



012
12
3
0 %
énérale

A l'exemple de Santander au Brésil, un potentiel dans le pays et alentour (*)**

Entités locales (groupe)	Rosbank (Société Générale)	Santander Brésil (Santander)
Contribution au produit net bancaire groupe	4 %	38 %
Encours de crédits (en milliards d'euros)	12,6	78,4
Nombre de clients (en millions)	3	25
Proportion des clients sur le total groupe	12 %	25 %
Nombre d'agences au 1 ^{er} janvier 2013	632	3.775
Proportion du parc d'agences sur le total groupe	9 %	26 %
Croissance des agences entre 2008 et 2011	3 %	5 %
Croissance des réseaux de la zone (***)	-1,3 %	3,9 %

(***) Russie et Europe de l'Est ; Amérique latine
Source : Labo Devlhon Consulting

(Perizat Shaikhina), puis le marketing et le développement de Rosbank (Alexis Lacroix), Société Générale Insurance a changé de patron le 1^{er} juillet avec Arnaud de la Hosserraye qui exerçait en République tchèque depuis dix ans.

« Cette plate-forme en place, il reste trois défis à relever : la mise en place d'une gestion des risques et de la conformité à la hauteur du meilleur standard international que l'on peut attendre d'un actionnaire occidental, l'optimisation des coûts avec une nouvelle phase d'intégration débutée en décembre dernier (informatique, recouvrement, etc.) et qui se traduira par 800 nouvelles suppressions de postes cette année (sur un effectif actuel de 23.000 personnes) et le développement des revenus de la banque, en coopération étroite avec SG CIB », déclare Didier Hauguel.

Crédit à la consommation et hypothécaires, cartes et forfaits bancaires,

banque sur internet ou mobile : tout est prêt pour les 3 millions de clients Société Générale en Russie. « Nous devons réorienter notre stratégie d'une approche produits à un accompagnement de la clientèle, davantage segmentée », souligne Didier Hauguel. Les métiers annexes de Société Générale en Russie (voir l'organigramme) doivent aussi apporter leur soutien au réseau (626 agences au 1^{er} juin). C'est notamment le cas pour l'assurance. D'un côté, les autorités ont la volonté de développer l'industrie de l'épargne (assurance-vie, fonds de pension, etc.). De l'autre, le groupe cherche à déployer sa gamme de produits au-delà notamment du crédit automobile pour lequel Rosbank est numéro deux du marché avec Rusfinance (200.000 crédits automobile par an), derrière Sberbank, grâce à 2.000 concessionnaires qui l'ont référencé. « Société Générale Insurance

3.000
postes supprimés
en 2012-2013.

devient l'usine de production des trois canaux de distribution : Rosbank, DeltaCredit et Rusfinance », annonce Didier Hauguel.

Les synergies des métiers du groupe concernent aussi les entreprises, françaises et russes. Société Générale valorise ses savoir-faire et sa capacité à originer les affaires sur place, grâce à la récente mise en place d'un *coverage* régional, avec une approche sectorielle, tout en offrant des services internationaux et un accès aux pays voisins (République Tchèque, Roumanie, Croatie, Slovénie, Serbie, Macédoine, Albanie, Bulgarie, Monténégro et Pologne), ainsi qu'à l'Europe, l'Asie ►