

Particuliers - Professionnels - Entreprises - Associations

DECRYPTAGE

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES POUR COMPRENDRE L'ACTUALITE

Juin 2014

Dans un environnement particulièrement complexe et riche en actualités, vous êtes nombreux à vous interroger sur le rôle des banques, la situation de Société Générale et l'évolution de la réglementation. Nous tenons à vous apporter des réponses.

Que faut-il retenir des résultats du 1^{er} trimestre 2014 du groupe Société Générale ?

Au premier trimestre 2014, Société Générale a poursuivi sa stratégie de transformation et démontré la **robustesse de son modèle bancaire tourné vers le client**. Dans un environnement qui reste encore mitigé, le Groupe a affiché globalement une **bonne performance opérationnelle**.

L'activité commerciale a été soutenue, notamment dans les activités de Banque de détail. Ainsi en France, dans un contexte d'amélioration lente de l'activité économique, **la conquête de clients et la collecte de dépôts sont restées dynamiques**. Les revenus sont stables par rapport à l'année dernière compte tenu de la baisse des taux d'intérêt et des commissions d'intervention pour découvert imposée par la législation française. En Banque de détail et Services Financiers Internationaux, les revenus progressent par rapport au premier trimestre 2013, avec toujours une **bonne collecte de dépôts et de solides performances des métiers d'Assurance et de Services Financiers aux entreprises**. Les revenus dans les activités de Banque de Grande Clientèle et Solutions Investisseurs sont résilients, dans un environnement de marché caractérisé par de faibles volumes dans les activités de taux.

Cette performance commerciale solide, associée à une maîtrise rigoureuse des frais de gestion et à la forte baisse de la charge nette du risque, permet au Groupe d'afficher un résultat d'exploitation en progression. Le renforcement de la structure du bilan et des ratios prudentiels se poursuit, avec un ratio de capital "Common Equity Tier 1" de 10,1 % à fin mars 2014.

Le premier trimestre a été marqué par l'émergence de la crise en Ukraine avec des répercussions sur l'économie russe, en net ralentissement. La baisse du rouble, les incertitudes actuelles et le décalage dans le temps des performances attendues ont conduit le Groupe à déprécier l'écart d'acquisition existant sur la Russie, avec un impact négatif de - 525 millions d'euros sur le résultat net part du Groupe ce trimestre (et sans impact négatif sur le ratio de capital du Groupe puisque la totalité des écarts d'acquisition est déduite selon les règles prudentielles). Le Groupe confirme cependant sa volonté de se développer sur un **marché russe qui reste attractif à long terme**, en gérant strictement ses risques de crédit et en veillant à financer la croissance de l'activité localement. Dans un scénario d'apaisement progressif des tensions, le Groupe entend atteindre en 2016 une rentabilité satisfaisante sur ce marché. Rappelons que la Russie représente seulement 3 % de nos expositions au niveau mondial et que nous n'avons pas d'exposition significative en Ukraine.

Au total, le Groupe dégage un résultat net de 315 millions d'euros sur le trimestre (940 millions d'euros hors dépréciation de l'écart d'acquisition en Russie et effets non économiques liés à la dépréciation de la dette propre).

Au moment où Société Générale célèbre ses 150 ans au service de l'économie, la nouvelle phase de transformation et de développement du Groupe est bien engagée.

DEVELOPPONS ENSEMBLE

L'ESPRIT D'EQUIPE  SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Pourquoi Société Générale fait-elle évoluer sa banque privée ?

Société Générale a une ambition forte, celle d'offrir la meilleure réponse possible aux attentes de sa clientèle de particuliers fortunés en France, en créant pour eux un nouveau dispositif, regroupant le meilleur des savoir-faire de la banque de détail et de la banque privée : **Société Générale Private Banking**.

L'objectif recherché est d'**augmenter la satisfaction de cette clientèle** fortunée en la faisant bénéficier de l'expertise de la banque privée. Elle va ainsi pouvoir accéder à une **offre de produits et services élargie**, à davantage de pro-activité et à l'accès à des expertises complémentaires tout en conservant leur interlocuteur habituel pour la gestion de la banque au quotidien.

Cette démarche est l'aboutissement de ce que le Groupe avait précédemment initié en créant, dès 2008, un partenariat entre Société Générale Private Banking et la banque de détail afin d'ouvrir en régions des bureaux Société Générale Private Banking et permettre ainsi aux clients de bénéficier de l'expertise banque privée partout en France.

Quelles sont les conditions d'investissement du PEA PME ?

Lancé en janvier 2014, le PEA PME a pour objectif d'inciter les particuliers à investir sur des actions ou des parts de PME et d'ETI (Entreprises de Tailles Intermédiaires) et de **participer ainsi au financement de l'économie en permettant aux entreprises de diversifier leurs sources de financement**.

Son lancement intervient après une année 2013 dynamique sur le marché des small et mid caps (+ 26,7 % pour l'indice CAC Mid & Small en 2013). Le plafond de versement du PEA PME s'élève à **75 000 €**.

Il bénéficie des **mêmes avantages fiscaux que le PEA**. Après cinq ans, les retraits sont exonérés d'impôt mais restent soumis aux prélèvements sociaux (15,5 %). Après huit ans, les rachats n'entraînent plus la clôture du plan.

Les fonds PEA PME doivent être investis à **75 % au minimum en actions d'entreprises européennes de moins de 5 000 salariés**, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou dont la taille du bilan est inférieure à 2 milliards d'euros.

C'est essentiellement un outil de diversification des placements bénéficiant d'un cadre fiscal particulièrement avantageux. On peut cumuler un PEA classique et un PEA PME.

Quelles sont les nouveautés induites par le virement et le prélèvement SEPA ?

A compter du 2 août 2014, les virements SEPA et les prélèvements SEPA remplaceront définitivement les virements et prélèvements nationaux. Ce changement concerne tous les acteurs économiques (banques, entreprises, professionnels et consommateurs). **Il ne requiert pas de démarche particulière de la part des particuliers pour les prélèvements SEPA actuellement initiés et les virements SEPA reçus sur leur compte bancaire**.

En revanche, pour effectuer un virement SEPA, ils devront, dorénavant, communiquer le numéro de compte bancaire au format international du bénéficiaire, c'est-à-dire l'IBAN (International Bank Account Number) et éventuellement le code BIC (Business Identifier Code) de leur banque. Ces deux informations sont présentes depuis 2001 sur la plupart des Relevés d'Identité Bancaire (RIB).

Par ailleurs, dans le cadre du prélèvement SEPA, les créanciers (ex : fournisseurs d'énergie, assureurs, opérateurs de téléphonie, Trésor Public) doivent notifier leurs débiteurs (ex : clients, assurés, contribuables) au moins 14 jours avant la date d'échéance de celui-ci.

Toutefois, les particuliers disposent de facultés de limitation :

- le blocage des prélèvements SEPA à venir ;
- la limitation des prélèvements SEPA à un montant, une périodicité ou les deux ;
- la mise en place d'une liste de créanciers seuls autorisés à émettre des prélèvements SEPA sur leur compte (l'expression « liste blanche » peut être employée pour désigner cette liste) ;
- la mise en place d'une liste de créanciers qu'ils interdisent d'émettre des prélèvements SEPA sur leur compte (l'expression « liste noire » peut être employée pour désigner cette liste).