

LA LETTRE

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING

| ÉTÉ/AUTOMNE 2013 - N° 3 |



Water and Persian Rugs # 524, Jalal Sepehr, 2004, C-Print, 70 x 100 cm
Exposition « Les Méditerranées » – du 2 septembre au 30 octobre 2013 – Marseille



02

POINT DE CONJONCTURE
À LA RECHERCHE
D'OPPORTUNITÉS

05

PAROLES D'EXPERTS
LE CRÉDIT
AU SERVICE DE
NOS CLIENTS

06

TENDANCES
RENCONTRE AVEC
THOMAS LEVET

CAHIER CENTRAL
GESTION D'ACTIFS
ET ASSURANCE VIE

DEVELOPPONS ENSEMBLE L'ESPRIT D'EQUIPE

Représentant légal

Frédéric Oudéa,
Président Directeur Général, Société Générale

Directeurs de la publication

Nicolas Cagi Nicolau,
Directeur Commercial et Marketing
Jean Bourdoncle,
Directeur de la Communication
Société Générale Private Banking

Conception

Studio Graphique Société Générale

Fabrication/Distribution

SG Publishing Services

Date de parution et dépôt légal

Août 2013

Publication distribuée gratuitement

Copyright groupe Société Générale 2013.
Droits réservés.

Crédit photos

© Courtesy Collection Société Générale,
Michel Labelle, Aline Kundig, Jean-Marie Cras,
Viewstock/Corbis, ojoimages4, Bloomimage/
Corbis, Chev Wilkinson/cultura/Corbis, F. Froger

Retrouvez la version numérique
de *La Lettre* sur ordinateur,
smartphone & tablette

Abonnez-vous par e-mail
pour recevoir le prochain numéro :
lalettre.privatebanking.societegenerale.fr

Flashez ce code
pour y accéder





édito

À l'occasion d'une cérémonie tenue au Cercle National des Armées à Paris le 11 juin dernier, la maison d'édition anglaise Campden Wealth, en partenariat avec Société Générale Private Banking qui sponsorisait l'événement, a distribué ses prix pour 2013 aux entreprises familiales européennes les plus dynamiques. Le prix du meilleur dirigeant européen (Top Family Business Leader) a été décerné à un chef d'entreprise français: Marie-Christine Coisne-Roquette, Président Exécutif de Sonepar*. Je voudrais profiter de cette belle occasion pour exprimer combien, au-delà de notre mission « classique » de gestion d'actifs et de conseil en investissements, nous attachons de l'importance à l'accompagnement des familles actionnaires.

On sait le rôle essentiel que jouent les entreprises familiales en matière de croissance et de création d'emplois. Mais on ne soulignera jamais assez que ces entreprises, au-delà de leurs performances économiques et financières, incarnent des valeurs exemplaires: l'ardeur au travail, l'esprit de conquête, la vision de long terme, la solidarité entre les générations. Elles sont, au fond, l'une des meilleures façons de réconcilier la mondialisation et la cohésion sociale. Et si l'on peut regretter une chose, c'est que le tissu des PME familiales de bonne dimension ne soit pas aussi développé en France que chez nos voisins allemands ou italiens. Il y aurait là matière à une grande cause nationale.

Société Générale a été fondée voici bientôt 150 ans (un âge que l'on souhaite à toutes les entreprises familiales d'atteindre!) avec l'objectif de développer l'économie via l'industrie, une mission dont elle n'a jamais dévié.

La banque privée est plus récente, mais elle a suivi la trace et résolument placé l'entreprise familiale au cœur de son savoir-faire. Aider les familles entrepreneuriales à trouver le juste équilibre entre le développement de leur entreprise et la protection de leur patrimoine, les assister au plan privé lorsqu'elles décident de céder ou de transmettre: c'est l'une des missions essentielles de nos trente Ingénieurs Patrimoniaux qui peuvent s'appuyer, le cas échéant, sur l'expertise complémentaire de la banque d'investissement.

Quelle plus belle récompense, pour nos Banquiers Privés, que de travailler en confiance avec les enfants de la troisième, voire de la quatrième génération, quand nous accompagnons la famille depuis l'origine?

Je vous souhaite une bonne lecture de cette deuxième *Lettre* de l'année.

PATRICK FOLLÉA

DIRECTEUR DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING FRANCE

* Sonepar: Société de distribution de matériel électrique et de solutions techniques aux professionnels de l'électricité.

À LA RECHERCHE D'OPPORTUNITÉS

XAVIER DENIS
CHEF-ÉCONOMISTE

Depuis le début de l'année, les actifs risqués (actions et obligations d'entreprise) ont surperformé, avec des rendements à deux chiffres pour les actions et d'environ 5% (coupon inclus) pour les obligations privées à

haut rendement. Le récent mouvement de correction des marchés qui a suivi le changement de discours de la Réserve fédérale américaine, offre de nouveaux points d'entrée intéressants. Nous continuons de penser que les actifs risqués (actions des marchés développés, obligations privées à haut rendement) sont les supports d'investissement les plus attractifs, alors que les taux longs sont orientés à la hausse.



Plusieurs facteurs justifient cette vision optimiste : l'économie mondiale demeure sur une trajectoire de croissance, certes modérée (légèrement supérieure à 3%), mais solide ; le mouvement de remontée des taux longs va se poursuivre pénalisant les obligations souveraines à durée¹ longue et incitant les investisseurs à privilégier les actions à dividende élevé ou les obligations à haut rendement ; la récente correction a permis à de nombreux actifs de retrouver des niveaux de valorisation plus favorables. Rappelons en outre que les politiques monétaires devraient rester accommodantes pour une durée prolongée et que la Banque centrale américaine n'est pas encore prête à réduire ses achats de titres même si elle a signalé que l'échéance se rapproche.

REMONTÉE DES TAUX D'INTÉRÊT DE LONG TERME EN COURS

À terme, les rendements obligataires doivent monter pour refléter de meilleures perspectives économiques et une anticipation de la réduction des achats d'actifs par les banques centrales. La remontée des rendements sera sans doute limitée car les banques centrales ne peuvent se permettre un krach obligataire. S'ils montent, ce sera modestement aux États-Unis (notre prévision : 2,80% pour le taux à 10 ans aux États-Unis d'ici la fin de l'année), et un peu moins dans la zone euro, ce que les marchés devraient absorber

Même après une hausse soutenue depuis le début d'année, les actions des marchés développés offrent encore un potentiel de progression



sans risque de baisse majeure puisque l'histoire montre qu'il n'y a pas de corrélation automatique inverse entre les rendements long terme et les prix des actions. En d'autres termes tant que la remontée est progressive et reflète des perspectives macro-économiques plus favorables, les rendements peuvent croître sans provoquer de correction importante du marché actions. Dans l'univers obligataire, la remontée des taux longs américains (près de 100 pb²) depuis début mai a pénalisé les obligations privées de qualité qui ont également souffert d'un léger écartement des primes de risque. Le segment des obligations à haut rendement est le seul parmi les obligations privées à offrir des poches de valeur. Encore faut-il privilégier des durations courtes, c'est-à-dire des titres arrivant à maturité à deux ou trois ans au plus afin de limiter l'incidence de la remontée des taux sur la valeur de ces titres. Une approche sélective est donc devenue encore plus importante, étant donné les prix élevés et la marge de manœuvre réduite pour la compression des primes de risque. En termes de stratégie sur le marché obligataire, le jeu consiste à chercher des actifs bon marché qui présentent un potentiel d'appréciation ou à défaut des rendements décents et ce, dans un contexte où les véritables bonnes affaires ont disparu. De leur côté, les prêts bancaires, les obligations à taux flottants, offrent des rendements attrayants, un profil plutôt défensif et même une couverture contre l'inflation.

DES RENDEMENTS FAIBLES SUR LES OBLIGATIONS D'ENTREPRISE LES PLUS SÛRES REDIRIGENT LES CAPITAUX VERS LES ACTIONS

Les investisseurs obligataires à la recherche de rendements additionnels ont pris plus de risques en allongeant la durée de leurs positions sur les marchés du crédit et des taux. Les valorisations sont maintenant élevées et le risque est que les obligations les plus sûres (obligations des gouvernements du cœur de la zone euro et des obligations d'entreprise *Investment Grade*³ dans les marchés développés) offrent un retour sur investissement faible voire négatif. Les investisseurs obligataires à la recherche de rendement déplacent donc une part de leur portefeuille vers les actions à dividendes élevés et à croissance durable qui se comportent comme des actifs obligataires. De plus, l'équilibre d'offre/demande soutient les actions. Avec les rachats d'actions en croissance forte, l'offre nette d'actions se réduit encore, poussant les valorisations à la hausse alors qu'au même moment les investisseurs individuels et institutionnels veulent ajuster à la hausse leur sous-pondération en actions. Finalement, aujourd'hui, après la correction des marchés intervenue fin juin, les actions des marchés développés offrent encore un potentiel à la hausse. La croissance des multiples de valorisation pourrait continuer aux États-Unis et au Japon grâce à la réduction du risque déflationniste, poussant les actions à la hausse sans qu'elles soient surachetées par rapport aux autres actifs financiers. Concernant les actions des marchés émergents, notre préférence va à l'Asie émergente et plus spécifiquement aux pays de l'ASEAN⁴, dans la mesure où le déplacement d'activités de main-d'œuvre hors de Chine, une conjoncture solide et des valorisations raisonnables rendent ces marchés plus attractifs que les autres marchés émergents. En revanche, nous recommandons de rester à l'écart de la plupart des autres marchés émergents que ce soit sur la partie crédit ou le marché actions qui continueront d'être pénalisés par des sorties de capitaux conséquence de la nouvelle attitude de la Fed, de la baisse du prix des matières premières (pour les pays exportateurs) et une phase de ralentissement conjoncturel.

NOS CONVICTIONS POUR LE DEUXIÈME SEMESTRE DE 2013 ET AU-DELÀ

Nous voyons encore des potentiels de hausse dans divers marchés mais le critère de qualité devient plus décisif pour les choix d'investissement. Nous maintenons notre conviction forte en faveur des actifs risqués (actions américaines cycliques, actions européennes de qualité, obligations high yield...), mais la valorisation relative va devenir un facteur essentiel de choix d'investissement ■

1 La durée d'une obligation mesure la durée de vie moyenne de ses flux financiers pondérée par leur valeur actualisée.

2 pb : point de base, correspondant à un centième de point de pourcentage.

3 L'Investment Grade est un qualificatif donné par les agences de notation aux entreprises ayant une notation supérieure ou égale à BBB selon l'échelle de classification de Standard & Poor's (S&P). Ce qualificatif est réservé aux émetteurs ayant une faible probabilité de défaut selon les agences de notation. Elles s'opposent aux obligations de notation inférieure (de BB+ à D selon S&P) communément appelées High Yield, dont la probabilité de défaut est généralement plus élevée.

4 ASEAN : Association of Southeast Asian Nations (Association des Nations du Sud-Est Asiatique).

PRÉSERVER LE PATRIMOINE D'UNE POTENTIELLE HAUSSE DES TAUX

Suite à la crise de 2008, de nombreux prédicateurs anticipaient une hausse des taux d'intérêt. Depuis lors, les taux d'intérêt long terme aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et dans la plupart des pays de l'OCDE* ont pourtant atteint leurs plus bas niveaux, du jamais-vu depuis près de 200 ans.



MOURTAZA ASAD-SYED
RESPONSABLE INVESTISSEMENTS THÉMATIQUES ET TACTIQUES



OLLIVIER COURCIER
STRATÉGISTE ET RESPONSABLE DES MARCHÉS DE TAUX

Dans ce contexte, nous recommandons la prudence aux investisseurs face au risque potentiel de remontée des taux d'intérêt long terme.

EXISTE-T-IL UN RISQUE POTENTIEL DE HAUSSE DES TAUX D'INTÉRÊT À LONG TERME DANS UN PROCHE AVENIR ?

Mourtaza Asad-Syed Durant des décennies, les rendements obligataires en Europe et aux États-Unis ont été orientés à la baisse en raison d'une désinflation continue. Cette baisse a été accentuée au cours des 5 dernières années par les politiques monétaires accommodantes, poussant les rendements obligataires à des niveaux en-deçà de l'inflation. Or, à horizon 3 ans, il est probable que les taux d'intérêt long terme repartent à la hausse pour deux raisons :
– les facteurs structurels et conjoncturels ayant causé la désinflation mondiale sont pour la plupart derrière nous ;
– à un moment donné, l'action des banques centrales devrait se dissiper. La Réserve fédérale américaine et la Banque Centrale européenne devraient progressivement réduire leurs achats d'obligations. La fin ou la réduction de la politique d'assouplissement quantitatif entraînerait ainsi une hausse des rendements obligataires de long terme.

“ Il est grand temps d'évaluer l'impact potentiel d'une hausse des rendements sur les portefeuilles. ”

QUEL SERAIT L'IMPACT D'UNE HAUSSE DES RENDEMENTS ?

Ollivier Courcier Si les taux d'intérêt augmentent, la valorisation des obligations sera affectée. Pour les obligations classiques, le coupon, l'échéance et le principal sont tous des éléments fixes. Cela signifie que la seule variable d'ajustement est le prix de l'obligation et, par conséquent, lorsque les taux d'intérêt à long terme augmentent, le prix des obligations baisse (pour compenser les nouveaux taux).

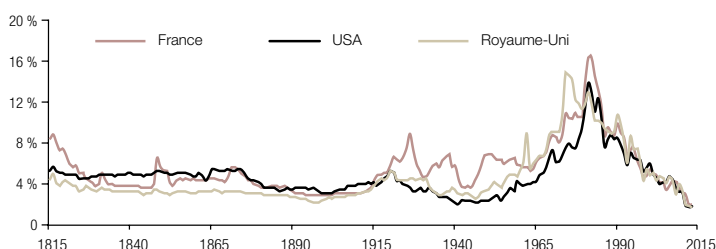
Cependant, les obligations ne sont pas toutes aussi sensibles les unes que les autres à une hausse des taux d'intérêt. Les obligations à taux variable, par exemple, restent inchangées. En outre, si deux obligations classiques sont identiques à tout égard hormis leurs échéances, l'obligation ayant l'échéance la plus lointaine perdra plus de valeur lorsque les taux d'intérêt augmenteront. En bref, les obligations à durée de vie plus longue comportent davantage de risques face à une hausse des taux. Les portefeuilles seront affectés en fonction de leur allocation en obligations fixes et de la nature des obligations dans lesquelles ils sont investis (rendement, durée, etc.). Un portefeuille traditionnel investi au moins à 50 % en obligations pourrait connaître une baisse de 2 % en moyenne en cas d'augmentation de 100 points de base des taux d'intérêt à long terme.

QUE DOIVENT FAIRE LES CLIENTS POUR SE PROTÉGER CONTRE UNE HAUSSE DES TAUX ?

O.C. Dans un premier temps, il faut estimer la sensibilité du portefeuille à une hausse des taux. Pour ce faire, il s'agit de réaliser une analyse quantitative de chaque obligation détenue. Ensuite, pour réduire/ajuster cette sensibilité aux taux, on peut envisager :
– de se tourner vers des titres de créance à court terme et/ou
– d'opter pour des investissements en obligations à taux variable.

M.A.-S. En matière d'engagements, les clients peuvent profiter de l'actuelle faiblesse des taux d'intérêt pour revisiter leur mode de financement (taux fixes contre taux variables) ■

RENDEMENT DES OBLIGATIONS D'ÉTATS À 10 ANS (1815-2013)



Rédaction effectuée en Juin 2013.

* OCDE: Organisation de Coopération et de Développement Économiques.

Avertissement: la thématique d'investissement ci-contre peut ne pas convenir à tous les investisseurs. Nous vous recommandons de demander conseil à un professionnel avant d'investir.

Source: Société Générale Private Banking

Les performances passées ne présument pas des performances futures.

LA CULTURE CRÉDIT AU SERVICE DE NOS CLIENTS



ALEXANDRA CHAUVEL
RESPONSABLE COMMERCIALE
CRÉDIT

Le crédit a toujours fait partie intégrante de l'offre de Société Générale Private Banking. Dans un contexte de taux historiquement bas, la banque privée a renforcé son dispositif et adapté son offre afin d'accompagner ses clients dans leurs projets nécessitant un recours au crédit. Alexandra Chauvel, Responsable commerciale crédit, nous parle de cette offre dédiée.

20 experts
dédiés au crédit

Près de
5 000 dossiers
concrétisés en
2012 représentant

14 milliards d'euros
d'encours
de crédit

POURQUOI LE CRÉDIT ?

Compte tenu de la conjoncture actuelle, les taux de référence en euro ont atteint un niveau historiquement bas : le crédit en soi est devenu attractif et peut présenter un atout supplémentaire pour saisir des opportunités d'investissement, à court ou moyen terme.

De ce fait, nous proposons une large gamme de crédits adaptés aux multiples attentes et besoins de nos clients, dans un souci de préservation de leur patrimoine et des placements effectués. Ces opérations s'organisent notamment autour de réserves de trésorerie, de crédits hypothécaires ou garantis en valeurs mobilières, que ce soit pour financer le train de vie de nos clients ou pour diversifier leur patrimoine mais également accompagner leurs stratégies de développement ou de sortie dans les sociétés dont ils sont actionnaires.

QUELLE OFFRE POUR LES CLIENTS DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING ?

La banque privée a bien compris l'intérêt du crédit pour

ses clients et a renforcé son dispositif d'accompagnement. Ainsi, nous avons déployé dans l'ensemble de nos implantations géographiques, des équipes dédiées au crédit dont la vocation est de rencontrer les clients, échanger sur leurs projets et travailler ensemble sur le montage, la contractualisation et le suivi de leurs opérations. Nos Banquiers Privés suivent également des formations spécifiques et sont assistés quotidiennement par des experts exerçant dans les domaines juridiques, fiscaux et d'ingénierie patrimoniale. Enfin, partie intégrante d'un groupe bancaire universel, Société Générale Private Banking est également un partenaire clé pour explorer avec ses clients des solutions de financements spécialisés ou structurés, dans le cadre, notamment, de projets de financement de biens d'équipement ou encore d'investissements immobiliers, etc. Pour cela, la banque privée capitalise entre autres, sur les activités de banques de réseaux et d'investissements de Société Générale ■

THOMAS LEVET

UN SPORTIF BIEN DANS SES CLUBS

Thomas Levet n'est autre que le golfeur français le plus titré du circuit, le seul à avoir remporté la Ryder Cup avec l'équipe européenne. Professionnel depuis 24 ans, vainqueur en 2011 de L'Open de France, il ne cesse de rebondir. Rencontre avec un golfeur d'exception, soutenu depuis 2007 par Société Générale Private Banking.

Me battre contre les jeunes joueurs me motive !

Un père médecin qui jouait au hockey sur gazon en 1^{re} division, une mère membre de l'équipe de France de volley, un grand-père cycliste professionnel, apparemment vous n'aviez pas le choix ! Vous deviez être sportif...

Oui en effet, nous avons tous suivi cette voie ! J'ai découvert le golf à 7 ans, avec mes parents, mais c'est vers le tennis que je me suis d'abord orienté en sport-études. Ensuite, c'est « grâce » à un souci de croissance que je suis revenu vers le golf. Je ne pouvais plus courir, alors je me suis mis à marcher en golfant. J'y ai pris goût, car j'ai progressé très vite. Et puis, j'aimais cette idée de ne dépendre que de moi-même, de mon propre jeu et non pas de celui de mon adversaire, comme au tennis. Mon niveau de jeu progressant, j'ai commencé à participer à des compétitions intéressantes. C'est un sport où l'on peut être compétitif, quel que soit son âge, et cela me plaisait de pouvoir me mesurer à mon père ! Vers 17/18 ans, j'ai commencé à y entrevoir une carrière possible. Mes parents m'ont soutenu et c'est ainsi qu'à 20 ans, je suis devenu professionnel.

Quels sont vos héros du golf ?

Trois joueurs m'ont particulièrement inspiré. Severiano Ballesteros, un véritable magicien de la discipline mais aussi Jack Nicklaus, capable de gagner absolument tout !



Les temps forts de sa carrière

1998	Open de Cannes
2001	Victor Chandler British Masters
2004	Barclays Scottish Open
2004	Ryder Cup
2008	Open d'Andalousie
2009	Open d'Espagne
2011	Open de France

Il était techniquement aussi bon que les autres, mais c'est son intelligence et sa science du jeu qui le rendaient redoutable. J'admire aussi beaucoup Bernhard Langer, dont j'ai eu la chance de porter le sac pendant trois jours !

Votre meilleur souvenir ?

J'en ai beaucoup, car chaque victoire est spéciale. Il y en a une qui m'a peut-être plus marqué, c'est celle de l'Open d'Écosse en 2004, car elle m'a permis de franchir un cap et d'intégrer l'équipe européenne de la Ryder Cup, que nous avons ensuite remportée. Celle de l'Open de France, en 2011 avait aussi une saveur particulière car je jouais « à la maison », devant mes amis, c'était donc plus difficile pour moi.



Quelles sont selon vous les qualités d'un bon golfeur ?

La première : travailler beaucoup, la deuxième : avoir le mental. Il faut avoir confiance en soi, quoiqu'il arrive, faire preuve de self-control pour être à la fois agressif quand cela est nécessaire, tout en gardant son calme. Quand vous jouez une partie qui dure 5 heures, il faut savoir relâcher la pression de temps en temps, tout en sachant être hyper concentré au bon moment. Cette combinaison est très délicate à atteindre.

Comment vous préparez-vous physiquement ?

Quand on enchaîne une trentaine de tournois dans l'année, avec sans cesse d'épuisants décalages horaires, il est impératif d'être au

top physiquement. Ma préparation ressemble un peu à celle d'un décathlonien : footing, musculation et yoga, indispensable pour conserver ou développer sa souplesse.

Quel est votre parcours préféré ?

J'apprécie énormément celui de Muirfield aux États-Unis. Tous les trous y sont difficiles sans toutefois être inabordables, ce qui fait que tous les niveaux de jeu y sont possibles.

Depuis 2008, vous êtes consultant pour la télévision. Est-ce que cela a changé votre regard sur le golf ?

Oui. Quand on regarde un tournoi de A à Z à la télévision, on se rend compte que même le gagnant fait des erreurs ! Alors, quand je me retrouve à mon tour en compétition, j'intègre cela, je sais que je peux rater des coups.

Cela me reconforte sur mon niveau de jeu ! Car, à l'arrivée, ce qui fait la différence entre le gagnant et le perdant, c'est justement leur capacité à gérer les mauvais moments.

Quel bilan tirez-vous des mois passés sur le green ?

L'année 2012 a été un peu particulière puisqu'à cause de deux côtes cassées, j'ai débuté la saison deux mois et demi après les autres... Ce qui ne m'a pas empêché de réaliser de belles performances, en me classant 5^e à l'Open d'Écosse, puis 2^e à l'Open d'Autriche. En 2013, le circuit est assez difficile car très axé sur la Chine et l'Afrique du Sud.

Vous êtes sur les circuits depuis 24 ans, qu'est-ce qui vous fait encore marcher aujourd'hui ?

Ce qui me motive, c'est de me battre tous les jours avec de jeunes golfeurs, qui ont vingt ans de moins que moi. J'ai envie de rester compétitif, face à ces jeunes-là !

Que vous apporte un partenariat comme celui de Société Générale Private Banking ?

C'est un partenariat qui me permet d'aborder la saison sereinement. Société Générale Private Banking m'offre aussi la possibilité de rencontrer des personnes qui partagent cette même passion, même si ce ne sont pas des professionnels, lors des journées golf que la banque privée organise. J'aime transmettre mon savoir et faire rêver les gens ■

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, UN ENGAGEMENT EN FAVEUR DU GOLF

En tant que partenaire majeur de la Fédération Française de Golf, Société Générale soutient en France ses opérations afin de promouvoir la pratique du golf auprès de tous les publics. Le Groupe est aussi partenaire depuis 2008 de l'Évian Masters, un des tournois majeurs du golf féminin. Société Générale Private Banking de son côté accompagne quatre golfeurs internationaux : Thomas Levet, Angel Cabrera, joueur argentin vainqueur de l'US Open en 2007, le Français Christian Cevaer, vainqueur de l'Open européen en 2009, ainsi que Jeev Milkha Singh, joueur indien vainqueur de l'Open d'Écosse en 2012.

LES FAMILLES ENTREPRENEURIALES EUROPÉENNES RÉCOMPENSÉES À PARIS

La cérémonie des *Campden European Family in Business Awards* s'est tenue le 11 juin dernier au Cercle National des Armées à Paris.

Cet événement, organisé par *Campden Wealth**, vient souligner à l'occasion d'une remise de prix, le rôle essentiel que les familles entrepreneuriales jouent en faveur de l'emploi et de la croissance économique en Europe. Société Générale Private Banking, partenaire de la cérémonie pour la deuxième année consécutive, a pu remettre 6 trophées aux membres des familles et leaders d'entreprises familiales européennes récompensés, réaffirmant à nouveau son soutien et son engagement envers les entrepreneurs en Europe.

LES RÉSULTATS 2013

MEILLEURE ENTREPRISE FAMILIALE DE L'ANNÉE
Broman Group
FINLANDE

MEILLEUR ENTREPRENEUR FAMILIAL DE L'ANNÉE
Marie-Christine Coisne Roquette,
Sonepar
FRANCE

RÉVÉLATION DE L'ANNÉE DIRIGEANT D'ENTREPRISE FAMILIALE
Giuseppe & Marco Lavazza,
Lavazza
ITALIE
et Thilo Wersborg, Precitec Group
ALLEMAGNE

MEILLEUR DIRIGEANT D'ENTREPRISE FAMILIALE
DE L'ANNÉE (NON MEMBRE DE LA FAMILLE)
Michele Norsa, Ferragamo
ITALIE

MEILLEURE ENTREPRISE FAMILIALE DE L'ANNÉE POUR
SON ENGAGEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE
Vestergaard Frandsen
SUISSE

PRIX SPÉCIAL RÉCOMPENSANT L'ENSEMBLE
DES RÉALISATIONS ENTREPRENEURIALES
Famille Puig
ESPAGNE

Retrouvez toutes les informations sur les sites
www.privatebanking.societegenerale.com
www.campdenfb.com

* *Campden Wealth* fait partie de *Campden Media*, une société de presse, événementiel et de recherche, au service notamment des particuliers fortunés, d'entreprises familiales et family offices. *Campden Wealth* publie les magazines *CampdenFB* (*Campden Family Business*) et *CampdenFO* (*Campden Family Office*).

Exposition d'art contemporain

Société Générale célèbre « Les Méditerranées »

Société Générale s'associe à l'événement Marseille Provence 2013, Capitale européenne de la culture, en confiant à Jean-François Chougnat, directeur général de MP 2013, la création d'une exposition sur le thème des « Méditerranées ».



BIOGRAPHIE

Jean-François Chougnat a été directeur du Musée Berardo à Lisbonne de 2007 à 2011, directeur du Parc et de la Grande Halle de la Villette entre 2001 et 2006. Il est directeur général de l'association Marseille Provence 2013, Capitale européenne de la culture depuis 2011. Commissaire de Brésil - Brésils - Année du Brésil en France 2005 et, entre autres, des expositions de Peter Kogler (Vienne et Lisbonne) et Pedro Cabrita Reis (Hambourg, Nîmes, Louvain et Lisbonne), il a été également Commissaire en 2012 de l'exposition Joana Vasconcelos au Château de Versailles.

C'est sous la forme d'un dialogue entre la collection d'art contemporain de Société Générale et la collection d'art marocain de Société Générale Maroc qu'est conçu l'accrochage présenté **du 2 septembre au 30 octobre 2013 à Marseille, au siège de la Société Marseillaise de Crédit*, partenaire officiel de Marseille Provence 2013** (Visite en libre accès).

LA MÉDITERRANÉE N'EST PAS SEULEMENT UNE GÉOGRAPHIE

L'exposition emprunte son titre à l'ouvrage d'un auteur croate, Predrag Matvejevitich, qui évoque la difficulté à définir les frontières de l'espace méditerranéen, « ni historiques, ni ethniques, ni nationales, ni étatiques : cercle de craie qui sans cesse se trace et s'efface, que vagues et vents, œuvres et inspirations élargissent ou restreignent ». Rassembler des artistes nés ou travaillant autour de la méditerranée avec des œuvres issues des deux collections constitue un vrai pari, notamment parce que ces artistes sont habités par des grandes questions de territoires, de frontières et, comme tous les artistes du monde, par celle de l'identité. La question du genre est centrale, objet de confrontation, d'analyse et de conflit alors qu'elle devrait constituer un enjeu de coopération. Les deux collections montrent combien cette question du genre est également féconde dans le domaine artistique, notamment à travers la représentation importante d'artistes femmes. L'exposition présente entre autres des œuvres emblématiques de Farah Atassi, Kader Attia, Bruno Barbey, Danica Dakic, Valérie Fabre ou encore Claude Vialat. Elle mettra également en lumière les œuvres d'artistes marocains tels que Brahim Benkirane, Hicham Bonohoud, Layla Essaydi ou encore Nadja Mehadi.

Retrouvez l'intégralité de la Collection sur le site
www.collectionsocietegenerale.com
également sur Facebook/Collection Société Générale et
Twitter@Collection_SG

* Société Marseillaise de Crédit - Groupe Crédit du Nord

AVERTISSEMENT

Le présent document de nature informative, sujet à modification, est communiqué à titre purement indicatif et n'a pas de valeur contractuelle.

Le contenu de ce document n'est pas destiné à fournir un service d'investissement ou un conseil en investissement, et ne constitue, de la part de Société Générale Private Banking, ni une offre, ni la sollicitation d'une offre en vue de l'achat ou de la vente d'un service d'investissement ou d'un produit, ni des recommandations personnalisées.

Ce document n'est en aucune manière destiné à être diffusé aux États-Unis. Les produits susceptibles d'être présentés ne peuvent pas être distribués ou vendus, directement ou indirectement sur le marché des États-Unis.

Certains produits et/ou services d'investissements cités peuvent présenter divers risques, impliquer une perte potentielle de la totalité du montant investi voire une perte potentielle illimitée, et n'être en conséquence réservés qu'à une certaine catégorie d'investisseurs, et/ou adaptés qu'à des investisseurs avertis et compétents pour ces types de produits/services. En conséquence, avant de prendre une décision d'investissement, l'investisseur potentiel est tenu de s'adresser à ses conseils afin de déterminer avec eux s'il est compétent pour souscrire le/les produits et/ou services d'investissements envisagés, si les investissements sont compatibles avec son profil et ses objectifs d'investissement, et afin d'obtenir toutes les informations financières, juridiques et fiscales qui lui permettront d'apprécier les caractéristiques et les risques des produits/services envisagés, ainsi que leur traitement fiscal, au regard de sa situation personnelle.

La fourniture par Société Générale Private Banking d'un service d'investissement et/ou la souscription de produit(s) par un investisseur potentiel, requiert au préalable de ce dernier la prise de connaissance, la compréhension et la signature de la documentation contractuelle et informative y afférente. Société Générale Private Banking ne pourra être tenue responsable de toutes les conséquences, notamment financières, résultant d'opérations sur instruments financiers conclues et/ou d'instructions reçues sur la base de ce seul document.

L'investissement dans un produit et/ou la souscription d'un service peuvent ne pas être autorisés dans certains pays ou peuvent être réservés à une certaine catégorie d'investisseurs. Il est de la responsabilité de toute personne en possession de ce document de s'informer et de respecter les dispositions légales et réglementaires de la juridiction concernée.

Toute souscription de produits ou de service d'investissement peut avoir des conséquences fiscales et Société Générale Private Banking ne fournit pas de conseil fiscal.

Le prix et la valeur des produits financiers cités ainsi que les revenus qui en dérivent

peuvent fluctuer, à la hausse comme à la baisse. Les variations de l'inflation, de taux d'intérêts et de taux de change peuvent avoir des effets négatifs sur la valeur, le prix et le revenu des produits financiers libellés dans une devise différente de la vôtre. La présente information peut être modifiée en fonction des fluctuations des marchés. Les informations et avis mentionnés dans ce document peuvent être amenés à évoluer. Société Générale ne s'engage pas à actualiser ni à modifier le présent document, et n'assumera aucune responsabilité à cet égard.

Les données historiques utilisées et les informations et avis cités, proviennent ou sont basées sur, notamment, des sources externes que Société Générale Private Banking considère fiables mais qu'elle n'a pas vérifiées de manière indépendante. Société Générale Private Banking n'assumera aucune responsabilité quant à l'exactitude, la pertinence et l'exhaustivité de ces données. Les informations sur les performances passées éventuellement reproduites ne garantissent en aucun cas les performances futures.

Le présent document est confidentiel, destiné exclusivement à la personne à laquelle il est remis, et ne peut ni être communiqué ni porté à la connaissance de tiers (à l'exception des conseils externes et à condition qu'ils en respectent eux-mêmes la confidentialité), ni reproduit totalement ou partiellement, sans accord préalable et écrit de Société Générale Private Banking.

Société Générale est agréée en France par l'Autorité de Contrôle Prudentiel sise 61, rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09.

Information spécifique pour les clients de Société Générale en France

Le service de gestion sous mandat nécessite la signature préalable d'un mandat de gestion avec Société Générale, qui, en France, délègue la gestion des portefeuilles sous mandat à SG29 Haussmann, société de gestion agréée par l'Autorité des Marchés Financiers et filiale de Société Générale. Tout investissement de nature immobilière est exclusivement réalisé par l'intermédiaire de SG29 Real Estate, filiale de Société Générale et titulaire de la carte d'agent immobilier, conformément aux dispositions légales et réglementaires françaises.

Information spécifique pour la Belgique et/ou les clients de Société Générale Private Banking NV

Ce document est émis par (ou préparé avec la participation de) Société Générale, un établissement de crédit agréé en France par l'Autorité de Contrôle Prudentiel (située sise 61, rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09) et supervisé par l'Autorité des Marchés Financiers. Société Générale est une société anonyme de droit français, dont le siège social est situé 29 boulevard Haussmann, 75009 Paris, dont le capital social est de 975339185 € et enregistré au registre du

Commerce et des sociétés de Paris sous le numéro unique d'identification 552120222. Toute information complémentaire est disponible sur demande ou sur le site Internet www.privatebanking.societegenerale.com

Ce document a été distribué en Belgique par Société Générale Private Banking NV, un établissement de crédit de droit belge, contrôlé et supervisé par la Banque Nationale de Belgique (NBB) et l'Autorité des Services et Marchés Financiers (FSMA). Société Générale Private Banking NV est enregistrée auprès de la FSMA en tant que courtier d'assurance sous le numéro 61033A. Société Générale Private Banking NV a son siège sociale situé 9000 Ghent, Kortrijksesteenweg 302, et est enregistrée au Registre du Commerce de Ghent sous le numéro VAT BE 0415.835.337. Toute information complémentaire est disponible sur demande ou sur le site Internet www.privatebanking.societegenerale.be

Information spécifique pour Dubai et/ou les clients de Société Générale Bank & Trust DIFC Branch à Dubai

Ce document est distribué par Société Générale Bank & Trust DIFC Branch. Les services ou produits financiers mentionnés sont offerts uniquement à des clients professionnels au sens de la réglementation de la Dubai Financial Services Authority (DFSA), ayant des actifs liquides de plus, 1 million USD, et qui ont l'expérience et la compréhension financières suffisantes pour investir sur les divers marchés financiers en question.

Société Générale Bank & Trust DIFC Branch est agréée et régulée par la DFSA.

Information spécifique pour le Luxembourg et/ou les clients de Société Générale Bank & Trust

Aucune décision d'investissement quelle qu'elle soit ne pourrait résulter de la seule lecture de ce document.

Ce document a été élaboré par Société Générale. Le document est diffusé par Société Générale Bank & Trust, établissement agréé par un organisme de tutelle, la Commission de Surveillance du Service Financier (CSSF). La CSSF n'exerce aucun contrôle sur le contenu du présent document.

Information spécifique pour la Suisse et les clients de Société Générale Private Banking (Suisse) SA

Ce document est émis par (ou préparé avec la participation de) Société Générale, un établissement de crédit agréé en France par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et supervisé par l'Autorité des Marchés Financiers. Il est distribué en Suisse par Société Générale Private Banking (Suisse) et ne résulte pas d'une/ de notre analyse financière. Il n'est donc pas soumis aux « Directives visant à garantir l'indépendance de l'analyse financière » de l'Association suisse des banquiers. La présente publication a un but purement informatif.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
BORDEAUX
RÉGION GRAND SUD-OUEST
14 RUE MONTESQUIEU
33000 BORDEAUX
TÉL. : 05 57 26 38 20

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
LILLE
RÉGION NORD DE FRANCE
8 RUE ANATOLE FRANCE
59000 LILLE
TÉL. : 03 28 36 74 10

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
LYON
RÉGION CENTRE EST
33 AVENUE FOCH
69006 LYON
TÉL. : 04 37 45 27 60

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
MARSEILLE
RÉGION MÉDITERRANÉE
HÔTEL DE DIRECTION - LES DOCKS
10 PLACE DE LA JOLIETTE
13002 MARSEILLE
TÉL. : 04 91 99 33 50

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
NANTES
1 RUE CRÉBILLON
44000 NANTES
TÉL. : 02 28 08 83 01 - 06 76 52 20 93

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
NICE CÔTE D'AZUR
8 AVENUE JEAN MÉDECIN
06000 NICE
TÉL. : 04 91 99 33 55

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
PARIS ILE-DE-FRANCE NORD
29 BOULEVARD HAUSSMANN
75009 PARIS
TÉL. : 01 53 43 95 01

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
PARIS ILE-DE-FRANCE SUD
29 BOULEVARD HAUSSMANN
75009 PARIS
TÉL. : 01 53 43 87 01

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
RENNES
RÉGION GRAND OUEST
14 RUE LE BASTARD
35000 RENNES
TÉL. : 02 99 78 70 51

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
STRASBOURG
RÉGION GRAND EST
29 BOULEVARD TAULER
67000 STRASBOURG
TÉL. : 03 88 14 39 40

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING
TOULOUSE
IMMEUBLE HEADLIGHT
224, RUE CARMIN - CS 97681
31676 LABÈGE CEDEX
TÉL. : 05 61 39 58 90 - 05 61 39 59 62

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING FRANCE
29 BOULEVARD HAUSSMANN
75009 PARIS
TÉL. 01 53 43 87 00 - FAX 01 53 43 87 97

WWW.PRIVATEBANKING.SOCIETEGENERALE.FR

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 998 320 373,75 EUROS
AU 12 JUILLET 2013
IMMATRICULÉE AU RCS DE PARIS
SOUS LE NUMÉRO UNIQUE D'IDENTIFICATION 552 120 222
INTERMÉDIAIRE EN ASSURANCES, ENREGISTRÉ AUPRÈS
DE L'ORIAS SOUS LE NUMÉRO 07 022 493
SIÈGE SOCIAL
29 BOULEVARD HAUSSMANN 75009 PARIS

DEVELOPPONS ENSEMBLE L'ESPRIT D'ÉQUIPE

 **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE**
Private Banking