

DEUX INITIATIVES STRATEGIQUES MAJEURES DANS LA BANQUE DE DÉTAIL EN FRANCE

Communiqué de presse

Paris, le 7 décembre 2020

Le Groupe annonce ce jour deux initiatives stratégiques majeures dans la banque de détail en France à travers le projet de rapprochement de Crédit du Nord et Société Générale d'une part, et le renforcement du développement de Boursorama d'autre part.

Le Groupe entend ainsi renforcer son positionnement différenciant sur le marché français en s'appuyant sur la complémentarité d'un modèle de banque de réseau alliant digital et expertise humaine et d'un modèle de banque entièrement digital :

- **La combinaison des réseaux bancaires Crédit du Nord et Société Générale permettra de constituer un nouvel ensemble au service de près de 10 millions de clients (entreprises, professionnels et particuliers). L'ambition est d'être un des leaders en matière de satisfaction auprès de notre clientèle cible et d'établir un modèle de banque à la rentabilité renforcée et intégrant les plus hautes exigences en matière de responsabilité.**
- **Le Groupe a par ailleurs décidé de porter Boursorama à maturité en termes de nombre de clients avec l'ambition d'atteindre 4,5 millions de clients en 2025 et un niveau de rentabilité élevé.**

Projet de rapprochement de Crédit du Nord et Société Générale (projet VISION 2025) : un modèle alliant la force de l'expertise humaine et du digital au service de la satisfaction clients, de l'efficacité opérationnelle et de l'ambition commerciale

Le Conseil d'administration de Société Générale et celui de Crédit du Nord ont validé le lancement du projet de rapprochement des enseignes Crédit du Nord et Société Générale, après une première étape réussie de transformation des deux réseaux. Cette décision fait suite à l'étude lancée le 23 septembre 2020 qui a conclu à la pertinence d'un tel rapprochement.

Fort de collaborateurs engagés et partageant des valeurs communes, ce nouvel ensemble aura pour ambition de **maximiser la satisfaction de ses clients**, avec l'objectif d'être un des leaders en matière de satisfaction auprès de sa clientèle cible et de bâtir une **banque plus efficace** parfaitement adapté aux mutations sectorielles en cours.

Ce rapprochement permettra d'offrir à chacune de nos catégories de clients (entreprises, professionnels, clientèle patrimoniale et clientèle grand public) **une proposition de valeur renforcée** en s'appuyant notamment sur les forces respectives des deux enseignes.

Ce nouveau modèle réunira la meilleure combinaison entre l'expertise de l'humain et la force du digital.

Grâce à des investissements informatiques concentrés sur un seul système et non plus sur deux, les capacités digitales seront renforcées pour donner la possibilité à nos clients de disposer des réponses à leurs besoins bancaires les plus simples de la manière la plus efficace et la plus rapide. L'utilisation accrue du digital permettra aussi de proposer à nos clients l'expérience la plus personnalisée possible et d'offrir les services les mieux adaptés à leurs besoins et attentes. Les collaborateurs en agence auront la possibilité de se concentrer prioritairement sur les missions d'expertise et de conseil, au bénéfice des clients, en basculant de plus en plus l'activité de banque au quotidien dans un traitement digital et à distance.

Afin de répondre à une demande de proximité et de réactivité de ses clients, le nouvel ensemble s'appuiera sur un **ancrage territorial fort et une capacité de décision accrue au niveau régional et local**. Le Groupe entend préserver la même empreinte territoriale tout en réduisant le nombre d'agences grâce à la grande proximité géographique des agences des deux enseignes dans une même ville. Le dispositif passera ainsi d'environ 2 100 agences à fin 2020 à environ 1 500 à fin 2025.

La culture d'innovation, au cœur de notre modèle, permettra d'offrir à nos clients les meilleurs produits et services du marché, qu'il s'agisse d'expertises du Groupe ou de partenaires externes en particulier grâce à une stratégie de plate-forme ouverte. Le Groupe a une ambition forte et novatrice en matière d'épargne. A travers la signature récente de partenariats avec des acteurs majeurs de la gestion d'actifs, le Groupe se positionne comme étant la **première des grandes banques françaises à proposer une offre unique de solutions d'épargne et d'investissement en architecture ouverte** basée essentiellement sur une large gamme de produits ISR.

Avec ce rapprochement et le déploiement de ce nouveau modèle, le Groupe entend être **plus offensif en matière commerciale** en capitalisant sur les forces respectives des deux enseignes sur ses clientèles cœur, en développant pour ses clients une approche plus personnalisée en matière de produits et de services, et en renforçant ses partenariats et ses initiatives commerciales en matière d'épargne et d'assurance. A titre d'exemple, le marché de la clientèle patrimoniale sera coanimé avec la banque privée compte tenu des attentes et des besoins similaires de ces deux clientèles. Durant toute la période de rapprochement que la banque s'attachera à mener au rythme le plus rapide possible, les deux réseaux accorderont une priorité forte à l'accompagnement commercial des clients au moyen d'une communication régulière et personnalisée.

Enfin, **la Responsabilité Sociale et Environnementale sera au cœur de notre modèle avec l'ambition de devenir une banque de référence à impact positif au cœur des territoires**. Les équipes porteront pleinement nos engagements en régions avec notamment le déploiement d'une offre adaptée aux enjeux de la transition énergétique et le développement des échanges avec les décideurs locaux, privés et publics. Nous poursuivrons également nos engagements d'employeur responsable, notamment dans le maintien de la qualité du dialogue social avec les partenaires sociaux et l'accompagnement des collaborateurs renforcé d'un plan de formation.

Sur le plan financier, cette fusion du Groupe Crédit du Nord et de Société Générale conduira à **d'importantes synergies de coûts** en particulier grâce à l'utilisation d'un système informatique unique d'ici le premier semestre 2023, à l'optimisation du maillage ainsi qu'au regroupement des fonctions centrales.

Le Groupe vise ainsi pour l'entité combinée :

- **une réduction nette de la base de coûts de plus de 350 MEUR en 2024 et d'environ 450 MEUR en 2025** par rapport à 2019, avec des coûts de projet estimés entre 700 et 800 MEUR (dont environ 70% en 2021)
- **une rentabilité des fonds propres normatifs en environnement Bâle 3 d'environ 11% à 11,5% en 2025** équivalant à un niveau de plus de 10% en régime Bâle 4.

Ce projet sera soumis à la consultation des partenaires sociaux et à l'accord des autorités compétentes.

Boursorama : un modèle digital gagnant destiné à devenir une des premières banques françaises auprès de la clientèle de particuliers avec le meilleur niveau de satisfaction et une rentabilité élevée

Leader incontesté des banques françaises en ligne avec plus de 2,5 millions de clients et première banque française en termes de satisfaction client¹, Boursorama annonce aujourd'hui une nouvelle étape stratégique.

Après avoir conquis plus de 2 millions de clients en 5 ans, Boursorama entend poursuivre au cours des prochaines années ses investissements en termes de conquête et se fixe désormais pour **objectif d'atteindre plus de 4 millions de clients en 2023 et 4,5 millions en 2025**. Boursorama se positionnera ainsi parmi les grandes banques de détail en France.

Après avoir atteint son objectif en termes de nombre de clients, Boursorama entend dégager un **niveau de profitabilité élevé** en s'appuyant sur son modèle opérationnel très efficace.

Ainsi, après une phase accélérée d'acquisition de nouveaux clients jusqu'en 2023 occasionnant une perte cumulée d'environ 230 MEUR sur la période, Boursorama vise un résultat net d'environ 100 MEUR en 2024 et d'environ 200M EUR en 2025, représentant une rentabilité sur fonds propres normatifs supérieure à 25% (en Bâle 4).

¹ Source : *Opinionway (octobre 2020)*

Frédéric Oudéa : « Dans un marché français en pleine mutation faisant face à de nombreuses évolutions accélérées par la crise du COVID, nous affirmons aujourd'hui notre ambition de différenciation à travers la construction d'un modèle unique de banque de détail en France basé sur deux piliers forts complémentaires.

D'une part avec la combinaison de nos réseaux, nous construisons une banque de premier plan combinant l'expertise de l'humain et la force du digital, se positionnant comme la championne de l'épargne et le leader sur la clientèle entreprises et professionnels avec près de 10 millions de clients. Nos équipes sur le terrain et au siège sont pleinement impliquées dans un projet créateur de valeur pour nos clients et nos collaborateurs.

D'autre part, nous portons à maturité le modèle différenciant de Boursorama pour en faire une des grandes banques françaises avec 4.5 millions de clients à 2025, une position de leader en termes de satisfaction et un niveau de rentabilité élevé.

Avec cette évolution de nos métiers, nous construisons un modèle au service de la satisfaction de tous nos clients, pleinement engagés dans les transformations de notre société et de notre économie, et répondant aux enjeux de rentabilité du Groupe. »

Contacts Presse

Jean-Baptiste Froville_01 58 98 68 00_jean-baptiste.froville@socgen.com

Corentin Henry_01 58 98 01 75_corentin.henry@socgen.com

Société Générale

Société Générale est l'un des tout premiers groupes européens de services financiers. S'appuyant sur un modèle diversifié et intégré, le Groupe allie solidité financière, dynamique d'innovation et stratégie de croissance durable et responsable. Engagée dans les transformations positives des sociétés et des économies, Société Générale agit chaque jour avec ses équipes pour construire ensemble, avec ses clients, un avenir meilleur et durable en apportant des solutions financières responsables et innovantes.

Acteur important de l'économie réelle depuis plus de 150 ans avec un ancrage solide en Europe et connecté au reste du monde, Société Générale emploie plus de 138 000 collaborateurs dans 62 pays et accompagne au quotidien 29 millions de clients particuliers, entreprises et investisseurs institutionnels à travers le monde, en offrant une large palette de conseils et de solutions financières sur mesure qui s'appuie sur trois pôles métiers complémentaires :

- **la Banque de détail en France avec les enseignes Société Générale, Crédit du Nord et Boursorama** qui offrent des gammes complètes de services financiers avec un dispositif omnicanal à la pointe de l'innovation digitale ;
- **la Banque de détail à l'international, l'assurance et les services financiers** aux entreprises, avec des réseaux présents en Afrique, Russie, Europe centrale et de l'est, et des métiers spécialisés leaders dans leurs marchés;
- **la Banque de Grande Clientèle et Solutions Investisseurs**, avec ses expertises reconnues, positions internationales clés et solutions intégrées.

Société Générale figure dans les principaux indices de développement durable : DJSI (World and Europe), FTSE4Good (Global et Europe), Euronext Vigeo (Monde, Europe et Eurozone), 4 des indices STOXX ESG Leaders, MSCI Low Carbon Leaders Index. Pour plus d'information, vous pouvez suivre le compte twitter [@societegenerale](https://twitter.com/societegenerale) ou visiter le site www.societegenerale.com
