groupe Crédit du Nord.

Ainsi, pour la 3^e année consécutive, Étoile Direct, le service de banque par téléphone du groupe Crédit du Nord, a été primé lors de la remise des « Casques d'or » décernés par le Salon européen des centres d'appels, dans la catégorie « meilleure relation clientèle ».

Parallèlement au développement des canaux à distance, le conseiller de clientèle en agence reste le pivot de la relation.

70 % des nouveaux clients sont recommandés

La satisfaction des clients du groupe Crédit du Nord entraîne la progression significative du fonds de commerce de particuliers. En effet, 70 % des nouveaux clients ouvrent un compte dans une des banques du groupe Crédit du Nord grâce à la recommandation d'un de leurs proches, client du groupe Crédit du Nord. Ainsi, le nombre de comptes à vue a augmenté de 11,3 % en trois ans. Par ailleurs, le nombre de clients particuliers équipés de trois produits et plus a progressé de 2,6 points pour atteindre 65 % en 2001.



PROGRESSION DU PARC DE DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE BILLETS EN 5 ANS

Banque de détail hors France métropolitaine

Forte accélération de la croissance

Stratégie

Transfert d'expertise de la Banque de détail en France vers les filiales des 3 grandes zones géographiques :

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

Développement soutenu et maîtrisé sur des marchés à fort potentiel

Renforcement des synergies avec l'ensemble des pôles du groupe Société Générale

3,9 millions de clients : + 100 %

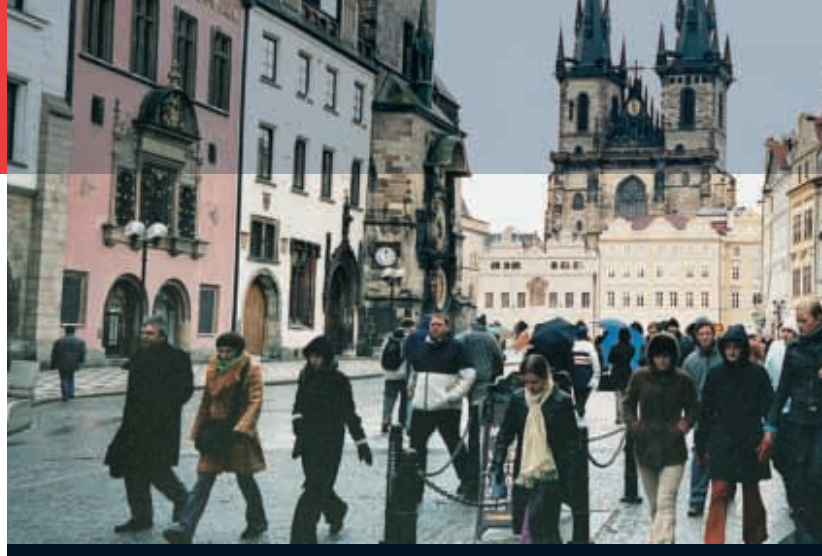
Plus de 20 Md EUR de dépôts gérés : + 100 %

25 000 collaborateurs : + 80 %

1 100 agences : + 60 %

25 filiales bancaires :

Algérie, Antilles françaises, Argentine, Bulgarie, Burkina Faso, Cameroun, Chypre, Côte-d'Ivoire, Égypte, Émirats arabes unis, Grèce, Guinée, Guinée équatoriale, Jordanie, Liban, Madagascar, Maroc, Nouvelle-Calédonie, Polynésie française, République tchèque, Roumanie, Sénégal, Slovénie, Tchad, Yougoslavie.



Point de repère

Avec 2,7 millions de clients, le groupe Société Générale devient la **4^e banque en Europe centrale et de l'Est**

Des acquisitions stratégiques :

**KB (Komerční Banka),
2^e banque tchèque**

Un marché de 10 millions d'habitants, parmi les plus riches d'Europe centrale et de l'Est (PNB/habitant, PPA : 12 000 USD).

1^{re} banque des entreprises (part de marché dépôts : 30 %).

2^e banque des particuliers (part de marché dépôts : 15 %).

1,2 million de clients dont plus de 900 000 particuliers.

9 Md EUR de dépôts.

350 agences, 10 000 employés.

**SKB Banka,
1^{re} banque privée slovène**

Un marché de 2 millions d'habitants avec le niveau de richesse le plus élevé d'Europe centrale (PNB/habitant, PPA : 14 400 USD).

Part de marché : 10 %.

140 000 clients.

1,2 Md EUR de dépôts.

58 agences, 1 100 employés.

Développement soutenu et maîtrisé

Croissance externe en Europe centrale et de l'Est

L'acquisition en 2001 de la SKB Banka en Slovénie et de la Komerční Banka en République tchèque s'inscrit dans le droit fil de la stratégie annoncée :

- des relais de croissance sur des marchés à fort potentiel,
- des projections de hausse des revenus supérieures à celles de nos activités en France,
- des processus d'intégration centrés sur les fonctions risques, contrôle de gestion et marketing.

L'acquisition de 60 % du capital de la Komerční Banka représente la plus importante opération de croissance externe de la Société Générale en Banque de détail à l'étranger au cours de ces dernières années.

Acteur majeur de la vie financière en République tchèque, la KB, grâce à un réseau dense d'agences et de filiales spécialisées, est présente sur tous les métiers de la banque.

La KB est une banque innovante à plus d'un titre :

- parmi les premières à émettre des cartes de paiement sur le marché tchèque, elle propose aujourd'hui une gamme étendue,
- anticipant le développement de la banque à distance, elle a conquis une position de leader dans la banque par téléphone et la banque électronique. Le démarrage de la banque en ligne s'est effectué en avril 2001.

L'entrée de la KB se réalise conformément aux attentes et l'adoption du modèle de développement Société Générale par la KB se déroule positivement.

Au total, l'acquisition de la KB et de SKB Banka renforce le dispositif de la Société Générale en Europe centrale et de l'Est où elle était déjà l'un des leaders avec une présence importante en Roumanie et en Bulgarie.



Prague,
où est implanté le siège
de la Komerční Banka.

Croissance interne

Le développement du fonds de commerce à l'étranger s'explique également par une croissance interne très soutenue : + 30 % de clients particuliers sur un an, dont :

la Roumanie :

plus d'un million
de clients particuliers : + 45 %
675 000 cartes bancaires : + 127 %
1 514 M EUR de dépôts : + 27 %

la Bulgarie :

172 000 clients particuliers : + 47 %
66 350 cartes bancaires : + 240 %
243 M EUR de dépôts : + 40 %

le Maroc :

193 000 clients particuliers : + 27 %
98 000 cartes bancaires : + 27 %
1 861 M EUR de dépôts : + 21 %

Renforcement des synergies

Le développement de l'activité de banque universelle au service des particuliers et des entreprises s'appuie sur la mutualisation des expertises de l'ensemble des pôles du groupe Société Générale, notamment :

Sogécap pour les produits d'assurance avec l'implantation de filiales à l'étranger (Liban, Maroc) ;

Franfinance pour la diffusion de l'expertise en crédit à la consommation dans toutes les filiales ;

SG Asset Management

pour les valeurs mobilières : filiales en Grèce et en Roumanie ;

SG Private Banking pour la gestion de fortune dans toutes les filiales ;

ALD pour la location longue durée de véhicules ;

CGA pour l'affacturage ;

SG pour les financements structurés.

Poursuite du développement de la banque à distance

L'année 2001 s'est illustrée par :

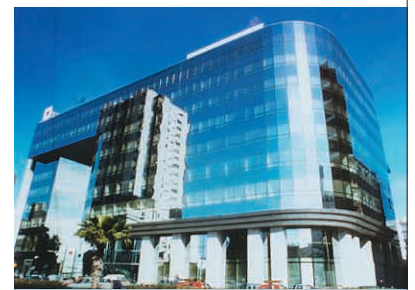
- la création de centres d'appels (Égypte, Nouvelle-Calédonie) ;
- l'ouverture de sites internet institutionnels pour l'ensemble des filiales, le lancement de sites transactionnels et les débuts des services de la téléphonie mobile pour certaines d'entre elles (Polynésie, Slovaquie) ;
- l'optimisation ou la généralisation de canaux de distribution tels les services téléphoniques, les bornes de consultation ou les distributeurs automatiques de billets...

Point de repère

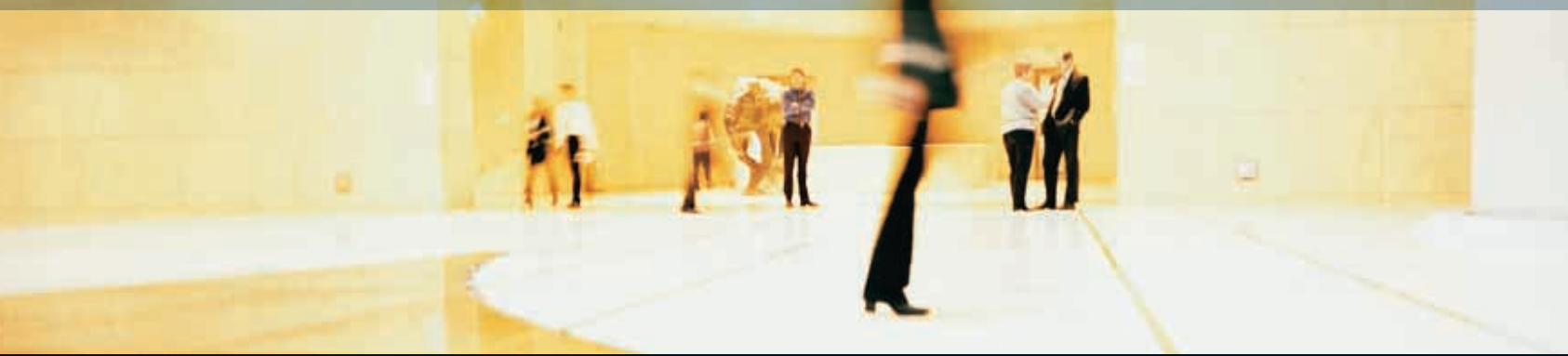
Bancassurance au Maroc

Acquisition d'une des premières compagnies d'assurance vie au Maroc, la Marocaine-Vie (21 % du marché de l'assurance individuelle).

Le Groupe entend développer ses activités de Banque de détail au Maroc, en mettant en place un dispositif qui bénéficiera de l'expertise de Sogécap et de l'appui de la Société Générale Marocaine de Banques.



Casablanca : nouveau siège de la Société Générale Marocaine de Banques.



Les Services financiers spécialisés

La Société Générale : un acteur majeur en Europe

N°3 en Europe dans le financement
des ventes des entreprises

N°4 en Europe des loueurs
multimarques de flottes automobiles

Leader européen dans la location
et la gestion d'actifs informatiques

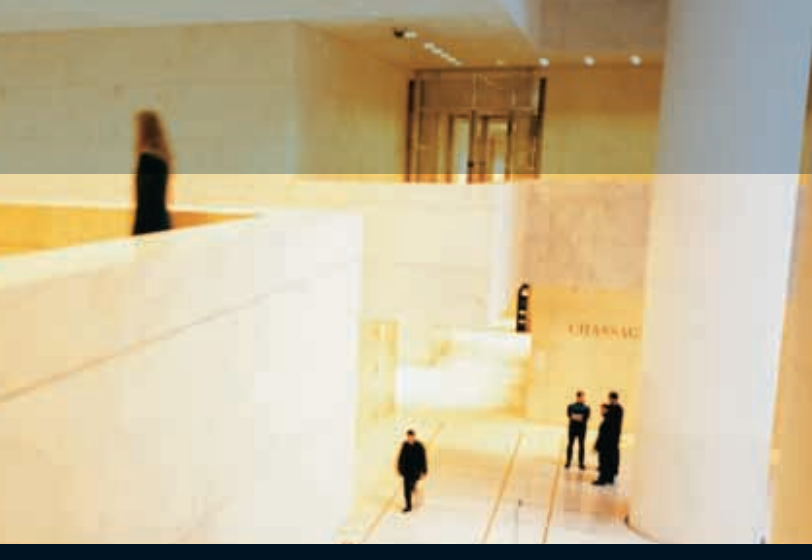
Leader en France sur le segment
des contrats d'assurance vie en unité de compte

Stratégie

Augmentation de la part de service
et de conseil dans notre offre

Développement de notre offre
paneuropéenne de financement
des ventes et de location,
et gestion de parc automobile

Renforcement des partenariats
entre filiales spécialisées
et avec les lignes-métiers du Groupe



Point de repère

La Société Générale s'affirme comme l'un des principaux acteurs des Services financiers spécialisés en Europe. Au cours de l'année 2001, elle a développé ses positions de leader dans plusieurs pays européens, avec la réalisation d'acquisitions stratégiques (GEFA et ALD).

Le Groupe compte par ailleurs au nombre des prestataires européens majeurs dans le Service titres aux institutionnels.

Des métiers diversifiés

Assurance : *innovation et qualité*

Innovation et qualité de l'offre ont, cette année encore, caractérisé les 2 filiales du pôle assurance :

Sogécap

Lancement de la filiale Oradea Vie destinée aux partenariats avec les courtiers ; enrichissement de la gamme Épargne et Prévoyance ; création d'une offre spécialisée à destination de la clientèle britannique ; développement vers le marché marocain via la filiale Marocaine-Vie (contrôlée par Sogécap depuis juillet 2001).

Sogécap extériorise à nouveau une rentabilité élevée avec un résultat net de 118,6 M EUR et un ROE de 27,3 % (26,9 % en 2000). Les provisions mathématiques atteignent 32 Md EUR dont 14,2 Md EUR en unités de compte.

Sogessur

Élargissement de la gamme avec le lancement de Sécurité Habitat (offre de télésurveillance commercialisée en mai) ; expérimentation de la Garantie des Accidents de la Vie (GAV) fin 2001 ; ouverture de la souscription automobile aux professionnels et aux immatriculations étrangères.

Sogessur a, cette année encore, enregistré près de 110 000 nouveaux contrats.

Crédit à la consommation : *des positions renforcées*

Franfinance a développé l'ensemble de ses activités de crédits à la consommation au cours de l'année 2001. Les encours gérés, en progression de plus de 14 %, s'élèvent à 5 486 M EUR au 31 décembre 2001. Certifiée ISO 9002 depuis juillet 1999, Franfinance gère un nombre de dossiers supérieur à 1,7 million.

GEFA et ALD : **des acquisitions stratégiques**

En avril 2001, la Société Générale a acquis deux filiales spécialisées de la Deutsche Bank : ALD, leader en Allemagne pour la location et le financement de flottes automobiles multimarques, et GEFA, leader en Allemagne pour le financement des ventes des entreprises. Cette opération a permis au Groupe d'atteindre une taille critique en élargissant sa présence européenne de 5 à 14 pays et en renforçant sa position dans ces activités. Du fait de l'acquisition, les encours de financements se sont accrus de plus de 8 Md EUR et le parc de véhicules gérés et financés a progressé de 200 000 véhicules.



Point de repère

La qualité récompensée en 2001

Sogécap

*Oscars du meilleur service
aux assurés et du meilleur contrat
luxembourgeois en assurance vie
pour Sogelux Investissement (Sogelife).*

*Trophée du Revenu
pour le meilleur contrat Vie Internet
avec « Sicav On Line ».*

Sogessur

*Excellents taux de satisfaction
des clients pour la gestion
des sinistres : 77 % en habitation
et 82 % en automobile.*



Fin 2001, la Société Générale a renforcé ses positions en Italie par le rachat des 50 % de Fidelity détenus par Unicredito Italiano. Elle devient ainsi l'unique actionnaire de cette société qui détient 6 % de part de marché en Italie avec 2,2 Md EUR d'encours de crédit.

Location d'ordinateurs : leader en Europe

Leader européen de location et de gestion d'actifs informatiques, le groupe ECS affiche cette année encore une activité en progression de près de 9 % avec un chiffre d'affaires de 1 862 M EUR.

La diversité de son offre commerciale, enrichie de nouveaux services en 2001 (supervision de réseaux, service de secours et de sécurité, module internet « OptimMOVE »), et la présence d'un réseau de vente proche de ses clients (45 agences dans 9 pays européens) constituent des atouts majeurs.

Le groupe ECS extériorise, en 2001, un résultat net de 22,8 M EUR (+ 28 %).

Financement des ventes des entreprises : un acteur européen de premier rang

Le rapprochement entre Franfinance et GEFA positionne le Groupe au 3^e rang européen avec une présence dans 14 pays.

La complémentarité géographique de ces deux filiales se double d'une forte complémentarité sectorielle : GEFA est bien positionnée dans le domaine des transports et des biens d'équipement, et Franfinance dans celui des hautes technologies (leader européen du financement des ventes high-tech).

Les financements nouveaux, en augmentation de 10,3 %, s'élèvent en 2001 à plus de 5,8 Md EUR ; les encours clients progressent et atteignent 10,4 Md EUR.

L'année 2001 a également été marquée par le renforcement des synergies avec les réseaux de la Banque de détail notamment au travers de la création de la société Starlease (partenariat Franfinance/Crédit du Nord) ; les opérations de crédit-bail mobilier du réseau Crédit du Nord seront désormais logées dans cette société et gérées par Franfinance.



Point de repère

Location longue durée et financement de véhicules : développement et succès commerciaux

Avec l'acquisition d'ALD auprès de la Deutsche Bank en début d'année, la Société Générale se positionne au 4^e rang européen des loueurs multimarques. Outre le développement des activités internationales (création d'une filiale au Maroc), l'année 2001, s'est caractérisée par des succès commerciaux : contrats avec la Sernam, Jet Services, groupe Auchan, et accords de partenariat avec Ada et Toyota.

Les bonnes performances commerciales enregistrées en 2001 (85 000 véhicules souscrits) ont permis d'atteindre un parc de véhicules gérés et financés en fin d'année de 291 000.

CGI, spécialisé dans le financement sur le lieu de vente (auto, moto, bateau et équipement), améliore ses performances commerciales, avec un volume de financements nouveaux de 1 042 M EUR (+ 15 %).

Service titres aux institutionnels : la Société Générale, 4^e acteur dans la zone euro

La stratégie du métier Services titres aux institutionnels vise à positionner la Société Générale sur l'ensemble des métiers périphériques à la gestion d'actifs : fonction dépositaire, gestion de passif, valorisation et *reporting*, mesure de performance, tout en poursuivant les activités historiques du métier (*local custody* et compensation multiple, *global custody*).

4^e banque de la zone euro dans le métier du Service titres aux institutionnels, avec une présence dans 11 pays,

la Société Générale a racheté mi-2001 EuroVL, société de valorisation d'OPCVM et de portefeuilles précédemment détenue par SCOR et Arjil. Elle a par ailleurs obtenu d'excellentes notations auprès des agences Moody's (MQ1) et Fitch-AMR (aa et aa-) pour le contrôle dépositaire et la conservation de titres.

Les actifs en conservation sont en croissance de 9,8 % à 807 Md EUR.

Deux nouvelles marques commerciales européennes

Suite aux rapprochements Franfinance/GEFA et Temsys/ALD, la Société Générale a créé deux nouvelles marques commerciales internationales : *SGVS (Société Générale Vendor Services)* et *ALD Automotive*. Ces marques assurent aux sociétés concernées une identité commerciale forte.

Présente dans 14 pays, **SGVS** regroupe sous une même enseigne les activités de financement des ventes des entreprises pour les secteurs du transport, du high-tech et de l'équipement industriel.

ALD Automotive, avec un parc à fin 2001 de 291 000 véhicules et une présence dans 8 pays, propose une offre large permettant de satisfaire à la fois les grandes entreprises européennes, les professionnels et les particuliers.





Gestion d'actifs



Près de **300** Md EUR d'actifs gérés

3^e banque gestionnaire d'actifs de la zone euro

Lancement du premier fonds d'épargne salariale interentreprises

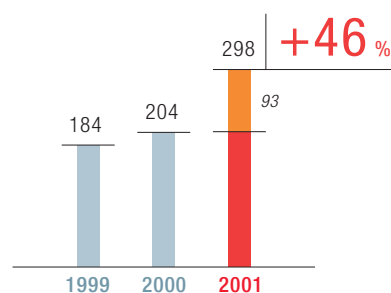
La Gestion d'actifs regroupe les activités d'Asset Management et de Gestion privée.

L'année 2001 a été marquée par l'acquisition de TCW, un des principaux gestionnaires d'actifs indépendants aux États-Unis.

Grâce à cette acquisition ainsi qu'à la croissance organique de SG Asset Management et de la Gestion privée, les actifs gérés atteignent près de 300 Md EUR à fin décembre 2001.

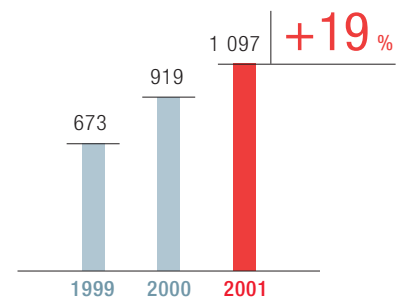
Le résultat de la Gestion d'actifs s'établit en 2001 au même niveau qu'en 2000 dans un contexte boursier difficile.

CHIFFRES CLÉS 2001



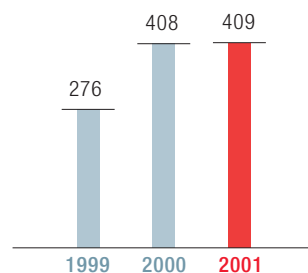
ÉVOLUTION DES ACTIFS GÉRÉS

en milliards d'euros ■ TCW



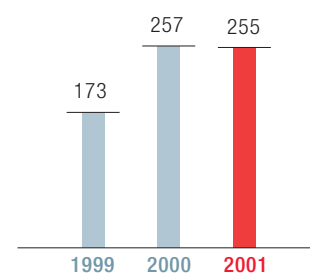
PRODUIT NET BANCAIRE

en millions d'euros



RÉSULTAT D'EXPLOITATION

en millions d'euros



RÉSULTAT NET PART DU GROUPE

en millions d'euros



Asset Management

Avec TCW, SG Asset Management complète la construction de son dispositif international

258 Md EUR d'actifs sous gestion ⁽¹⁾

22 Md EUR de collecte nette ⁽²⁾ en 2001

3^e banque gestionnaire d'actifs de la zone euro

Noté aa+ par Fitch-AMR



(1) Incluant Étoile Gestion, activité de gestion d'actifs du Crédit du Nord.
(2) Incluant TCW, proforma sur une base annuelle.

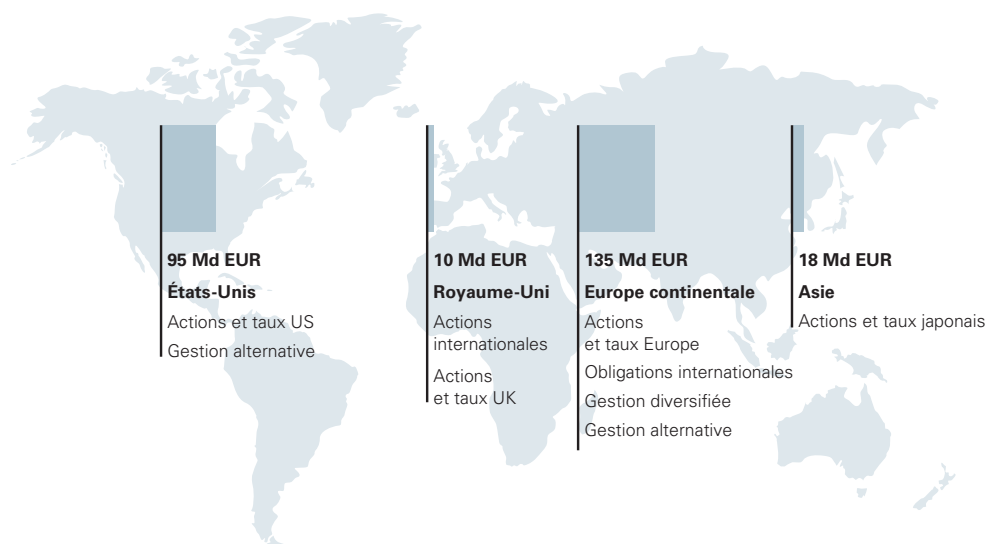
Stratégie

Axer le développement stratégique sur la distribution en tirant parti des meilleures capacités de gestion sur chacun des grands bassins d'investissement

Développer la vente croisée entre les 4 grands pôles de gestion du groupe SG Asset Management pour offrir à nos clients la gamme de produits la plus large, gérée par les meilleurs spécialistes

Accroître nos capacités de distribution partout dans le monde, au travers de partenariats et d'accords structurants

Accentuer notre leadership en gestion alternative



TCW, la plate-forme américaine de SG Asset Management

Avec TCW (Trust Company of the West), SG Asset Management s'est enrichie d'une équipe de professionnels de la gestion talentueux et reconnus pour leur savoir-faire, d'une solide plate-forme de distribution aux États-Unis, et de l'un des plus beaux fonds de commerce du marché.

Fondée en 1971 par Robert A. Day, et basée à Los Angeles, TCW compte aujourd'hui plus de 600 salariés et gère plus de 80 Md USD d'actifs (actions, produits de taux et gestion alternative).

TCW fonde son dynamisme sur la très forte implication d'équipes expertes sur des styles de gestion différents, allant des gestions classiques d'actions US (petites, moyennes et grandes capitalisations, *growth*, *value* et *core*) à la gestion sectorielle, et de la gestion de trésorerie et d'obligations « corporate » jusqu'aux Titres Garantis Hypothécaires (MBS) et obligations à haut rendement.

TCW occupe également une forte position en gestion alternative (9,4 Md USD) tant en Financement à effet de levier, les fonds *mezzanine* qu'en *private equity* international.

Travaillant depuis de nombreuses années pour les plus grands fonds de pension US publics et privés, les entreprises internationales et les grandes associations, TCW s'est engagée avec succès depuis 1997 dans la gestion de produits en direction des clients particuliers. TCW gère ainsi 17,6 Md USD pour cette clientèle. La part de cet encours à destination de la clientèle très fortunée est en fort développement.



Point de repère

Gestion alternative

Force d'innovation et de succès



Croissance et innovation

Forte collecte

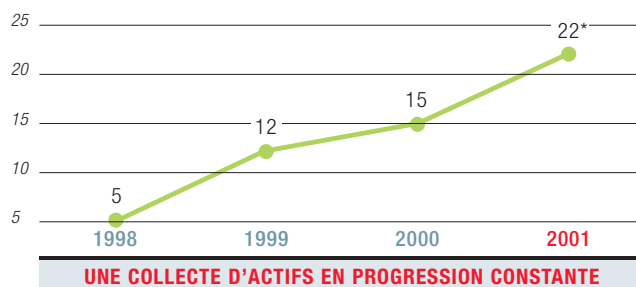
En dépit d'un environnement moins favorable et de l'extrême volatilité des marchés, SG Asset Management a enregistré au cours de l'année 2001 un niveau de collecte nette très élevé, à 9,3 Md EUR (hors TCW).

Cet excellent résultat est lié à la fois à une politique dynamique de lancement de produits correspondant aux attentes de la clientèle, et au fort développement des forces commerciales.

Innovation produits

Avec anticipation, SG Asset Management a activement développé depuis 1998 ses capacités en gestion alternative (offre de produits décorrélés des marchés traditionnels). Limitée à l'origine à la gestion sous contrainte, l'expertise s'est progressivement élargie à la gestion *coussin* (type de gestion garantie), au *private equity* et aux *hedge funds* avec une offre comportant des stratégies variées. Avec 23,8 Md EUR (incluant TCW) en gestion alternative, SG Asset Management fait désormais partie des plus grands acteurs sur ce marché appelé à un très fort développement.

Au cours de l'année 2001, les professionnels ont salué ce dynamisme en discernant, à deux reprises, à la gestion alternative de SG Asset Management le prix de l'innovation : *La Tribune* a ainsi distingué Barep Alizé Euro, investi en dérivés climatiques et d'assurance, et *Le Forum de l'Investissement* SG Asset Management Premier Cru, FCPR qui investit en bouteilles de grands crus.



en milliards d'euros * incluant TCW sur 12 mois



SG Asset Management a aussi démontré sa capacité d'innovation dans le domaine de l'épargne salariale qui va connaître un nouvel élan avec notamment son extension aux PME/PMI par la « loi sur l'épargne salariale ».

Acteur majeur sur ce marché avec 14 % des encours, SG Asset Management a conclu le premier Plan d'épargne interentreprises (PEI) français pour les 30 000 salariés des franchisés du groupe Carrefour, et a lancé « Pei Arcancia », le premier PEI ouvert à toutes les PME/PMI françaises, commercialisé par le réseau Société Générale.

Professionnalisme et rigueur

Depuis sa création en 1997, SG Asset Management a érigé le plus haut standard de qualité en impératif de fonctionnement. La fonction de *Risk management* a été renforcée avec la création d'une Direction des risques,

forte de 25 personnes, dont le rôle est de sécuriser l'intégralité des processus opérationnels et de prise de décisions d'investissement.

Cette exigence constante a porté ses fruits :

- Fitch-AMR a renouvelé en 2001 sa note aa+, la meilleure décernée à une société de gestion pour son dispositif global ;
- l'enquête annuelle réalisée par *Option Finance* en 2001 auprès de responsables financiers des plus grandes entreprises françaises a plébiscité SG Asset Management comme « la plus performante en matière de gestion de fonds ».

Point de repère

Singapour

Le dynamisme commercial

S'appuyant sur la capacité du Groupe dans le montage de produits structurés, SG Asset Management a lancé pour les particuliers à Singapour et à Hong Kong 9 nouveaux produits qui ont collecté cette année 1,1 Md USD. Leur distribution est assurée par des grandes banques actives dans la région, notamment Citibank, HSBC et Standard Chartered.



Gestion d'actifs

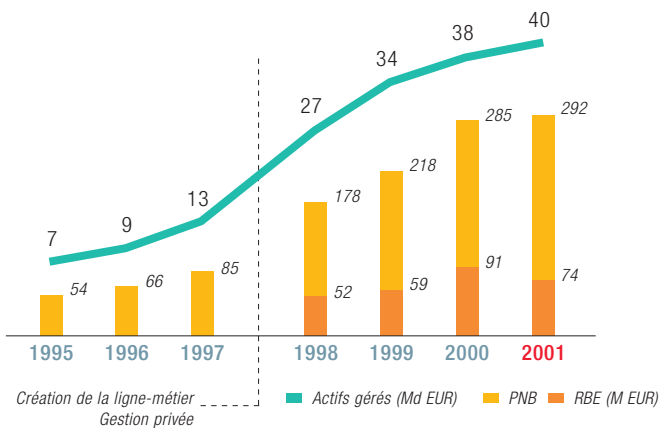


Gestion privée

Un axe majeur de développement pour le groupe Société Générale

Actifs gérés * : **40 Md EUR**

3 zones géographiques prioritaires :
France, Europe, Asie



* À ce montant s'ajoutent 76 Md EUR d'actifs des clients patrimoniaux (actifs gérés > 150 000 EUR) des réseaux français.

Stratégie

Ligne-métier dédiée à la clientèle de fortune (disposant de 1 M EUR d'actifs financiers ou clients à fort potentiel)

Forte personnalisation de la relation et une approche globale des besoins du client par le conseil

Important potentiel de prescription des réseaux du groupe Société Générale en France et à l'étranger

SG Private Banking, une marque fédérant les marques nationales (SG Hambros Bank, SG Rüeegg Bank...)



2001 : croissance des flux nets et résultats satisfaisants

Dans un environnement boursier moins favorable, l'activité de gestion privée du groupe Société Générale a su gagner la confiance de nouveaux clients, se traduisant par une progression de 7 % des flux nets (2,6 Md EUR).

Le PNB a progressé de 2 %, à 292 M EUR, et le résultat net s'est élevé à 55 M EUR.

Cette évolution a confirmé le caractère attractif et innovant d'un modèle privilégiant :

- l'approche globale des besoins du client basée sur le conseil ;
- des solutions de diversification internationale assises sur une offre complète et performante de produits et de services ;
- des équipes dédiées de spécialistes en ingénierie patrimoniale.

La ligne-métier a amélioré sa productivité, complété son implantation géographique et renforcé ses moyens techniques et commerciaux. Elle diffuse activement auprès des clients et prospects des nouveaux produits particulièrement adaptés à l'environnement actuel (gestion alternative, produits structurés).

SG Private Banking s'est fixé des objectifs de croissance et de rentabilité ambitieux dont la réalisation résultera :

- de l'efficacité de son modèle de développement ;
- des investissements récents et de la poursuite de la mutualisation des moyens ;
- du développement des réseaux *on shore* et de l'optimisation du dispositif commercial.

Points de repère

Acquisition en Belgique de la Banque De Maertelaere

Bien implantée en Flandre, la Banque De Maertelaere est spécialisée dans la gestion d'actifs pour des clientèles « bonne gamme » et « haut de gamme » dont les actifs s'élèvent au total à 2,4 Md EUR.

Déontologie

La Société Générale figure parmi les cosignataires des principes de Wolfsberg de lutte contre le blanchiment dans le domaine du private banking.



Banque de financement et d'investissement



4^e banque de financement et d'investissement de la zone euro

Leader sur les dérivés actions : **Equity Derivatives House 2001** (IFR, Risk Magazine et Asia Magazine)

Financement de projets : **3** nominations prestigieuses (Euromoney, The Banker, IFR)

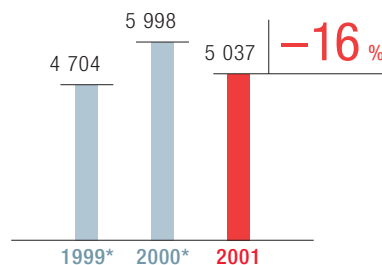
Crédit export : **2^e** arranger mondial (Trade Finance)

SG, la branche de Banque de financement et d'investissement du groupe Société Générale, est au service des entreprises et des investisseurs dans près de 50 pays. Elle offre à ses clients une réponse intégrée et innovante, adaptée à leurs besoins financiers et leurs enjeux stratégiques. Son objectif est double :

- être l'une des premières banques de financement et d'investissement européennes pour :
 - les clients avec lesquels le Groupe entretient de longue date une relation étroite,
 - les clients de nos secteurs stratégiques ;
- apporter à ses clients-cibles, grâce à une compréhension des enjeux de leur marché, des solutions alliant conseil, expertise technique et capacité de financement.

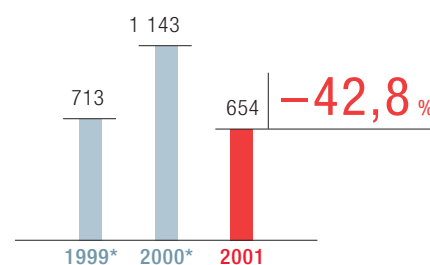
CHIFFRES CLÉS 2001

* Chiffres retraités des modifications internes de périmètre effectuées en 2001.



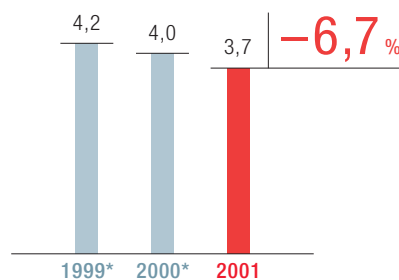
PRODUIT NET BANCAIRE

en millions d'euros



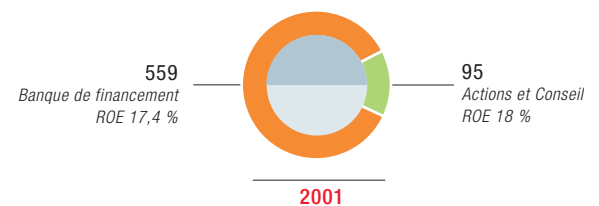
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE

en millions d'euros



FONDS PROPRES

en milliards d'euros



CONTRIBUTION AU RÉSULTAT ET ROE

ROE ensemble : 17,5 % en millions d'euros

Banque de financement et d'investissement

Stratégie

Approche ciblée de nos clients

Poursuite du développement sélectif de nos métiers

Création de valeur par l'innovation

Point de repère

Une approche sectorielle **ciblée**

SECTEUR INDUSTRIEL	COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE
Matières premières Énergie	Mondiale
Télécoms Médias	Mondiale avec priorité sur l'Europe
Technologie	Mondiale
Santé	Priorité sur les États-Unis et l'Europe
Services collectifs	Priorité sur les États-Unis et l'Europe

Un dispositif équilibré et performant

Continuité des options stratégiques

Approche ciblée

2001 a vu l'aboutissement des **efforts de focalisation** sur les 3 000 clients-cibles :

- systématisation des efforts des différents intervenants de la branche pour développer la *cross-selling* ;
- approche sélective des institutions financières : 350 investisseurs et 50 institutions émettrices.

L'**approche sectorielle** a été systématisée, de manière à faciliter le contact avec les clients par les différents intervenants de la branche (responsables de la relation client, banquiers d'investissement sectoriels, spécialistes produit) :

- pour chacune des zones géographiques, articulation systématique de nos équipes

commerciales autour d'une sélection de secteurs industriels, cohérente avec l'organisation de l'analyse financière ;

- concentration de nos efforts sur **5 secteurs industriels prioritaires** (matières premières/énergie, télécoms/médias, technologie, santé, services collectifs) ⁽¹⁾, représentant environ 30 % du poids total de l'économie mondiale ⁽²⁾. L'objectif est d'apporter aux clients de ces secteurs des solutions fondées sur une compréhension fine des enjeux et de la dynamique de leur marché.

Développement sélectif

Le marché européen apparaît particulièrement prometteur pour les prochaines années, en raison du processus de déréglementation et de consolidation en cours.

(1) Nos activités sur le secteur transport, qui était à l'origine à vocation multiproduit, ont été recentrées en 2001 sur les fusions-acquisitions et le financement de projets. De même, nos activités sur les institutions financières ont également fait l'objet d'un recentrage.

(2) Estimation tenant compte de la couverture géographique prioritaire et des segments-cibles au sein de chaque secteur industriel.



Point de repère

Banquiers conseil

Les principales opérations commerciales que le Groupe monte avec ses grands clients sont revues une fois par semaine au cours d'un comité réunissant le Président, le Directeur général et les banquiers conseil.

Chaque banquier conseil a pour mission de nouer une relation globale au plus haut niveau avec un petit nombre de clients stratégiques, et de développer une action commerciale coordonnée des différents intervenants du Groupe auprès de ces clients.

France

<i>T. Aulagnon</i>	<i>A. Deloz</i>
<i>P.-J. Brenugat</i>	<i>B. de Font-Réaulx</i>
<i>P. de Cailleux</i>	<i>J.-C. Nohen</i>
<i>J.-L. Clavel</i>	<i>R. Sabot</i>

Europe hors France

<i>F.-X. d'Aligny (Allemagne)</i>	<i>C. Garsin (Hollande)</i>
<i>L. Constanzo (Italie)</i>	<i>J. H. Perez (Espagne)</i>
<i>J. Couret (Espagne)</i>	<i>G. Rosa (Italie)</i>

Amérique

<i>R. Campbell</i>	<i>J. Lochtenberg</i>
<i>W. Connolly</i>	<i>G. Lynch</i>
<i>P. Dalle-Molle</i>	<i>J. Moreno</i>
<i>S. Fercho</i>	<i>J. Nangle</i>

Asie

<i>B. Chapman (Australie)</i>	<i>K. Tan (Singapour)</i>
<i>S. Koh (Corée)</i>	<i>Y. Wang (Chine)</i>
<i>J. Im (Hong Kong)</i>	<i>C. Wong (Chine)</i>
<i>S. Nurishi (Japon)</i>	

Dans ce contexte, SG, forte de son positionnement en France, poursuit un développement sélectif avec un accent mis sur l'Europe :

- poursuite en Europe des efforts en primaire obligataire (notamment émissions obligataires des entreprises) et sur les produits de crédit structurés,
- renforcement sélectif de notre activité actions paneuropéenne et de nos capacités d'*origination* en fusions-acquisitions,
- investissements technologiques sur notre plate-forme mondiale de dérivés actions pour en renforcer la position de leader.

La réorganisation de nos principaux métiers en 2001 accompagne ce développement :

- dans un contexte de convergence des marchés de taux et de dette bancaire, regroupement de ces activités afin de développer une chaîne de production intégrée allant de l'émetteur à l'investisseur. Près de 100 M EUR de synergies de revenus résultant de la création

de la division *Debt Finance* ont déjà été générés en 2001. L'objectif est de poursuivre l'intégration de ces métiers et d'atteindre 200 M EUR de synergies annuelles en 2003 ;

- intégration des métiers de cash actions et conseil en fusions-acquisitions en Europe au sein d'une plate-forme de banque d'investissement (*Global Investment Banking Division*), dans une optique d'approche coordonnée par secteur industriel. Cette intégration étend à l'Europe le modèle déjà en place aux États-Unis (SG Cowen) ;
- renforcement des synergies entre le cash actions et les dérivés actions en matière de *trading* ;
- enfin, regroupement au sein du groupe télécoms/médias de nos compétences en financement et *origination* de banque d'investissement dans ce secteur industriel et ce, à l'instar de la politique menée dans celui des matières premières et de l'énergie.



Points de repère

Trackers

2001 – SG pionnier dans le lancement des premiers trackers* en Europe : CAC 40 Master Unit ; DJ EURO STOXX 50 Master Unit ; Dow Jones Industrial Average Master Unit ; MSCI US Tech Master Unit (premier tracker répliquant la performance d'un indice sectoriel MSCI du secteur technologie de l'information). Depuis le lancement du 1^{er} fonds en janvier 2001, le montant des encours gérés a dépassé 1 Md EUR pour atteindre une part de marché de près de 20 % en Europe.

Clickoptions

En mai 2001, les équipes de dérivés actions ont lancé Clickoptions qui propose aux particuliers d'investir via Internet dans une nouvelle génération de produits financiers. Les clients peuvent transformer leurs hypothèses d'évolution sur la Bourse en gains quasi immédiats. La gamme, qui s'adresse pour l'instant au marché français, comprend 2 500 produits portant sur une quarantaine de sous-jacents (actions et indices mondiaux).

Ce développement sélectif s'accompagne d'une **gestion active de nos coûts**. En 2001, le redéploiement de nos ressources s'est notamment traduit par :

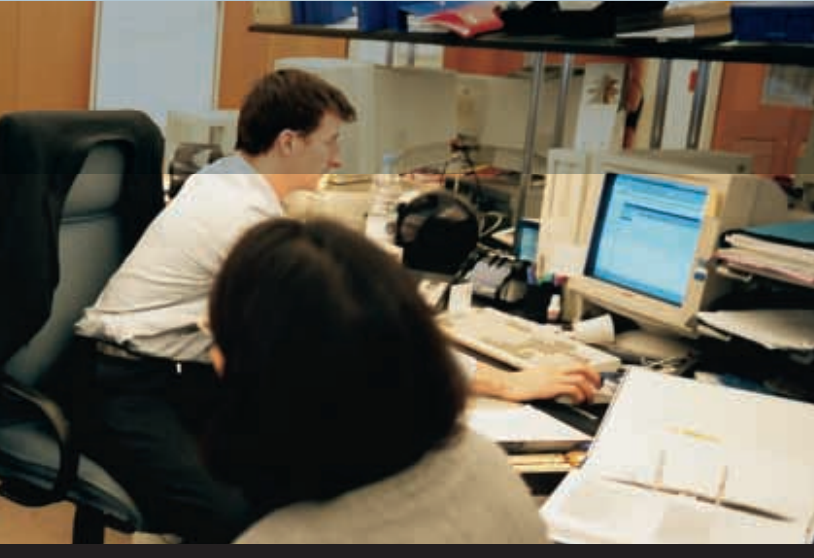
- la fermeture d'activités non stratégiques, telles que la distribution aux investisseurs institutionnels d'actions japonaises ou d'Europe émergente, et le conseil en fusions-acquisitions en Australie, l'adaptation du dispositif de banque d'investissement à Londres et aux États-Unis ; ces dispositions ont conduit à une réduction de 12 % des effectifs de *front office* dans nos activités de banque d'investissement ;
- une adaptation parallèle des fonctions de support liées à ces activités ;
- l'achèvement avec succès du plan de centralisation de la gestion des opérations de l'Europe de l'ouest sur la plate-forme parisienne qui permettra de dégager des économies récurrentes de 63 M EUR dès 2002.

Innovation

Le développement de SG s'appuie sur un effort continu d'innovation :

- nouveaux produits : lancement des premiers *trackers** en Europe ;
- nouveaux concepts : mise en place d'une nouvelle activité dédiée à la titrisation (standard ou synthétique) de risques de crédit, pour accompagner les banques dans la gestion de leur bilan, et proposer aux investisseurs des produits d'investissement novateurs ;
- nouveaux canaux de distribution : lancement de Centradia, première place de marché sur internet multiproduit, multibanque dédiée aux produits et services de trésorerie et change.

* Tracker : fonds indiciaire négociable en bourse, qui réplique la performance d'un indice boursier ou un panier d'actions.



De bons résultats dans un contexte difficile, grâce à la diversité de nos métiers

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

Banque de financement : forte hausse de l'activité

Avec un PNB en hausse de 46 %, l'année 2001 a été porteuse pour les activités de **dette et financements** regroupées en février au sein de la nouvelle division *Debt Finance*. L'ensemble des métiers a progressé.

L'activité **change et trésorerie** a particulièrement profité de l'évolution à la baisse des taux d'intérêt.

Cet environnement favorable, associé à notre approche commerciale renforcée, a également permis à SG de se développer sur les **marchés de capitaux de dette et produits dérivés**, auprès des émetteurs comme des investisseurs. Les capacités d'innovation des équipes ont permis l'obtention de mandats novateurs, comme le lancement de la première émission d'obligations indexées

sur l'inflation de la zone euro pour l'Agence France Trésor d'un montant final de 6,5 Md EUR, qui a reçu le titre de *Sovereign Bond 2001* par le magazine *IFR*. Parmi les autres émissions obligataires dirigées par SG cette année, on compte de nombreux succès dont les opérations *Aventis (Europe investment-grade corporate bond 2001 – IFR)*, France Télécom, Alcatel et Toys "R" us ou encore les opérations du Royaume de Belgique et de la République du Portugal.

SG poursuit ainsi son développement sur le marché européen des obligations libellées en euros, passant de la 18^e à la 13^e position en 2001 (source *IFR*). SG consolide également sa place parmi les dix premiers *arrangers* mandatés de crédits syndiqués en Europe (source *IFR*). Nos efforts en matière de développement de nouveaux produits de dette structurée ont par ailleurs porté leurs fruits avec, par exemple, l'émission de dette hybride dirigée pour l'assureur britannique CGNU pour un montant de 700 M GBP et 800 M EUR (*Financial bond – subordinated debt 2001 – IFR*), et les opérations de titrisation d'un montant total d'1 Md AUD réalisées pour l'entreprise australienne Resimac.

Point de repère

Centradia Une offre unique sur internet

SG a lancé en novembre la plate-forme Centradia en partenariat avec Royal Bank of Scotland, Santander Central Hispano et SanPaolo IMI.

www.centradia.com s'adresse à une clientèle européenne diversifiée d'entreprises et d'institutionnels. Elle est la première place de marché sur internet dédiée aux produits et services de trésorerie et de marchés de capitaux, qui conjugue une offre multiproduit, multiservice, multibanque et multilingue.



Points de repère

Résultats des activités Banque de financement

en millions d'euros	1999	2000	2001
PNB	2 439	2 469	3 083
RBE	756	599	1 199
Résultat net	303	326	559
ROE	7,4 %	9,3 %	17,4 %

Italenergia

Arrangement du financement d'acquisition du groupe italien Montedison et de sa filiale Edison, par le consortium Italenergia, (filiale de Fiat et EDF) pour un montant de 6,5 Md EUR : réactivité, travail d'équipe, capacité de structuration et de distribution ont été décisifs pour l'obtention et la réalisation de ce mandat majeur.

En ce qui concerne les **financements spécialisés**, les bons résultats des dernières années ont été confirmés en 2001 et nos positions de premier plan consolidées. Au 2^e rang mondial en 2001, la ligne-métier **financements**

export se positionne ainsi pour la 7^e année consécutive parmi les 3 premiers établissements mondiaux selon le classement de notoriété du magazine *Trade Finance*.

En **financements de projets**, SG se distingue parmi les leaders mondiaux avec plusieurs nominations prestigieuses : *World's Best Project Finance House of the Year (Euromoney)*, *Best Project Finance Bank 2001 (The Banker)* et *Americas Project Finance Loan House 2001 (IFR)*.

L'expertise de SG en matière de **financements d'actifs** et de leasing a également permis à ces activités de se développer, notamment dans les secteurs de l'industrie, des transports et de l'immobilier. Plusieurs opérations majeures de **financements d'acquisition**, comme le rachat par Italenergia de Montedison et Edison (voir Points de repère), illustrent nos performances.

En dépit d'un environnement difficile, l'activité est restée soutenue dans notre nouveau **secteur Médias**

et Télécoms, avec la signature de belles opérations : SG a ainsi été *arranger* du financement de l'opérateur de téléphonie mobile Amena, en Espagne, pour 2,4 Md EUR.

La combinaison de nos expertises dans le **secteur matières premières/énergie** a permis de proposer à nos clients des solutions innovantes (sécurisation de dette permettant l'accès au marché de capitaux, déconsolidation de stocks). Cette combinaison a également permis de lancer des projets porteurs d'avenir comme les places de marché électroniques Intercontinental Exchange (nommée *Derivatives Exchange of the Year 2001* par *Risk Magazine*) et Powernext, et la création de la société de *trading* d'énergie Gaselys en partenariat avec Gaz de France. SG confirme son excellent positionnement sur ce secteur et figure notamment au 2^e rang depuis 3 ans dans le classement de notoriété du magazine *Trade Finance* en financements structurés sur matières premières.

L'année 2001 a été excellente pour l'activité de **courtage sur marchés à terme organisés** grâce à notre filiale Fimat qui a encore amélioré



son positionnement en s'affirmant comme l'un des premiers compensateurs mondiaux : la part de marché globale de Fimat atteint 5 % sur 2001 (7,0 % en *clearing*) contre 4,2 % en 2000 (6,1 % en *clearing*). Au total, ces excellentes performances en termes de revenus ont permis de dégager un ROE de 57 % dans un contexte marqué par une remontée des risques.

Actions et Conseil : des résultats encourageants dans un environnement difficile

En 2001, les activités **cash actions et conseil en fusions-acquisitions** ont été regroupées au sein de la nouvelle division Global Investment Banking afin d'apporter à nos clients institutionnels et entreprises une offre intégrée. Sur ces métiers, nos priorités sont de :

- consolider notre positionnement prédominant en France ;
- renforcer notre offre multiproduit paneuropéenne, pour accompagner le développement international de nos clients français, et développer notre pénétration du marché européen dans un contexte d'unification des marchés nationaux ;

- hors d'Europe, concentrer notre expertise sur un nombre limité de secteurs prioritaires (technologie, santé, télécommunications et médias, services collectifs, énergie et matières premières) où nous apportons de la valeur ajoutée à nos clients.

L'exercice 2001 a été marqué par de fortes perturbations sur les marchés actions – faibles volumes, cours déprimés – et l'atonie du marché des fusions-acquisitions. SG a néanmoins consolidé son positionnement :

- en Europe, dans un marché en retrait de près de 50 % sur les **opérations primaires actions**, SG a amélioré ses positions grâce notamment au marché français, où elle s'est classée numéro 1 : introduction en bourse d'Orange par France Télécom pour 9,4 Md EUR, cession par Vivendi Universal d'un bloc d'actions Vivendi Environnement pour 1,2 Md EUR (la plus importante cession de l'année en Europe). Sur le **marché secondaire actions**, SG est redevenue le 1^{er} courtier sur le marché français et demeure le premier intervenant étranger sur la Bourse de Milan.

Points de repère

Résultats activités Actions et Conseil

en millions d'euros	1999	2000	2001
PNB	2 265	3 529	1 954
RBE	635	1 275	117
Résultat net	410	817	95
ROE	106,9 %	159,6 %	18 %

Classement SG dans les métiers de Banque d'investissement

Source : Thomson Financial

RÉGION 2000 2001

Émissions d'actions (classement <i>bookrunner</i> en montant d'émissions dirigées)	France	2	1
	Europe	13	8
	Toutes émissions internationales	16	9
Fusions-acquisitions (opérations finalisées)	France ⁽¹⁾	9	9
	Europe ⁽²⁾	19	16

⁽¹⁾ Cible française : tous acquéreurs.

⁽²⁾ Cible ou acquéreur européen.

En **fusions-acquisitions**, SG est intervenue dans des opérations de premier plan telles que le mandat de conseil d'Arbed dans la fusion avec Usinor et Aceralia, et le mandat de conseil de Debswana dans la restructuration de 17,6 Md USD de DeBeers.

Aux États-Unis, les opérations de banque d'investissement ont été peu nombreuses, en particulier sur les secteurs de valeurs de croissance sur lesquels SG Cowen est spécialisé (technologie, santé). Des opérations significatives ont néanmoins été réalisées telles que le mandat de conseil de Cabletron Systems dans son acquisition de Enterasys Networks pour 2,6 Md USD. Le dernier trimestre a été marqué par une reprise encourageante de l'activité avec le mandat de conseil de Cephalon dans l'acquisition du groupe pharmaceutique Lafon pour 450 M USD ainsi que la direction de 3 opérations sur le marché primaire, dont l'augmentation de capital de 125 M USD pour la société de biotechnologie Transkaryotic Therapies.

En Asie, l'activité a été limitée en 2001 en raison d'un marché atone.

Sur le marché des **obligations convertibles**, SG consolide sa position parmi les 10 premiers chefs de file mondiaux (source *IFR*) : SG a notamment été *joint bookrunner*

d'opérations telles que l'émission par Carlton Communications Plc. d'obligations échangeables en actions de Thomson Multimedia pour 638 M EUR, la plus grosse opération d'échangeables en euros sur le marché britannique en 2001, et l'émission par Vivendi Universal d'obligations échangeables en actions de Vivendi Environnement pour 1,8 Md EUR, désignée *Deal of the Year* par le magazine *Corporate Finance*.

En matière de **dérivés sur actions**, marché sur lequel SG est leader, l'année 2001 se termine sur de bons résultats, notamment en matière de vente de produits structurés.

SG poursuit sa stratégie d'innovation et d'adaptation aux besoins de sa clientèle. En 2001, les nouveaux produits structurés, comme Kilimandjaro et Annapurna, ont pris le relais des premiers produits de la gamme (Everest...). Sur les produits cotés, le lancement des *trackers* a connu un très important succès (voir Points de repère page 48).

Le positionnement prépondérant de SG sur les dérivés actions a de nouveau été reconnu : SG s'est en effet vu décerner le prix *Equity Derivatives House of the Year* par le magazine *IFR* et, pour la 2^e année consécutive, par *Risk Magazine*.