

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

LE 21 MAI 2019 À PARIS LA DÉFENSE S'EST TENUE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES ACTIONNAIRES DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SOUS LA PRÉSIDENTIE DE LORENZO BINI SMAGHI. LE QUORUM S'EST ÉTABLI À 54,51 %. FRÉDÉRIC OUDÉA A ÉTÉ RENOUVELÉ COMME ADMINISTRATEUR À 96,22 %.

Lorenzo Bini Smaghi est revenu sur l'année 2018 : une année à la fois riche en réalisations et contrastée sur le plan des résultats. Société Générale a avancé sur les différents fronts de son plan stratégique avec détermination : les initiatives de croissance, le recentrage des activités, l'ancrage d'une culture de responsabilité, les actions d'optimisation et la transformation en profondeur, en particulier dans le domaine du digital, commencent à porter leurs fruits. Toutefois, depuis mi-2018, les perspectives d'évolution des taux d'intérêt, l'environnement économique et politique ont fortement changé. Dans ces conditions moins favorables pour l'ensemble du secteur bancaire européen, le Groupe a adapté l'exécution de son plan stratégique et ses objectifs financiers.



Diony Lebot, Directrice générale déléguée, a présenté les résultats de l'année 2018 et du premier trimestre 2019, puis Frédéric Oudéa, Directeur général, a exposé la stratégie du Groupe. Lorenzo Bini Smaghi a ensuite effectué un point sur le gouvernement d'entreprise, puis Jean-Bernard Lévy, en sa qualité de Président du Comité des rémunérations, a présenté la politique du Groupe dans ce domaine.

L'ensemble des résolutions proposées ont été approuvées. Le dividende par action versé au titre de l'année 2018 a été fixé à 2,20 euros avec une option de paiement en actions.

POUR RETROUVER LE DÉTAIL DU VOTE DES
RÉSOLUTIONS RENDEZ VOUS SUR :

www.societegenerale.com/assemblee-generale-vote

« Au cours de ces dernières années Société Générale a construit un modèle bancaire solide et résilient. »

Résultats solides et poursuite de la transformation

Le Groupe a activement poursuivi sa transformation en 2018 et a délivré des résultats solides grâce à une bonne dynamique commerciale de ses métiers.

L'année 2018 a été marquée par le règlement des trois derniers principaux litiges avec les autorités américaines, pour un montant global d'environ 2,7 milliards de dollars, montant couvert par les provisions et donc sans impact sur les résultats. Le Groupe a effectué ces dernières années un important effort pour renforcer ses moyens et ses processus de contrôle et diffuser une culture et une conduite partagées dans tous ses métiers.

Société Générale a dégagé sur l'année, un produit net bancaire sous-jacent en hausse de 0,6 %. Le résultat net

part du Groupe sous-jacent est stable par rapport à 2017 à 4,5 milliards d'euros et le résultat net publié est, lui, en nette progression de 37,7 %. Enfin, la rentabilité de nos fonds propres est en croissance par rapport à 2017 et affiche un niveau de 9,7 % en sous-jacent et de 8,8 % en publié.

Dans la Banque de détail en France, les initiatives de croissance portent leurs fruits, toutefois, comme pour la plupart de nos pairs européens, le niveau bas, voire négatif, des taux d'intérêt a continué à peser sur les revenus. La croissance a été très forte dans l'ensemble des métiers et des géographies des activités de Banque de détail et Services Financiers Internationaux. Enfin, les dynamiques ont été plus contrastées dans les activités de Banque de Grande Clientèle et Solutions Investisseurs.



Des évolutions importantes au cours des 10 dernières années

Nos réseaux de Banque de détail en France traversent une formidable période d'adaptation car les attentes des clients changent, notamment avec l'émergence des nouvelles technologies. Ce chantier, considérable par son ampleur, s'est accéléré fin 2015 et concerne toutes les organisations, tous les processus de distribution et tous les collaborateurs.

Nous avons fait de nos activités de Banque de détail et de Services Financiers Internationaux un formidable moteur de croissance rentable du Groupe, affichant un résultat net de 2 milliards d'euros en 2018, contre moins de 500 millions d'euros en 2014. Enfin, les activités de Banque de Grande Clientèle et Solutions Investisseurs ont profondément changé de business model, passant d'une logique très transactionnelle à une logique davantage orientée clients.

Des modèles innovants et porteurs de croissance sur le long terme

Au-delà de ces grands chantiers de transformation, Société Générale n'a jamais oublié de rester un banquier entrepreneur développant année après année des business models porteurs de croissance. Le développement de nos activités d'assurance, de Boursorama ou encore d'ALD Automotive, notre filiale de gestion de flottes automobiles en sont des exemples.

Notre capacité d'innovation s'illustre aussi à travers l'accélération de la diffusion de l'utilisation des technologies numériques et nouvelles méthodes de travail au sein de tous nos métiers et fonctions. Nous avons également développé des liens avec des startups au travers de collaborations, d'investissements, d'acquisitions, de créations en interne dans l'objectif de bâtir de nouvelles activités.

Un modèle créateur de valeur

Au cours de ces dernières années, Société Générale a construit un modèle bancaire solide et résilient qui lui permettra de continuer à se développer dans les prochaines années. Dans le même temps, l'actif net tangible par action, qui représente la valeur intrinsèque du Groupe a augmenté régulièrement pour atteindre 55,8 euros fin 2018. Sur longue période, le rendement sur 10 ans est supérieur à la moyenne des banques de la zone euro. La baisse du cours de l'action Société Générale en ce début d'année a reflété les doutes de la communauté financière. Au-delà d'une faible attractivité du secteur bancaire européen, le marché s'est interrogé sur le niveau de capital et la rentabilité des activités de banque de financement et d'investissement.

Nous sommes en train d'apporter rapidement des réponses à ces deux points. Notre ratio de capital CET1 a fortement progressé entre fin 2018 et mars 2019. Notre objectif est d'atteindre le plus rapidement possible notre cible 2020 de 12 %. Nous travaillons à une allocation de plus en plus sélective de notre capital et nous avons commencé à réduire la proportion allouée aux activités de marché. Enfin nous poursuivons le recentrage du Groupe.

Concernant la rentabilité de la banque d'investissement et de financement et notamment les activités de marché, nous avons annoncé un plan ambitieux d'ajustements stratégiques et opérationnels.

Combiner dans la durée responsabilité et innovation

L'enjeu de ces prochaines années consistera à combiner innovation et responsabilité. La transformation des métiers doit se poursuivre. Le second enjeu tient au développement de nouveaux business models en lien avec les nouvelles tendances sociétales. Enfin, nous souhaitons nous engager dans les transformations positives de nos clients et de nos économies et notamment dans la transition énergétique.

Depuis plus de 10 ans, le Groupe a développé une expertise de classe mondiale dans le financement des énergies renouvelables, se positionnant en 2018 en tant que première banque française et deuxième banque sur notre marché de référence Europe, Moyen Orient, Afrique⁽¹⁾. Dans le processus d'accompagnement de ses clients, Société Générale réduit ses activités liées aux énergies fossiles et a arrêté un certain nombre de financements : les projets dédiés au charbon, le pétrole en Arctique, le pétrole issu de sables bitumineux.

Enfin, le développement durable de l'Afrique est l'un des principaux enjeux de la planète, et de l'Europe en particulier. De ce point de vue, Société Générale a un véritable rôle à jouer, alors même que les banques internationales tendent à s'en retirer. Plus largement, le Groupe entend tirer profit de son positionnement dans des métiers et des zones géographiques à fort potentiel de croissance. Les conditions de marché resteront peu favorables en Europe. Le positionnement de Société Générale sur des géographies plus porteuses représente donc un véritable avantage compétitif.

(1) Classement Dealogic



ÉCHANGES AVEC LES ACTIONNAIRES

RETROUVEZ L'INTÉGRALITÉ DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE EN VIDÉO SUR WWW.SOCIETEGENERALE.COM

Qu'est-ce qui rend le groupe Société Générale confiant dans sa capacité à atteindre les cibles qu'il s'est fixé à l'horizon 2020 ?

Le Groupe s'est fixé deux cibles : une cible de rentabilité et une cible de niveau de capital, la rentabilité alimentant le capital.

Concernant la rentabilité, dans l'activité de Banque de détail en France, le Groupe a révisé à la baisse ses scénarios de taux d'intérêt et continue à travailler à la transformation de ses réseaux. Dans la Banque de financement et d'investissement, le Groupe a examiné la rentabilité de ses activités de manière très granulaire, ce qui lui a permis de déterminer celles que nous devons arrêter ou ajuster. Nous avons une vision assez précise des pertes de revenus et des économies associées à notre plan de refocalisation.

« Le Groupe s'est fixé deux cibles : une cible de rentabilité et une cible de niveau de capital, la rentabilité alimentant le capital. »

Concernant le capital, nous avons défini une trajectoire à fin 2020, intégrant les éléments suivants : la génération de capital venant du résultat, la politique de dividende, le strict contrôle de l'allocation de capital à chacun des métiers, l'impact de la réduction des activités de marché, l'effet des cessions, la prise en compte de la revue des modèles réglementaires internes, l'option de paiement du dividende en actions et le plan mondial d'actionariat salarié. Nous nous sommes par ailleurs donné une marge de manœuvre.

À combien s'est élevé le coût de règlement des litiges au cours des dernières années ?

Au total, le coût de l'ensemble des litiges du Groupe est estimé à quatre milliards d'euros sur les cinq dernières années.

En 2018, Société Générale a signé des accords avec les autorités américaines et françaises. Nous avons mis derrière nous les grands litiges et la Banque est désormais pleinement engagée à respecter toutes les obligations relatives aux programmes de remédiation prévus par ces accords.

Le Groupe peut-il survivre en restant seul ? L'heure n'est-elle pas venue de se marier avec une banque française ou européenne ?

La consolidation bancaire en Europe devrait être la conséquence logique d'une union bancaire européenne achevée, ce qui n'est pas le cas. Un certain nombre

d'incertitudes perdurent. Au fond, nous sommes encore dans un marché bancaire européen fondamentalement fragmenté. Alors que l'idée était de construire un marché bancaire totalement intégré, dépassant les frontières, nous avons encore des règles nationales qui empêchent de faire circuler le capital et les liquidités, nous avons encore des incertitudes sur les types de mécanismes de résolution.

Cela peut paraître simple sur le papier, mais une fusion – on le sait, l'histoire des entreprises montre qu'il n'y a rien de plus compliqué qu'une fusion – n'est pas nécessairement la réponse. Nous avons une priorité qui est bien plus créatrice de valeur dans un premier temps à savoir achever notre trajectoire dans les prochains trimestres.

Pourquoi les marques qui composent le groupe Société Générale appliquent-elles des politiques tarifaires différentes ?

En France, le Groupe a trois marques Boursorama, Crédit du Nord et Société Générale. Chacune a sa personnalité et s'adresse à des clients différents, dont les attentes sont différentes, que ce soit en termes de qualité de service ou de prix. Par exemple, les clients de Boursorama cherchent une banque en ligne qui soit la moins chère du marché, ce qu'est Boursorama en France depuis maintenant 11 ans. Concernant les clients individuels de Société Générale, ce sont des clients qui recherchent à la fois une expérience digitale, mais aussi la possibilité d'interagir avec un conseiller, avec des experts. Société Générale dispose en effet de franchises fortes dans le domaine de l'entreprise, de la Banque privée ou encore de la clientèle patrimoniale et porte également une attention très importante aux jeunes. Dans le cas du Crédit du Nord il s'agit de banques régionales très implantées en régions.

Ne pensez-vous pas que la diminution du nombre de salariés dans les agences nuit à la qualité de service offerte aux clients ?

Société Générale offre une multiplicité de canaux de communication à ses clients. L'agence en fait plus que jamais partie, mais les plates-formes téléphoniques sont également très appréciées des clients, qui peuvent y souscrire des produits,



prendre rendez-vous avec un conseiller ou obtenir des réponses à leurs interrogations. Cette panoplie fonctionne bien. Pour apporter des conseils à valeur ajoutée aux clients qui se déplacent en agences, le Groupe continue d'investir dans la formation des collaborateurs. Les directrices et directeurs d'agence constituent la véritable colonne vertébrale de Société Générale.

« Société Générale offre une multiplicité de canaux de communication à ses clients. »

Comment alignez-vous vos activités avec les objectifs de réduction du réchauffement climatique ?

Le Groupe a développé depuis plus de 10 ans une expertise dans le financement des énergies renouvelables. Le Groupe s'est engagé à contribuer à lever 100 milliards d'euros de financement destinés à la transition énergétique d'ici 2020. Nous avons déjà atteint 78 milliards d'euros. Le Groupe a par ailleurs pris des engagements volontaristes et responsables importants dès 2016 sur le charbon. Nous avons été parmi les premiers à prendre un certain nombre d'engagements d'exclusion : à travers l'arrêt du financement des projets liés au charbon et la réduction de la part du charbon dans le mix énergétique de la production d'électricité financée par le Groupe. Le Groupe va poursuivre ses travaux d'alignement de sa méthodologie avec l'accord de Paris à d'autres secteurs d'activité et entend prendre de nouveaux engagements au-delà de 2020. Nous avons ainsi signé l'engagement de Katowice avec quatre autres banques.

Comment voyez-vous l'évolution des taux d'intérêt ?

Après une forme d'euphorie fin 2017 sur les anticipations de croissance et de remontées des taux, mi-2018 a marqué une rupture, avec des perspectives de ralentissement de croissance et des taux bas pour une période beaucoup plus longue que prévue. Nous n'anticipons pas de hausse des taux parce que nous vivons dans un monde où il y a peu d'inflation ce qui demeure l'objectif prioritaire de la Banque Centrale.

