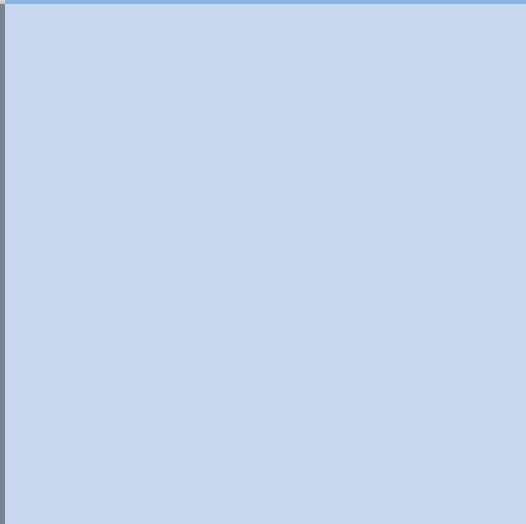
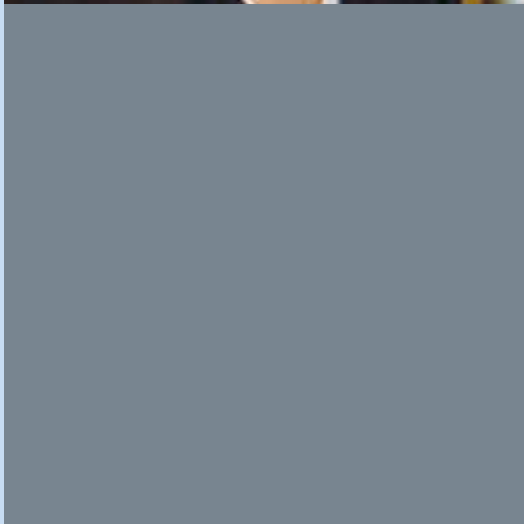




RAPPORT ANNUEL  
2006  
ANNUAL REPORT

■ ■ ■



COMPAGNIE GENERALE  
D'AFFACTURAGE

Page 01  
MESSAGE DU DIRECTEUR  
GÉNÉRAL  
*CHIEF EXECUTIVE'S MESSAGE*

Page 02  
MEMBRES DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
*BOARD OF DIRECTORS*

Page 03  
CHIFFRES CLÉS | *KEY FIGURES*

Page 04  
IMPLANTATION  
COMMERCIALE ET OFFRE  
DE CGA  
*BUSINESS LOCATION  
AND CGA'S PRODUCTS  
AND SERVICES*

Page 08  
FAITS MARQUANTS 2006  
*2006 MAJOR EVENTS*



## PROFIL *PROFILE*

4<sup>e</sup> affacteur sur le marché français  
*4<sup>th</sup> Factoring company on the French market*

+ 303%  
augmentation du portefeuille clients entre  
2000 et 2006  
*increase of the customer portfolio between  
2000 and 2006*

60 pays couverts  
via les réseaux IFG et FCI  
*countries covered by the IFG and FCI  
networks*

212 collaborateurs au 31/12/2006  
*employees on 31/12/2006*

# MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL *CHIEF EXECUTIVE'S MESSAGE*



**Accélération de la hausse des volumes traités (+13,7 %), baisse forte et continue des prix, diversification de l'offre produits et développement de l'affacturage non notifié** sont autant de grandes tendances du marché, déjà perceptibles en 2005, qui se sont encore accentuées en 2006. Le marché français de l'affacturage a ainsi consolidé sa troisième place en Europe derrière le Royaume-Uni et l'Italie et devient l'un des principaux outils de financement des PME.

Dans cet environnement évolutif et fortement concurrentiel, CGA a réalisé, cette année encore, d'excellents résultats à tous points de vue. Avec un chiffre d'affaires traité en progression de 30 %, et qui dépasse pour la première fois la barre des 12 milliards d'euros, un PNB en hausse de 20 % et un résultat net qui s'accroît de 22 %, notre entreprise démontre que les efforts du personnel et la stratégie menée depuis plusieurs années portent leurs fruits :

- Les investissements réalisés dans la qualité et la régularité du service ont permis de renouveler notre certification ISO 9001 et, surtout, de maintenir à un niveau élevé la satisfaction et la fidélité de nos clients ;
- L'adaptation constante de notre gamme de produits aux besoins du marché nous a aidés à conquérir de nouvelles catégories de clients (les TPE, les grandes entreprises, les producteurs de cinéma, les associations, les entreprises en procédure collective, etc.) ;
- L'industrialisation et l'introduction constante des nouvelles technologies dans nos processus de gestion ont entraîné des gains de productivité qui se traduisent par une baisse régulière et rapide de notre coefficient d'exploitation depuis 5 ans ;
- Le développement de nos relations avec des courtiers externes nous a permis de diversifier nos sources d'apports commerciaux.

Mais CGA considère depuis longtemps que son principal actif reste ses ressources humaines. Avec des dépenses de formation supérieures à 5 % de la masse salariale, la généralisation de plans de bonus individuels, un effort particulier fait en direction des femmes (obtention du label Egalité de l'AFAQ, création d'une crèche d'entreprise, etc.) et l'augmentation rapide des effectifs, nous investissons résolument dans le développement de notre savoir-faire à long terme et dans la motivation de nos équipes au jour le jour.

Sur ce dernier point, je tiens d'ailleurs, une fois de plus, à féliciter chaleureusement l'ensemble des collaborateurs de CGA, dont la compétence, l'implication et le sens du client ont permis d'atteindre ces brillantes performances.

**Jean-Philippe GUILLAUME**  
Directeur Général | *Chief executive*



CGA a réalisé, cette année encore, d'excellents résultats à tous points de vue. *CGA has once again produced excellent results this year, from all perspectives.* ”

*Acceleration of the increase of processed volumes (+13.7%), strong and continuous decrease in prices, diversification of the product offer and development of invoice discounting are some of the market's major trends, which began to be visible in 2005 and were further accentuated in 2006. As such, the French factoring market has consolidated its third place in Europe after the United Kingdom and Italy, while becoming one of the main financing tools for SMEs.*

*In this open-ended and highly competitive environment, CGA has once again produced excellent results this year, from all standpoints. With a processed sales figure up 30%, which has exceeded the €12 billion threshold for the first time, a NBI up 20% and with a 22% increase in our net income, our company is showing that the efforts of the personnel and the strategy implemented over several years are starting to pay off:*

- *The investments devoted to the quality and consistency of the service have provided for the renewal of our ISO 9001 certification and, in particular, they have helped us to maintain a high level of customer satisfaction and loyalty;*
- *The constant adaptation of our product range to the market's needs has helped us to attract new clientele categories (VSEs, major companies, film producers, associations, companies in collective proceedings etc.);*
- *The industrialization and constant introduction of new technologies into our management processes have led to productivity gains resulting in a regular and quick decrease in our operating ratio over the last 5 years;*
- *The development of our relations with external brokers has made it possible for us to diversify our sources of commercial contributions.*

*However, CGA has long believed that its main asset is its personnel. With training expenditures in excess of 5% of the payroll, the generalization of individual bonus plans, a particular effort intended for women (obtaining of the AFAQ Equality label, creation of a company nursery, etc.) and the quick increase in the personnel numbers, we are resolutely investing in the development of our long-term know-how and in the day-to-day motivation of our teams.*

*With regard to this last point, I would once again like to warmly congratulate all of the CGA employees, whose competence, involvement and customer-orientation have made these outstanding performances possible.*

# MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION BOARD OF DIRECTORS

Au 18 mai 2007 | On May 18, 2007



Jean-François SAMMARCELLI

## COMMISSAIRES AUX COMPTES AUDITORS

### Deloitte & Associés

Représenté par  
*Represented by*  
José-Luis GARCIA

### Barbier Frinault & Autres

Représenté par  
*Represented by*  
Isabelle SANTENAC

## ÉCHÉANCE DES MANDATS | EXPIRATION OF TERMS

Jean-François SAMMARCELLI ————— AGO | OGM 2008  
Président du Conseil d'Administration | *Chairman of the Board of Directors*

– SG FINANCIAL SERVICES HOLDING ————— AGO | OGM 2010  
Représentée par | *Represented by:* Christian JEAN

– SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ————— AGO | OGM 2008  
Représentée par | *Represented by:* Michel DOUZOU

– Serge ÉVEILLÉ ————— AGO | OGM 2008

– Jean-Philippe GUILLAUME ————— AGO | OGM 2008

– Anne KOCHANSKI ————— AGO | OGM 2009

– Philippe LEPOUTRE ————— AGO | OGM 2008

– Joël MARCHAIS ————— AGO | OGM 2010

– Benoît OTTENWAEALTER ————— AGO | OGM 2008

– Jean GOUMY ————— AGO | OGM 2010

– Jean-Paul ROY ————— AGO | OGM 2008

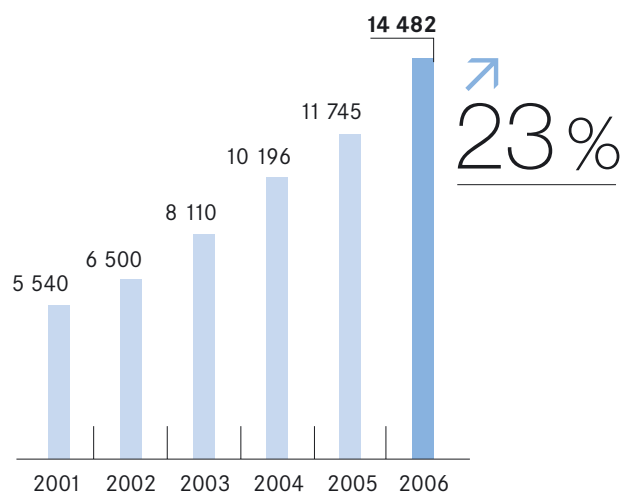
## COMITÉ EXÉCUTIF | EXECUTIVE BOARD

Jean-Philippe GUILLAUME  
Philippe LEPOUTRE  
Gérard RAY  
Gabrielle MAJDI  
Laurent LEMOINE  
Christophe DIRLIK

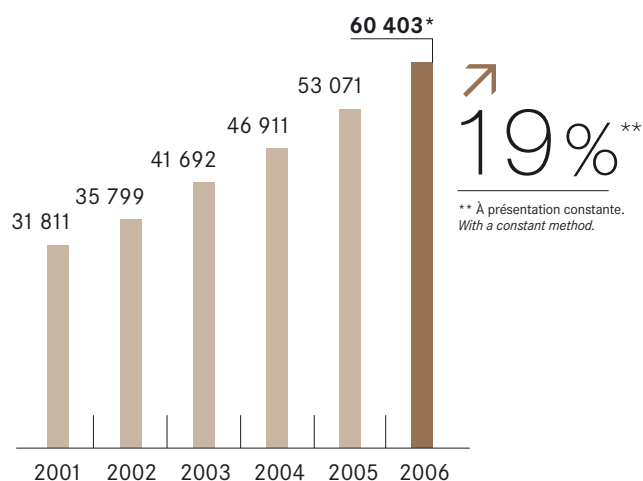


# CHIFFRES CLÉS | KEY FIGURES

RÉSULTAT NET | *NET INCOME*  
(en milliers d'euros | *in thousands €*)

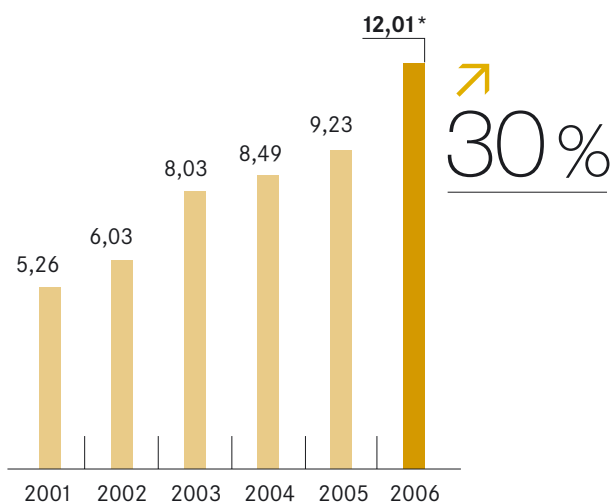


PRODUIT NET BANCAIRE | *NET BANKING INCOME*  
(en milliers d'euros | *in thousands €*)

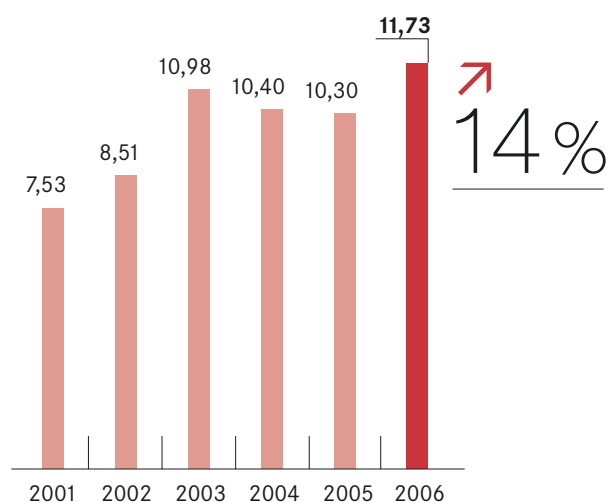


\* À compter de 2006, CGA a décidé de déduire les primes d'assurance couvrant le risque de crédit et les commissions de contre garantie du PNB au lieu de les inclure dans les frais généraux. Sans cette modification de présentation, le PNB 2006, à méthode constante, se serait établie à 63 434 M€, soit une progression de 19 % par rapport à 2005.  
 \*\* À présentation constante. *With a constant method.*  
 \* Starting in 2006, CGA decided to deduct the insurance premiums covering the credit risk and the counter-guarantee commissions from the NBI, instead of including them in the overhead expenses. Without this change to the presentation, the 2006 NBI, with a constant method, would have amounted to €63,434 million, i.e. an increase of 19% relative to 2005.

CRÉANCES ACHETÉES | *PURCHASED RECEIVABLES*  
(en milliards d'euros | *in billions €*)



PART DE MARCHÉ | *MARKET SHARE*  
(en % | *in %*)



\* dont Affacturage : 11,73, dont Forfaiting : 0,28.  
 \* of which Factoring 11.73, of which Forfaiting 0.28.



## IMPLANTATION COMMERCIALE ET OFFRE DE CGA *BUSINESS LOCATION AND CGA'S PRODUCTS AND SERVICES*

En 2006, CGA a développé son activité directe en renforçant sa présence dans les régions. Elle propose une gamme de produits plus large et plus adaptée aux besoins de ses clients.

*In 2006, CGA developed its direct activity by strengthening its presence in the regions. It is offering a product range that is broader and better suited to the needs of its customers.*

## CGA ÉTEND SON RÉSEAU EN FRANCE

Désormais présente à Saint-Denis, Strasbourg, Lyon, Versailles et Toulouse, CGA continue de renforcer son implantation commerciale (ouverture de centres à Nantes, Marseille et Lille en 2007).

CGA continue de se développer de façon harmonieuse sur l'île de la Réunion.

Le groupe Société Générale possède également des filiales d'affacturage en Italie, en Roumanie, en République Tchèque, en Norvège et en Russie.

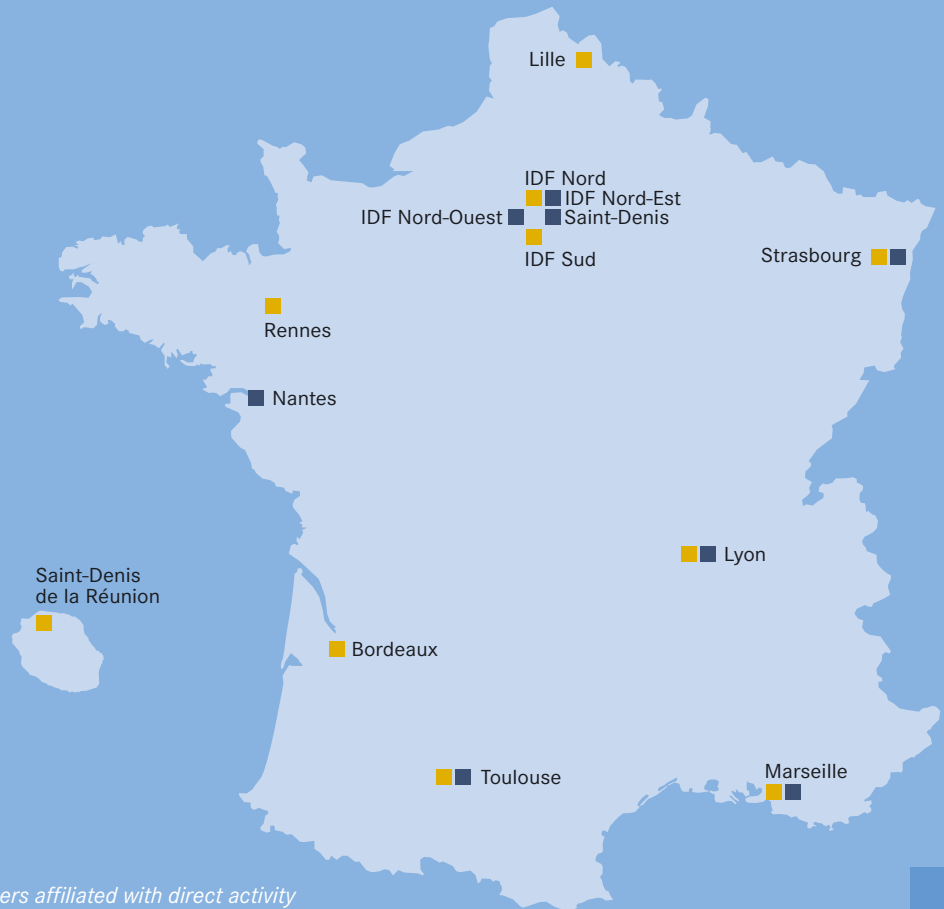
## CGA EXTENDS ITS NETWORK IN FRANCE

Now located in Saint-Denis, Strasbourg, Lyon, Versailles and Toulouse, CGA is continuing to strengthen its network of business locations (centres to be opened in Nantes, Marseille and Lille in 2007).

CGA is continuing to develop smoothly on Reunion Island. The Société Générale group also has factoring subsidiaries in Italy, Romania, the Czech Republic, Norway and Russia.

■ Pour les clients affiliés à la Société Générale  
For customers affiliated with Société Générale

■ Pour les clients affiliés à l'activité directe | For customers affiliated with direct activity



### POUR LES CLIENTS AFFILIÉS À LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE FOR CUSTOMERS AFFILIATED WITH SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

■ Bordeaux	+33 (0) 5 67 31 45 92 +33 (0) 5 56 56 56 21
■ IDF Nord	+33 (0) 1 53 43 56 44 +33 (0) 1 53 43 56 38 +33 (0) 1 71 89 35 93
■ IDF Sud	+33 (0) 1 45 64 55 45 +33 (0) 1 45 64 55 79 +33 (0) 1 71 89 24 79
■ Lille	+33 (0) 3 20 21 56 06 +33 (0) 1 71 89 98 18
■ Lyon	+33 (0) 4 78 63 56 29 +33 (0) 4 78 63 56 96
■ Marseille	+33 (0) 4 91 23 56 58 +33 (0) 4 91 23 56 57
■ Rennes	+33 (0) 2 23 45 56 20 +33 (0) 1 71 89 24 79
■ Saint-Denis de la Réunion	+33 (0) 1 71 89 99 69 +33 (0) 5 56 56 56 21
■ Strasbourg	+33 (0) 1 53 43 56 44 +33 (0) 3 90 00 57 25

### POUR LES CLIENTS AFFILIÉS À L'ACTIVITÉ DIRECTE FOR CUSTOMERS AFFILIATED WITH THE DIRECT ACTIVITY

■ IDF Nord-Est	+33 (0) 1 71 89 98 80
■ IDF Nord-Ouest	+33 (0) 1 30 84 99 38
■ Lyon	+33 (0) 4 72 11 40 34
■ Marseille	+33 (0) 4 91 16 06 26
■ Nantes	+33 (0) 2 72 64 41 04
■ Strasbourg	+33 (0) 3 88 23 70 57
■ Toulouse	+33 (0) 5 67 31 45 85

# LES SOLUTIONS D'AFFACTURAGE

## FACTORING SOLUTIONS

Produits   <i>Products</i>	Cible   <i>Target</i>	Caractéristiques   <i>Characteristics</i>
<b>GAMME CGA AVENIR</b> <i>CGA AVENIR RANGE</i>	Entreprises dont CA < 1,5 million d'euros HT <ul style="list-style-type: none"> <li>• très petites entreprises</li> <li>• micro-entreprises</li> <li>• créateurs d'entreprise</li> </ul> <i>Businesses with turnover of &lt; 1.5 million euros (not including taxes)</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• very small businesses</li> <li>• micro companies</li> <li>• business creators</li> </ul>	Contrat standardisé regroupant tous les services d'affacturage classique avec les particularités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• commission forfaitée</li> <li>• gestion simplifiée</li> </ul> <i>Standardized contract consolidating all classic factoring services, along with the following specifics:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• forfeited commission</li> <li>• simplified management</li> </ul>
<b>CYCLÉA CGA</b> <i>CYCLÉA CGA</i>	Entreprises dont CA > 1,5 million d'euros HT <i>Businesses with turnover of &gt; 1.5 million euros (not including taxes)</i>	Contrat sur-mesure proposant tous les services d'affacturage classique pour les créances émises en France avec possibilité de mobiliser une partie ou la totalité du poste clients <i>Customized contract offering full-service factoring for French receivables, with the possibility of financing part or all of accounts receivable</i>
<b>PERFORMANCE EXPORT</b> <i>PERFORMANCE EXPORT</i>	Sociétés Exportatrices, Grands comptes <i>Major Export, Key accounts</i>	Contrat sur-mesure proposant tous les services d'affacturage classique pour les créances émises à l'export avec possibilité de mobiliser une partie ou la totalité du poste clients <i>Customized contract offering full-service factoring for export receivables with the possibility of financing part or all of the accounts receivable</i>
<b>CONFIDENCIA</b> <i>CONFIDENCIA</i>	Entreprises dont CA > 2 millions d'euros HT <i>Businesses with turnover of &gt; 2 million euros (not including taxes)</i>	Contrat centré sur le financement du poste clients avec délégation de la gestion des créances donné à l'adhérent <i>Contract focused on accounts receivable financing with authority for managing debt assigned to the client</i>
<b>OPÉRATIONS SPÉCIALES</b> <i>SPECIAL OPERATIONS</i>	Grands comptes <i>Key accounts</i>	Déconsolidation de bilan <i>Off-balance sheet financing</i>
<b>REVERSE FACTORING</b> <i>REVERSE FACTORING</i>	Grands donneurs d'ordre <i>Major principals</i>	Gestion des règlements fournisseurs <i>Management of suppliers payments</i>
<b>CGA MEDIA</b> <i>CGA MEDIA</i>	Sociétés de production ou distribution cinématographiques ou audiovisuelles <i>Motion picture and audiovisual distribution or production companies</i>	Contrat sur-mesure permettant de financer la production ou la distribution de films par escompte des contrats de production ou de prévente <i>Customized contract to finance the production or distribution of films by discounting the production or pre-sales contracts</i>
<b>FORFAITING</b> <i>FORFAITING</i>	Tous types d'entreprises (domestique et export) <i>All types of businesses (domestic and export)</i>	Contrat sur-mesure offrant de manière ponctuelle des opérations d'escompte sans recours de traites acceptées accompagnées d'une garantie annexe <i>Customized contract providing occasional discounting transactions without recourse to accepted bills of exchange accompanied by an attached guarantee</i>
<b>CGA ASSOCIATIONS</b>	Associations des secteurs sanitaires et médico-social, enseignement, loisirs, culturel et sportif <i>Associations in sectors including health, medical/social, education, leisure, culture and sports</i>	Contrat sur-mesure permettant de financer les subventions et dotations publiques <i>Customized contract in order to finance public subsidies and allowances.</i>

## LES PRODUITS D'ASSURANCE CRÉDIT POUR LA FRANCE ET L'EXPORT EN PARTENARIAT AVEC EULER HERMÈS SFAC ET LA COFACE

### FRENCH AND EXPORT CREDIT INSURANCE PRODUCTS IN PARTNERSHIP WITH EULER HERMÈS SFAC AND COFACE

Produits   Products	Cible   Target	Caractéristiques   Characteristics
<b>EN PARTENARIAT AVEC EULER HERMÈS SFAC   IN PARTNERSHIP WITH EULER HERMÈS SFAC</b>		
<b>TIMONIA</b> <i>TIMONIA</i>	Petites entreprises <i>Small businesses</i>	Contrat standardisé fixant le montant de garantie forfaitaire lors du contrat <i>Standardized contract establishing the amount of the comprehensive guarantee during the term of the contract</i>
<b>ARTIMON</b> <i>ARTIMON</i>	PME <i>Small and Medium businesses</i>	Contrat sur-mesure <i>Customized contract</i>
<b>GRAND ANGLE</b> <i>GRAND ANGLE</i>	PME <i>Small and Medium businesses</i>	Contrat sur-mesure <i>Customized contract</i>
<b>EN PARTENARIAT AVEC LA COFACE   IN PARTNERSHIP WITH COFACE</b>		
<b>GLOBALLIANCE</b> <i>GLOBALLIANCE</i>	Tous types d'entreprises <i>All types of businesses</i>	Contrat sur-mesure en fonction des besoins de l'entreprise <i>Customized contract according to the company's needs</i>

## LES PRESTATIONS DE SERVICES DESTINÉES AUX ÉTABLISSEMENTS BANCAIRES

### PROVISIONS OF SERVICES FOR BANKING INSTITUTIONS

■ Gestion des créances cédées en loi Dailly

*Management of receivables transferred under the terms of the Daily Act*

■ Back-up servicing dans le cadre de programmes de titrisation

*Back-up servicing within the framework of securization programs*

### ZOOM SUR... LES NOUVEAUX PRODUITS

En 2006, les équipes de CGA ont conçu et développé de nouveaux produits.

**CGA Avenir** : structuré en deux sous-offres d'affacturage adaptées aux besoins des clients : l'offre CGA Avenir Initial, lancée en 2005, est réservée aux très petites entreprises (TPE) de moins de 500 000 euros de CA. L'offre CGA Avenir Croissance, lancée en 2006, est dédiée aux entreprises (PME) de 500 000 à 1,5 million de CA.

**CGA Média** : CGA intervient dans le domaine des financements spécifiques, auprès des producteurs et des distributeurs de films, dont elle finance les contrats de prévente (avances sur recettes).

**Reverse factoring** : contrat d'affacturage doublement sécurisé, puisqu'il est signé avec le vendeur et avec l'acheteur (ce qui réduit les risques, notamment à l'international). Lancé fin 2005, il a effectué une excellente première année.



### FOCUS ON... OUR NEW PRODUCTS

In 2006, the CGA teams designed and developed new products.

**CGA Avenir**: structured as two factoring sub-offers adapted to the needs of the customers: the CGA Avenir Initial offer, launched in 2005, is reserved for very small enterprises (VSEs) with a sales figure of under €500,000. The CGA Avenir Croissance offer, launched in 2006, is intended for companies (SMEs) with a sales figure between 500,000 and 1.5 million.

**CGA Media**: CGA is active in the area of special financing for film producers and distributors, for which it finances the pre-sales contracts (advances on receipts).

**Reverse factoring**: double securitized factoring contract, as it is signed with the seller and the buyer (which reduces the risks, notably internationally). Launched at the end of 2005, it posted an excellent first year.



## FAITS MARQUANTS 2006 *2006 MAJOR EVENTS*

Forte de la qualité, de la pertinence et de la fiabilité de ses prestations, CGA affiche un spectaculaire taux de progression, notamment pour son activité directe.

*Thanks to the quality, relevance and reliability of its services, CGA has posted a spectacular growth rate, notably in its direct activity.*

## SUCCÈS DE L'ACTIVITÉ DIRECTE

CGA a confirmé qu'elle s'adressait à toutes les entreprises françaises, tous réseaux bancaires confondus. Le taux de progression de son activité directe s'est révélé spectaculaire en 2006. En renforçant son implantation commerciale dans les régions, elle a capitalisé sur deux points forts : les très petites entreprises et les très grandes entreprises.

### Les équipes directes

Amorcé en 2005, le développement du réseau direct a connu son plein épanouissement en 2006. Désireuse de continuer à élargir sa clientèle en dehors des clients de la Société Générale, CGA a donc renforcé ses équipes du réseau direct (Crédit du Nord et courtiers). Elle a développé un partenariat avec une cinquantaine de courtiers et a connu une forte croissance en nombre de contrats : plus de 300 % pour l'activité directe et 140 % pour l'activité via Crédit du Nord.

### De nouveaux supports de communication

Pour toucher un plus vaste panel de clientèle, CGA a densifié sa communication.

### Réalisation de plaquettes d'information sur ses produits spécifiques.

Ces brochures sont dédiées aux services vendus via le réseau direct (Performance export, CGA Avenir et Cycléa). Elles ont une identité visuelle propre à l'activité directe, pour consolider l'image de CGA sur ce nouveau marché.

De plus, avec l'insertion de l'offre CGA Avenir dans le catalogue Companéo, CGA fait connaître ses prestations au-delà des clients de la Société Générale.

**Publicités dans des supports presse.** Une campagne de presse sur les supports des Chambres de Commerce et de l'Industrie de province est prévue tout au long de l'année 2007.



## SUCCESS OF THE DIRECT ACTIVITY

CGA has confirmed its interest in all French companies, irrespective of their banking networks. The growth rate of its direct activity proved to be spectacular in 2006. By increasing the number of its commercial establishments in the regions, it has capitalized on two key points: very small companies and very big companies.

### The direct teams

Initiated in 2005, the development of the direct network truly got off the ground in 2006. Wishing to continue extending its clientele base beyond the customers of Société Générale, CGA therefore strengthened its direct network teams (Crédit du Nord and brokers). It developed a partnership with some 50 brokers and saw strong growth in the number of contracts: +300% for the direct activity and 140% for the activity via Crédit du Nord.

### New advertising media

To reach a broader range of customers, CGA has intensified its advertising.

**Production of information brochures on its specific products.** These brochures are intended for the services sold via the direct network (Performance export, CGA Avenir and Cycléa). Their visual identity is specific to the direct activity in an effort to consolidate CGA's image within this new market.

Also, with the inclusion of the CGA Avenir offer in the Companéo catalogue, CGA is making its services known to potential customers other than those of Société Générale.

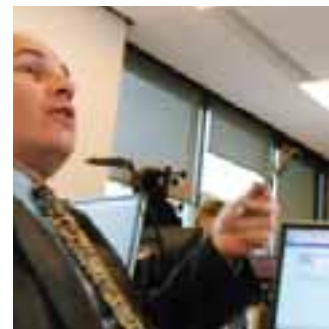
**Advertisements in the press media.** A press campaign using the media produced by the Chambers of Commerce and Industry (CCI) in the French provinces is planned throughout 2007.

VISUEL DE LA CAMPAGNE DE PRESSE SUR LES SUPPORTS DES CCI DE PROVINCE.

VISUAL OF THE PRESS CAMPAIGN USING THE PROVINCIAL CCI MEDIA

+ 270 %  
augmentation du nombre  
de clients directs

increase in the number of direct clients



**KATY LECLAIRE**  
DIRECTEUR DÉLÉGUÉ GRANDS COMPTES  
KEY ACCOUNTS ASSISTANT DIRECTOR

“  
CGA est en phase de développement avec une force commerciale capable de vendre des produits de qualité, adaptés aux besoins de chaque type de clientèle.  
*CGA is in a development phase, with a sales force that is able to sell quality products that suit the needs of each clientele type.*  
”



**Participation aux salons professionnels.** Dans ces lieux privilégiés de rencontre et d'échange, des représentants de CGA se tiennent à votre disposition pour répondre à vos questions (Salon des micro-entreprises, Salon des Entrepreneurs, Salon Avenir Export).

**Deux points forts :**  
les TPE et les grandes entreprises

Dans sa politique d'ouverture aux nouveaux clients, CGA a développé des produits particulièrement adaptés aux très petites entreprises (CGA Avenir) et aux très grandes entreprises (déconsolidation bilantielle aux normes IFRS, Reverse factoring...).

**Participation in professional trade fairs.** In these preferred venues for meetings and exchanges, CGA representatives are at your disposal to answer your questions (Salon des micro-entreprises, Salon des Entrepreneurs, Salon Avenir Export).

**Two key points:**  
VSEs and large companies

As part of its policy to reach out to new customers, CGA has developed products that are particularly suited to very small enterprises (CGA Avenir) and very large companies (such as off-balance sheet financing in keeping with IFRS standards, Reverse factoring, etc.).

**AU PLUS PRÈS DES CLIENTS :**  
[www.c-g-a.fr](http://www.c-g-a.fr)

Mis en ligne en décembre 2006, le nouveau site Internet de CGA allie transparence et efficacité. Tous les produits CGA y sont détaillés, ainsi que les noms des conseillers à contacter dans toutes les régions. Ce contact direct avec les commerciaux offre la possibilité d'un retour rapide sur les demandes.

Les clients peuvent également gérer leur compte depuis chez eux par l'intermédiaire du site. On peut enfin y télécharger tous les supports de communication proposés par CGA : newsletter, brochures...

Une version anglaise est prévue en 2007.

**AS CLOSE TO CUSTOMERS  
AS POSSIBLE: [www.c-g-a.fr](http://www.c-g-a.fr)**

Placed online in December 2006, the new CGA website offers both transparency and efficiency. All CGA products are presented in detail, together with the names of the advisers to contact in the various regions. This direct contact with the sales personnel offers the possibility of a quick response to any request. Using the site, customers can also manage their account.

Finally, they can also download all of the advertising media proposed by CGA, such as the newsletter, brochures, etc.

An English-language version is planned for 2007.

**3 000**  
visites par mois en moyenne  
hits per month, on average



## INTERNATIONAL

CGA étend son réseau à l'étranger. En 2006, le chiffre d'affaires réalisé à l'international a augmenté de 35 % à l'export et de 14 % à l'import. La qualité des services de CGA a été remarquée, puisque la compagnie est classée, en 2006, 2<sup>e</sup> parmi tous les factors français par le FCI (Factor's Chain International) et l'IFG (International Factor's Group).

## PERSPECTIVES

En 2007, CGA poursuit son développement commercial et étend ses parts de marché, en s'adaptant aux besoins des entreprises.

### Nouveaux produits

**CGA Associations** : une nouvelle offre dédiée aux besoins à court terme des associations, qui aide au financement anticipé des subventions et dotations publiques.

**Confidencia** : les termes de l'affacturage non notifié seront ici adaptés aux besoins des petites entreprises (phase pilote en juin 2007).

**Dailly MCNE** (mobilisation des créances nées sur l'étranger par cession Dailly) : en 2007, CGA gère aussi la Dailly MCNE, à l'international, pour le compte de la Société Générale.

### Facilitation des démarches

**CGA Trust** : dématérialisation de la remise de créances protégée par la signature électronique des clients.

En 2007, CGA passe à la dématérialisation des achats et des factures : le client envoie une version numérisée de ses bordereaux papiers, accompagnée de sa signature électronique pour garantir la sécurité et la confidentialité des transactions. Ce service allège les procédures administratives et accélère les financements, qui pourront être versés en une demi-journée.

## INTERNATIONAL

*CGA is extending its international network. In 2006, its international sales figure increased by 35% for exports and 14% for imports. The quality of CGA's services has been noticed, as the company is ranked, in 2006, 2<sup>nd</sup> amongst all French factoring companies, by the FCI (Factor's Chain International) and the IFG (International Factor's Group).*

## PROSPECTS

*In 2007, CGA is continuing its commercial development and extending its market share, by adapting to the needs of companies.*

### New products

**CGA Associations**: a new offer dedicated to the short-term needs of associations, intended to help with the anticipated financing from public subsidies and allowances.

**Confidencia**: with this product, the terms of invoice discounting factoring will be adapted to the needs of small companies (pilot phase in June 2007).

**Dailly MCNE** (management of receivables originating abroad, transferred under the terms of the Dailly Act): in 2007, CGA is also managing the international aspects of the Dailly MCNE on behalf of Société Générale.

### Facilitation of the procedures

**CGA Trust**: dematerialization of the remittance of receivables, protected by the electronic signatures of the customers.

*In 2007, CGA is moving to the dematerialization of purchases and invoices: the customer sends a digitized version of its paper slips, together with its electronic signature in order to ensure the security and confidentiality of the transactions. This service simplifies the administrative procedures and accelerates financing operations, which can be paid out in a half-day.*

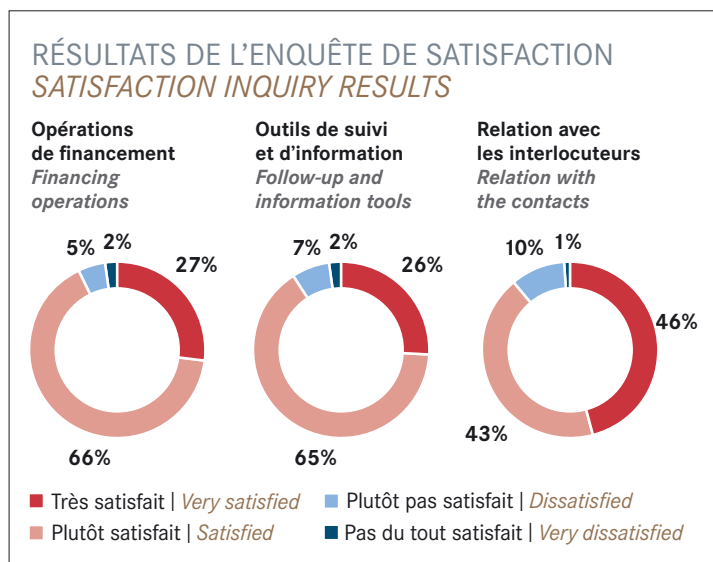


## UNE POLITIQUE DE QUALITÉ AU SERVICE DE NOS CLIENTS

Premier factor certifié ISO 9001 en 2004, CGA a confirmé en 2006 la maturation de son système de qualité. Attentive à l'écoute client, elle réaffirme son objectif d'obtenir un niveau de satisfaction le plus élevé possible.

### La satisfaction des clients

L'enquête LH2 souligne, cette année encore, le très bon niveau de satisfaction globale (86 % des clients interrogés). Avec trois domaines d'excellence : les opérations de financement (93 % de satisfaction), les outils de suivi et d'information (91 %) et la relation avec les interlocuteurs CGA (89 %).



### Des outils de liaison plus performants

Désireuse d'apporter une réponse rapide à chaque question posée, CGA a renforcé sa cellule téléphonique accueil client. Elle est capable de traiter un maximum d'appels aux heures de pointe. Si le client ne peut pas joindre son chargé de clientèle habituel, sa communication est automatiquement transférée vers un autre interlocuteur, qui lui fournit les informations personnalisées qu'il désire.

## BILAN RESSOURCES HUMAINES

### Égalité entre hommes et femmes

CGA fait de la parité hommes/femmes une priorité continue. En septembre 2006, elle a signé deux accords sur cette question. Le premier, relatif à l'égalité professionnelle, valide ses pratiques managériales volontaristes en matière de mixité : utilisation d'une terminologie non discriminante, égalité d'accès à la formation, parité dans les statuts ou encore attribution d'une augmentation automatique aux femmes de retour de congé maternité. Le second accord vise à faciliter le travail à temps partiel. Il est utilisé majoritairement par du personnel féminin, pour leur permettre de concilier vie professionnelle et familiale. Ces efforts ont été reconnus au niveau national, puisque l'entreprise a obtenu le label Égalité Professionnelle en février 2007.

## A QUALITY POLICY THAT SERVES THE CUSTOMER

The first factoring company to be ISO 9001 certified in 2004, CGA confirmed the growing maturity of its quality system in 2006. Always listening to the customer, it is reasserting its objective of obtaining the highest possible satisfaction level.

### Customer satisfaction

Once again this year, the LH2 survey has brought to light the very good overall satisfaction level (86% of queried customers). Three areas of particular excellence: financing operations (93% satisfaction), follow-up and information tools (91%) and the relation with the CGA contacts (89%).



### Better performing connection tools

Wishing to provide a quick answer to each question put to it, CGA has strengthened its customer reception telephone unit. It can handle a maximum number of calls during peak hours. If the customer's usual clientele representative cannot be reached, the call is automatically routed to another contact, who can provide the personalized information that the customer desires.

## HUMAN RESOURCES REPORT

### Equality between men and women

Parity between men and women continues to be a priority for CGA. In September 2006, it signed two agreements in this regard. The first one, relative to professional equality, validates its voluntary managerial practices with regard to better balance of the sexes at work: usage of non-discriminatory terminology, equality of access to training, parity in the statuses and automatic salary increase for women returning from maternity leave. The second agreement is intended to facilitate part-time work, and is primarily intended for the female personnel members, in an effort to help them reconcile professional and family life. These efforts have been recognised on the national level, as the company was awarded the Professional Equality label in February 2007.

**JEAN-JACQUES JAMMES**  
DIRECTEUR DES RESSOURCES  
HUMAINES  
HEAD OF HUMAN RESSOURCES



CGA s'oriente vers des tâches à plus forte valeur ajoutée, ce qui nécessite des niveaux de compétence plus élevés.  
*CGA is focusing on high added value tasks, which requires higher levels of competency.*

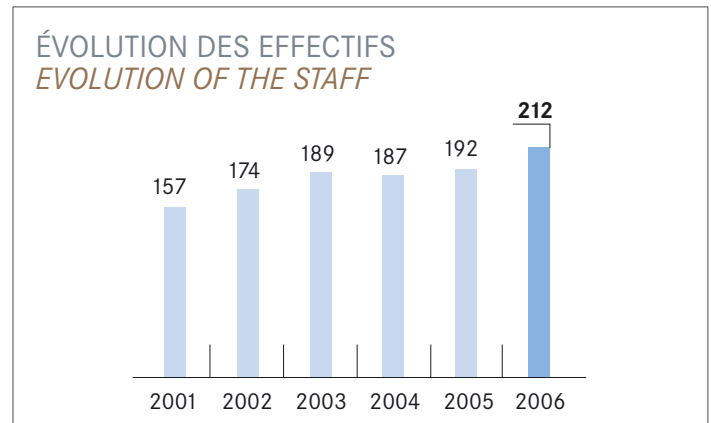
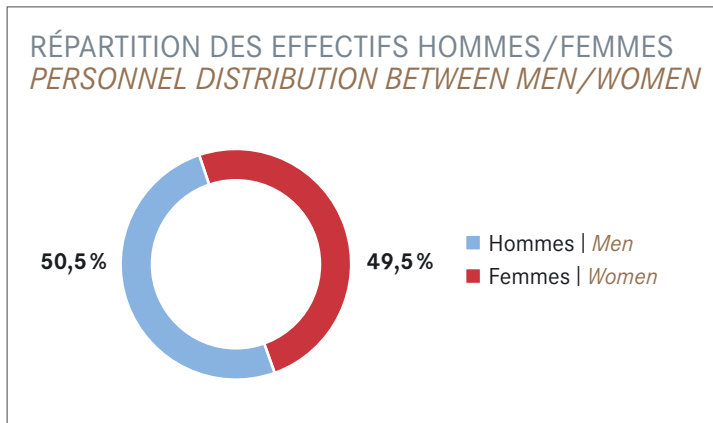


**Accroissement des effectifs**

Vingt postes ont été créés en 2006, dont beaucoup de jeunes diplômés bac +5. Ce qui contribue à élever le niveau moyen de diplôme initial à bac +3. Les collaborateurs qui le souhaitent pourront également élever leur niveau de compétence grâce à la formation continue. Dans le cadre de l'accord, signé en décembre 2005, sur l'accompagnement des salariés atteints d'un handicap ou d'une maladie chronique évolutive, quatre personnes reconnues COTOREP ont été embauchées en 18 mois.

**Personnel increase**

Twenty positions were created in 2006, many of which for young graduates with 5 or more years of post-secondary studies. This has contributed to raising the initial average diploma level to 3 years of post-secondary studies. Continuous training is also available to employees who wish to increase their levels of competency. As part of the agreement signed in December 2005 on the integration of employees suffering from a handicap or an open-ended chronic illness, four COTOREP certified persons were hired in eighteen months.



**LA RUCHE DU LANDY, UNE CRÈCHE POUR CGA**

CGA a ouvert la Ruche du Landy, une des premières crèches inter-entreprises de la Seine-Saint-Denis, en octobre 2006. Cette crèche en section unique (cinq bébés et quinze moyens ou grands) assure des prestations multi-accueil (crèche, halte-garderie, accueil d'urgence) pour répondre à tous les besoins des parents. Ce service s'inscrit dans la volonté d'ancrage durable de CGA dans le tissu local. Il répond également à une demande de ses salariés : en deux ans, CGA a doublé son fonds de commerce. Cette croissance, la plus forte parmi les facteurs français, s'est traduite par une hausse des effectifs de 50 % depuis 2000 – dont beaucoup de parents de jeunes enfants (il y a eu 29 déclarations de maternités entre 2005 et 2006).

6  
berceaux sont occupés par  
des enfants du personnel CGA  
*cribs are occupied by  
the children of CGA personnel*

3 000 euros  
par berceau sont versés  
annuellement par CGA  
*per crib are paid  
every year by CGA*

**THE RUCHE DU LANDY,  
A NURSERY FOR CGA**

In October 2006, CGA opened the Ruche du Landy, one of the first inter-company nurseries in the Seine-Saint-Denis region. This single-stream nursery (five babies and 15 toddlers or older children) offers a variety of services (nursery, drop-in centre, emergency shelter) in order to meet all of the parents' needs. This service is part of CGA's desire to be a stable part of the local economic fabric. It is also a response to a request from the employees: in two years, CGA has doubled its business. This growth, the strongest amongst the French factoring companies, has resulted in a 50% increase in personnel since 2000, with many of these newcomers being the parents of young children (29 pregnancies were declared between 2005 and 2006).

**Compagnie Générale d'Affacturage**

3, rue Francis de Pressensé - 93577 La Plaine-Saint-Denis Cedex - Tél. 01 71 89 99 99 - Fax 01 71 89 24 00  
702 016 312 R.C.S. Bobigny

**Contact presse** : Bruno Mesnil  
Bruno.Mesnil@socgen.com - Tél. 01 71 89 98 48

[www.c-g-a.fr](http://www.c-g-a.fr)



**COMPAGNIE GENERALE  
D'AFFACTURAGE**