

**Compte-rendu de la Rencontre avec les actionnaires de Société Générale
Salon Actionaria – vendredi 18 novembre 2016**

Société Générale : un groupe serein dans un contexte compliqué

Profitant du salon Actionaria qui a rassemblé 25 600 investisseurs individuels les 18 et 19 novembre dernier au Palais des Congrès de Paris, le groupe Société Générale a organisé une réunion ouverte à tous pour présenter ses résultats et sa stratégie, et répondre aux nombreuses questions de l'assistance. Petit résumé pour ceux qui ont raté ce rendez-vous.

Très heureux de se retrouver à cette séance traditionnelle d'échanges sur le salon Actionaria, Philippe Heim, Directeur financier du groupe, a rappelé que les activités de Société Générale se répartissent entre la Banque de détail en France (sous les marques Société Générale, Crédit du Nord et Boursorama), la Banque de détail à l'International et les Services Financiers aux Entreprises (leasing, gestion de flottes automobile, assurances...) et enfin la Banque de Financement et d'Investissement. Très équilibré, ce modèle assure une répartition équivalente des revenus et du capital, avec environ un tiers pour chaque division. Pour Philippe Heim, « *la vertu du modèle Société Générale est de pouvoir absorber les chocs macro-économiques, comme en ce moment la faiblesse des taux en zone euro : seule la partie Banque de détail en France est impactée par les taux négatifs, mais nos revenus sur nos métiers continuent de progresser (+2,6% au 3^{ème} trimestre)* ».

La nécessaire transformation numérique de la Banque de détail

Les années 2015 et 2016 ont été excellentes tant en termes de collecte de dépôts que d'origination de crédits (plus de 5Mds de prêts immobiliers aux particuliers et 2,3Mds pour les entreprises sur le 3^{ème} trimestre 2016). « *En France, nos encours de crédit progressent de 2,7% plus vite que le PIB, ce qui montre la capacité de conquête de nos réseaux* ». Mais les pratiques évoluent : sur les 9 premiers mois de 2016, la banque a enregistré une baisse des opérations effectuées aux guichets de l'ordre de 8%, au profit des opérations réalisées sur Smartphones et sur Internet (+11%). Le nombre de virements sur Smartphones a même progressé de 27% dans cet intervalle. De fait, Boursorama se porte bien et atteint 915 000 clients à la fin du troisième trimestre 2016, avec un objectif de 2 millions à horizon 2020. « *Nous avons été la 1^{ère} banque à annoncer une réduction du nombre de nos agences en France (actuellement 3000 sur le territoire, -20% d'ici 2020) et de nos centres de traitements en Province (qui passeront de 20 à 15). C'est une adaptation en profondeur aux changements de comportements de consommation de nos clients, un mouvement que nous avons souhaité organiser de manière pro-active et volontaire, sans attendre d'y être contraint* ».

Des relais de croissance à l'international

Les services financiers aux entreprises représentent un réservoir de rentabilité pour Société Générale. L'assurance, le leasing (dont les encours progressent de 6%) et la gestion des flottes automobiles (1,3Million de véhicules gérés par ALD Automotive, avec une rentabilité supérieure à 30%) constituent de bons relais de croissance. En parallèle, l'activité banque de détail à l'international est stratégique pour le groupe car elle lui permet de capter un cycle économique porteur (+4% en Roumanie, +3% en Pologne, +11% en République Tchèque). « *Notre exposition historique en Afrique (Maroc, Côte d'Ivoire...), représente*

un gisement pour accélérer notre développement, avec des encours de crédit qui progressent de 15 à 20% au Ghana ou au Cameroun ».

Financement : une expertise reconnue sur les marchés

Le succès de la banque de grande clientèle s'appuie sur des métiers où son leadership est reconnu au niveau international : le groupe est n°1 mondial dans les métiers actions et dérivés sur actions, dans le financement des projets et des exportations et dans les financements obligataires (avec des marques et des franchises très fortes). *« Nous avons fait le choix de renforcer en termes d'allocations de capital la contribution des métiers de financement, car nous y avons un savoir-faire reconnu ».* Sur le marché actions, Société Générale est une des rares plateformes européennes qui soit profitable, avec une gestion rigoureuse à la fois de ses risques et de ses coûts : le groupe est ainsi en progression de 16% sur ce compartiment, là où le marché est en contraction de 15% (Europe, USA). *« Nous avons surperformé et nous gagnons des parts de marché »* s'est réjoui Philippe Heim.

Un 3^{ème} trimestre prometteur

Le trimestre qui s'achève a été marqué par une bonne performance commerciale et financière du groupe, dans un environnement complexe de croissance économique ralentie et de taux d'intérêt adverse. Les coûts, en légère hausse de 1%, sont maîtrisés malgré le nécessaire financement de la transformation digitale et l'application des évolutions réglementaires. La rentabilité nette sur fonds propres s'établit à 9,7%. Au global, le résultat net du groupe sur ce trimestre est de 1,4Mds, soit un bénéfice net par action de 4,19€ (contre 3,23€ l'an dernier à la même période), ce qui est de bon augure pour les dividendes à venir. *« L'actif net par action connaît une progression de plus de 4% depuis plusieurs années, et se situe autour de 57€ ».* Avant de laisser la place aux questions du public, Philippe Heim a encouragé l'assistance à télécharger l'application actionnaires de Société Générale pour avoir accès au cours de bourse, à l'actualité du groupe, à l'ensemble des résultats financiers et aux événements organisés en Province et sur Paris.

De nombreuses questions dans le public

C'est dans un échange interactif avec l'auditoire, composé en grande majorité de clients et/ou d'actionnaires du groupe, que la réunion s'est prolongée.

➤ Comment vous êtes-vous préparés au contexte de taux d'intérêts bas ?

Si la situation actuelle est bénéfique pour les particuliers et les entreprises qui voient leurs financements facilités, cela est en effet plus compliqué du côté des banques avec des rendements très limités. Heureusement, grâce à son modèle diversifié, la Société Générale est la banque française la moins exposée à la zone euro, avec les 2/3 de son activité qui se situent en dehors de cette zone. Résultat : nous avons pu absorber et compenser le choc, et les revenus de nos métiers continuent d'augmenter. A terme, la Banque Centrale Européenne ne pourra pas durablement appliquer cette politique de taux bas, car elle pèse non seulement sur les banques, mais aussi sur les assureurs et les gestionnaires d'actifs.

➤ Quels sont vos relais de développement ?

La croissance est dans l'ADN de Société Générale. Nous cherchons à la capturer à l'international, notamment en Europe de l'Est et en Afrique. Nos encours sur la banque de détail à l'international progressent de 7% ! Nous trouvons également des relais intéressants sur les grands marchés de capitaux. Et même en France, nous restons optimistes : nos encours sur crédits augmentent, le marché de la Banque en ligne est très dynamique et nous sommes bien positionnés avec Boursorama. Et dans nos métiers traditionnels de banque privée ou d'assurance, nous progressons en termes de conquête de nouveaux clients, de primes et de collecte d'actifs sous gestion.

➤ **Comment analysez-vous le parcours boursier du titre Société Générale ?**

L'année 2015 a été une très belle année. 2016 a été affectée par une série d'événements, notamment beaucoup d'incertitudes géopolitiques, sur le contexte macro-économique et sur l'évolution de la politique de la Fed. Le Brexit a constitué le point culminant de cette série, car il n'avait absolument pas été anticipé par les marchés, avec des réactions très fortes. Depuis ce fameux 24 juin, nous avons réussi à compenser l'impact très négatif et au final à date, nous sommes à -5%. Nous surperformons l'indice des banques européennes, mais naturellement il y a encore un potentiel d'appréciation très important sur le titre.

➤ **Si vous fermez des agences, comment va-t-on faire pour les dépôts de chèque, impossibles via internet ?**

Nous allons dé-densifier le réseau d'agences, mais pas le supprimer. Dans une grande ville où il y avait une dizaine d'agences, à terme il n'en restera que 7 ou 8. Nous nous efforçons de maintenir en proximité des agences, pour garantir l'accès rapide à un guichet pour les remises de chèques par exemple, et pour les opérations de conseil. Techniquement, il sera bientôt possible en France, comme c'est déjà le cas aux Etats-Unis, de prendre en photo le chèque avec son smartphone et de l'envoyer à sa banque via internet. Il reste encore à régler des problèmes d'agrément.

➤ **Que va-t-il se passer pour l'assurance vie en 2017 avec la loi Sapin?**

Le contexte de taux pose de redoutables défis aux assureurs qui doivent réinvestir l'épargne. En termes de ratio de solvabilité, la situation de l'assurance vie en France est extrêmement saine. Même si la loi Sapin a fait des aménagements de gouvernance, l'assurance vie reste très solidement gérée, donc il n'y a pas d'inquiétudes particulières à avoir.