

# BANQUE DE GRANDE CLIENTÈLE ET SOLUTIONS INVESTISSEURS

---

## ROADMAP STRATÉGIQUE

Plus que jamais engagés à soutenir nos clients wholesale tout au long du cycle, notre ambition est de **renforcer notre positionnement européen de premier plan** dans la banque de grande clientèle.

Notre feuille de route consiste à **accroître notre création de valeur** pour toutes nos parties prenantes d'une **manière durable et rentable**, en tirant parti des tendances positives que nous observons et en veillant à ce que notre impact social soit toujours positif.

**C'EST VOUS  
L'AVENIR**  **SOCIÉTÉ  
GÉNÉRALE**

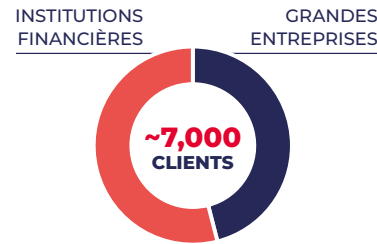


## NOS FONDATIONS SONT SOLIDES

### UNE CLIENTÈLE IMPORTANTE, VASTE ET DIVERSIFIÉE, REPOSANT SUR DES RELATIONS DE LONG TERME

Notre base la plus solide est notre portefeuille de clients, avec lesquels nous entretenons des relations de grande qualité, comme en témoignent leur haut niveau de satisfaction - mesuré chaque année par le Net Promoter Score - et le faible taux d'attrition (proche de 0) pour les clients stratégiques.

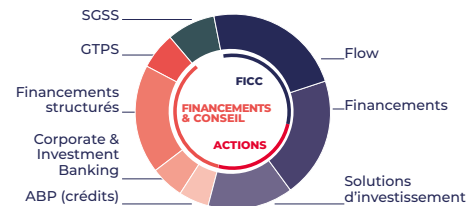
### Revenus commerciaux wholesale 2020 par client<sup>(1)</sup>



### DES FRANCHISES À FORTE VALEUR AJOUTÉE AVEC UNE EXPERTISE SECTORIELLE DE PREMIER PLAN

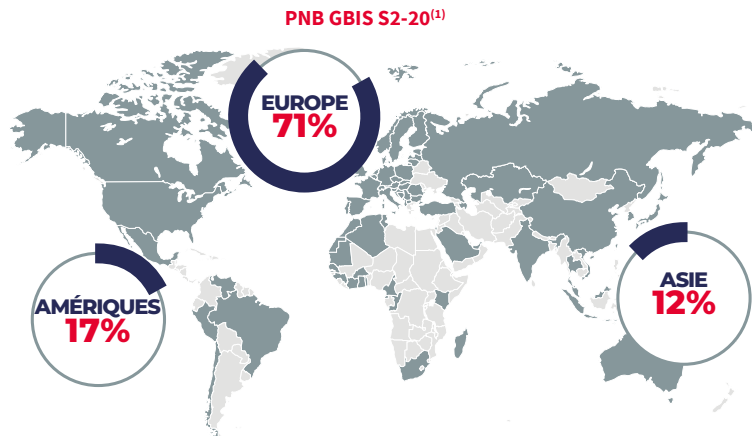
Nous fournissons à nos clients - certains depuis 100 ans - un service à haute valeur ajoutée, des conseils et une offre de produits basés sur une expertise sectorielle, à travers une offre complète de solutions dont ils ont besoin.

### PNB GBIS S2-20<sup>(1)</sup>



### UN RAYONNEMENT MONDIAL

Nous sommes un leader européen, avec une présence étendue en Amérique, en Asie et en Afrique.



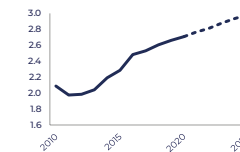
(1) Les chiffres ne tiennent pas compte de la banque privée et de la gestion d'actifs.  
 (2) Sources : Rapports PwC «Asset and wealth management revolution», Global Infrastructure Hub, Fonds monétaire international (FMI).

## DES TENDANCES DE CROISSANCE MONDIALE, EN PARFAITE ADÉQUATION AVEC NOS CAPACITÉS

### BESOINS EN INFRASTRUCTURES ET TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Les besoins en infrastructures vont fortement bénéficier de l'orientation des politiques fiscales et des investissements de transition énergétique, qui alimenteront des poches de croissance constantes chez nos clients Grandes Entreprises et Financial Sponsors dans les domaines de l'énergie, des infrastructures et du financement d'actifs dans le monde entier, mais aussi en Asie et dans les Amériques en particulier.

### Tendances des investissements en infrastructures (USD Tn)<sup>(2)</sup>

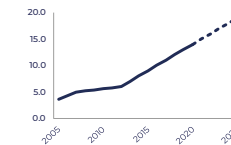


**CORPORATES & SPONSORS**  
**ÉNERGIE, INFRASTRUCTURE ET ASSET FINANCE**

### CROISSANCE SÉCULAIRE DE LA DETTE PRIVÉE ET DU PRIVATE EQUITY

La polarisation séculaire entre les investissements passifs et alternatifs et la croissance du crédit privé et du private equity par rapport aux hedge funds et aux investisseurs actifs traditionnels, nous donnent la possibilité de fournir des produits, des solutions et des actifs en nous appuyant sur notre position mondiale de premier plan dans l'origination de financements structurés dans des secteurs clés pour le buy side et de notre expérience en matière de risque de crédit.

### Actifs sous gestion alternatifs mondiaux (USD Tn)<sup>(2)</sup>

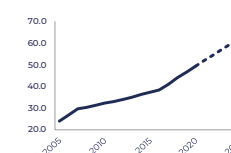


**FINANCIAL SPONSORS & GÉRANTS D'ACTIFS**  
**CRÉDIT PRIVÉ, INVESTMENT BANKING**

### UNE ÉPARGNE RETRAITE EN CROISSANCE

Dans le même contexte, les besoins croissants en matière de gestion de l'épargne-retraite nécessiteront également des produits structurés plus simples, offrant une protection et une exposition thématique à des indices sur mesure et un contenu ESG pertinent - des capacités cœur pour nous. Nous avons conçu certains des produits les plus vendus au monde dans ce domaine.

### Actifs Pensions (USD Tn)<sup>(2)</sup>



**GÉRANTS REAL MONEY COMPAGNIES D'ASSURANCE**  
**PRODUITS STRUCTURÉS ET DE FLUX**  
**DISTRIBUTION DE CRÉDIT**

### RETOUR DE LA CROISSANCE APRÈS LA CRISE

En Europe, mais aussi en Asie et en Amérique, grâce à notre implantation internationale efficace et rentable, nous participerons à la reprise, en soutenant les entreprises dans leurs besoins de croissance ou de restructuration tout en offrant aux investisseurs un accès à tous les actifs qui émergeront du nouveau cycle macro-économique.

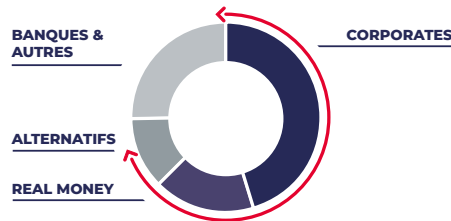
# NOTRE ROADMAP STRATÉGIQUE EN 5 LEVIERS

1.

## ÉQUILIBRER NOTRE PORTEFEUILLE D'ACTIVITÉS VIA UNE CROISSANCE CIBLÉE

Nous nous concentrerons progressivement plus sur les corporates et augmenterons nos activités avec les investisseurs real money.

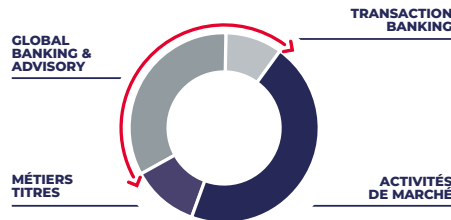
Revenus commerciaux wholesale 2020 par client<sup>(1)</sup>



Nous allouerons progressivement plus de capital à notre activité de financement et conseil.

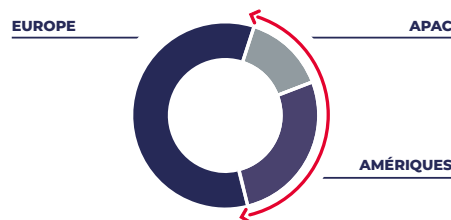
Dans le même temps, nous poursuivrons nos investissements IT dans notre activité de transaction banking.

PNB S2 2020 par activité<sup>(1)</sup>



En tirant parti de notre franchise en Asie et en Amérique, nous chercherons à capter - dans nos domaines de prédilection - la croissance excédentaire attendue dans ces régions.

Revenus commerciaux wholesale 2020 par géographie<sup>(1)</sup>



DOMAINES PRIVILÉGIÉS POUR CAPTER LA CROISSANCE ET ÉQUILIBRER LE PORTEFEUILLE D'ACTIVITÉS

(1) Les chiffres ne tiennent pas compte de la banque privée et de la gestion d'actifs.

2.

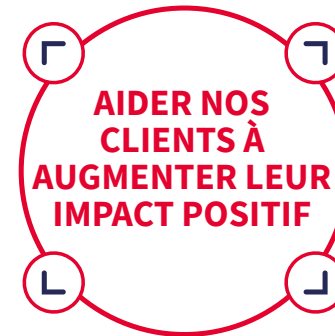
## ESG BY DESIGN

Nous avons 20 ans de leadership, d'innovation et d'action derrière nous.

Nos parties prenantes exigent de nous les standards les plus élevés en matière d'éthique, de diversité, et attendent de nous que nous maximisions notre impact positif sur la société. Tant par nos activités que par la façon dont nous les menons. Nous assumons cette responsabilité en pensant que toutes nos activités seront ESG de manière native. **Dans dix ans, il n'y aura plus rien qui ne soit pas ESG en son cœur.** La politique fiscale, les entreprises, le sell side et le buy side seront profondément transformés.

en contribuant à de nouveaux standards

en agissant pour les communautés & territoires



en étant leader de la transition énergétique

en apportant des innovations en matière d'ESG



### APPROCHE HOLISTIQUE

- Intégrer systématiquement l'ESG dans le mandat de base de chaque activité pour catalyser les opportunités
- Transformer les changements ESG en croissance durable et en création de valeur



### CAPITAL HUMAIN

- Promouvoir une politique globale de non-discrimination et de diversité → 30% de femmes aux postes clés de GBIS d'ici 2023
- renforcer la politique de gestion des talents, en mettant l'accent sur la diversité de compétences essentielles



### STANDARDS ÉLEVÉS

- Promouvoir une culture de la responsabilité, de l'éthique et de la responsabilisation
- Poursuivre les programmes de formation à travers toute de l'entreprise

### 3.

## INVESTIR DANS DES TECHNOLOGIES INNOVANTES POUR CRÉER UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

La technologie est un moteur nous permettant d'atteindre la plupart de nos objectifs :



### GÉNÉRER DE LA CROISSANCE COMMERCIALE

- Notre offre «ONE BANK» pour augmenter la fertilisation croisée
- L'investissement dans notre système GTB (€500M sur 5 ans)
- L'optimisation de notre plateforme de gestion des données



### AMÉLIORER L'EFFICACITÉ

Réduire les coûts et améliorer la qualité grâce à l'automatisation.



### EXPLOITER LES DISRUPTIONS À VENIR

À l'avant-garde des disruptions potentielles, nous investissons résolument dans des entreprises qui exploiteront les opportunités de la numérisation des actifs et la possible révolution du post-marché basée sur le ledger partagé (distributed ledger).

## SGIMARKETS

### NOTRE PLATEFORME EST AU CŒUR DE NOTRE STRATÉGIE DIGITALE

- Une plateforme open source unique
- Un cadre de premier ordre pour les clients et les collaborateurs sur le système de conception, l'authentification, les APIs, le suivi, le tableau de bord, les workflows et avancées, les capacités algorithmiques

### 4.

## UN FOCUS PERMANENT SUR LE LEVIER OPÉRATIONNEL

Nous **favoriserons l'excellence** en adaptant de manière proactive nos processus et notre organisation.

Nous continuerons à faire de la maîtrise des coûts et de l'efficacité un axe permanent de notre exécution. Mais il n'y aura pas de réduction des coûts par attrition d'activités.

### 5.

## FAVORISER LES MEILLEURS STANDARDS DE RISQUE DE MARCHÉ ET CONSERVER NOTRE SOLIDE PROFIL DE RISQUE DE CRÉDIT COMME FACTEUR DE DIFFÉRENCIATION.

À la recherche d'un meilleur équilibre dans notre chaîne de création de valeur, **nous avons réduit le risque de notre activité de produits structurés** dans le cadre d'une décision plus large visant à réduire notre appétence globale pour le risque de marché. La qualité du repositionnement stratégique que nous avons conçu nous a permis de réduire radicalement nos risques **tout en préservant notre franchise**. Un simple témoignage de la force et du leadership de notre franchise Dérivés Actions.

En ce qui concerne le risque de crédit, nous disposons d'une longue expérience et d'une gestion proactive de notre portefeuille de crédit, ayant acquis une solide expertise en matière de risque tout au long de la chaîne de valeur, des front-offices aux back-offices.



**Frédéric Oudéa,**  
Directeur général

“ La banque wholesale, par essence, consiste à répondre aux besoins de la société en partageant et en gérant les risques associés pour les clients et d'autres contreparties.

Ces clients, tout comme les autorités publiques, comptent sur quelques banques européennes compétitives, loyales et compétentes. Société Générale est l'une d'entre elles. Et elle continuera à l'être. ”



**Slawomir Krupa,**  
Directeur général adjoint, en charge de GBIS

“ Nous avons un large portefeuille de clients, nous avons des forces, nous avons des opportunités. En tant que partenaire bancaire de référence, si nous continuons de fournir des solutions à forte valeur ajoutée à nos clients, et de bien gérer un portefeuille de risques plus diversifié, nous réaliserons notre trajectoire prometteuse. Celle d'une croissance durable et d'une rentabilité solide à deux chiffres. ”

En savoir plus sur notre offre : [www.wholesale.banking.societegenerale.com](http://www.wholesale.banking.societegenerale.com)

## #RELATIONNELLE #PIONNIÈRE #RESPONSABLE

Ce document comporte des éléments de projection relatifs aux objectifs et stratégies du Groupe Société Générale.

Ces projections reposent sur des hypothèses, à la fois générales et spécifiques, notamment l'application de principes et méthodes comptables conformes au référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards) tel qu'adopté dans l'Union européenne, ainsi que l'application de la réglementation prudentielle en vigueur à ce jour.

Ces éléments sont issus de scénarii fondés sur un certain nombre d'hypothèses économiques dans un contexte concurrentiel et réglementaire donné. Le Groupe peut ne pas être en mesure :

- d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité et d'en évaluer leurs conséquences potentielles ;

- d'évaluer avec précision dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait entraîner des résultats significativement différents de ceux projetés dans cette présentation.

Par conséquent, bien que Société Générale estime qu'ils reposent sur des hypothèses raisonnables, ces éléments de projection sont soumis à de nombreux risques et incertitudes, en particulier dans le contexte de la crise du Covid-19, notamment des sujets dont le Groupe ou sa direction n'ont pas encore connaissance ou actuellement jugés non significatifs, et rien ne garantit que les événements anticipés se matérialiseront ou que les objectifs mentionnés seront atteints. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner une différence marquée entre les résultats réels et les résultats anticipés dans les éléments de projection comprennent, entre autres, les tendances de l'activité économique en général et celles des marchés de Société Générale en particulier, les changements réglementaires et prudentiels et le succès des initiatives stratégiques, opérationnelles et financières de Société Générale.

Des informations détaillées sur les risques potentiels susceptibles d'affecter les résultats financiers de Société Générale sont consultables dans le Document d'enregistrement universel déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Il est recommandé aux investisseurs de tenir compte des facteurs d'incertitudes et de risque susceptibles d'affecter les opérations du Groupe lorsqu'ils examinent les informations contenues dans les éléments de projection. Au-delà des obligations légales en vigueur, Société Générale ne s'engage aucunement à mettre à jour ou à réviser ses éléments de projection. Sauf mention contraire, les sources des classements et des positions de marché sont internes.

Les éléments financiers présentés au titre du trimestre s'achevant le 31 mars 2021 ont été examinés par le Conseil d'administration en date du 5 mai 2021 et ont été établis en conformité avec le référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne et applicable à cette date. Ces éléments n'ont pas été audités.