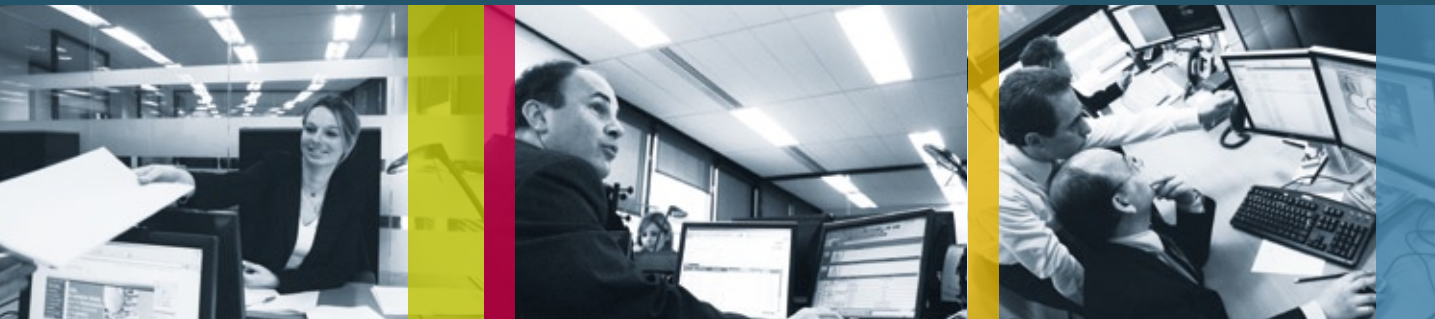


rapport annuel 2007 *annual report*



COMPAGNIE GENERALE
D'AFFACTURAGE

sommaire *contents*

02
MESSAGE DU DIRECTEUR
GÉNÉRAL

04
CONSEIL D'ADMINISTRATION

05
CHIFFRES CLÉS

06
L'OFFRE DE CGA

10
FAITS MARQUANTS 2007

02
CHIEF EXECUTIVE'S
MESSAGE

04
BOARD OF DIRECTORS

05
KEY FIGURES

06
CGA'S OFFER

10
2007 MAJOR EVENTS



4^e

affactureur sur le marché français
4th factoring company on the French
market

+172%

augmentation du nombre
de clients entre 2003 et 2007
increase of the customer
portfolio between 2003 and 2007



12%

de parts de marché
market share

231

collaborateurs au 31/12/2007
employees on 31/12/2007



entretien avec Philippe Lepoutre, Directeur Général

interview with Philippe Lepoutre, Chief Executive



CGA, entité d'affacturage du groupe Société Générale en France, affiche de bons résultats en 2007. Quel est votre regard sur l'année écoulée ?

2007 a été une très belle année pour CGA et notre activité a progressé au rythme de l'évolution du marché de l'affacturage. Notre chiffre d'affaires traité a augmenté de plus de 20 %, notre produit net bancaire est

“

La concurrence entre factors s'est accrue. Nous y avons répondu en proposant des offres plus compétitives et en les diversifiant au-delà du périmètre traditionnel de l'affacturage.

Competition among factors has risen sharply. We responded to this by offering more competitive deals and by diversifying beyond the traditional scope of the factoring business.

”

PHILIPPE LEPOUTRE
Directeur Général
Chief Executive

CGA, the factoring subsidiary of the Société Générale Group in France, has posted good results for 2007. What is your analysis of that financial year?

2007 was a great success for CGA, our activities grew at the same pace as the factoring market. Our volume of business rose by more than 20% and our net banking revenues were boosted from € 60 million to nearly € 69 million. However, 2007 was also a transition year in this market, with a hardening of the effects of the competition among factors. We responded to this by offering more competitive deals and by diversifying beyond the traditional scope of the factoring business.

How is the factoring market changing?

For a few years now, we have seen a relative stagnation in the traditional factoring business, compensated by an increase in confidential factoring, where debtors are not notified of the process. Some of our clients want either to obtain lighter products, which will enable them to retain everyday management of their customer accounts, or products that are

passé de 60 M€ à près de 69 M€. Mais 2007 constitue également une année de transition sur ce marché, avec un durcissement des effets de la concurrence entre factors. Nous y avons répondu en proposant des offres plus compétitives et en les diversifiant au-delà du périmètre traditionnel de l'affacturage.

Comment évolue le marché de l'affacturage ?

Depuis quelques années, on note une stagnation relative de l'activité traditionnelle d'affacturage, relayée par une progression de l'affacturage confidentiel, c'est-à-dire non notifié aux débiteurs. Certains de nos adhérents souhaitent soit obtenir des produits plus allégés qui leur permettent de garder la gestion au quotidien des comptes de leurs clients, soit des produits dédiés à leur activité. En 2007, nous avons répondu à ces besoins avec le lancement de trois nouveaux produits.

Lesquels ?

CGA Confidencia, nouvelle version de notre offre d'affacturage confidentiel. CGA Trust, qui autorise la dématérialisation des remises de créances. Enfin,

CGA Associations, qui permet la mobilisation des subventions aux associations. Ces trois offres ont connu un excellent démarrage. J'ajoute qu'il est exceptionnel, pour un factor, de lancer trois produits dans la même année.

Qu'est-ce qui fait la valeur ajoutée de CGA ?

La qualité et l'innovation de nos produits, notre souci constant de satisfaire nos adhérents, mais aussi l'attention particulière que nous portons aux relations humaines au sein de l'entreprise. Cette stratégie de dynamisme et d'écoute, appliquée de manière cohérente depuis de nombreuses années, nous permet aujourd'hui de proposer des prestations efficaces à des prix compétitifs.

Quelles sont vos ambitions pour 2008 ?

Nous allons continuer notre démarche d'innovation, avec le déploiement des offres lancées en 2007 et la création de plusieurs nouveaux produits. Ces évolutions, conjuguées au savoir-faire de nos équipes, doivent nous permettre de poursuivre notre croissance en 2008. ■



Cette stratégie de dynamisme et d'écoute, appliquée de manière cohérente depuis de nombreuses années, nous permet de proposer des prestations efficaces à des prix compétitifs.

This strategy of being energetic and attentive, when applied consistently over many years, has brought us to the point where we can offer effective services at competitive prices.



specially tailored to their businesses. In 2007, we met these requirements by launching three new products.

What were they?

CGA Confidencia, a new version of our confidential factoring offer. CGA Trust, which allows the dematerialisation of the delivery of receivables. And third, CGA Associations, which makes it possible to finance public subsidies granted to associations. These three new offers were welcomed enthusiastically.

I might add that it is quite extraordinary, for a factor, to launch three products in a single year.

What value added does CGA bring to the table?

The quality and innovation of our products, our ongoing willingness to satisfy our clients, as well as the special attention we pay to human relationships inside the company. This strategy, when applied consistently over many years, has brought us to the point today where we can offer effective services at competitive prices.

What are you aiming for in 2008?

We will continue our innovative approach, by deploying the new offers launched in 2007 and creating several new products. These developments, when added to the expertise applied by our teams, should enable us to continue to grow in 2008. ■

conseil d'administration et comité exécutif

board of directors and executive board



Conseil d'Administration Board of Directors

Jean-François SAMMARCELLI
AGO 2011 | OGM 2011
Président du Conseil d'Administration
Chairman of the Board of Directors

SG Financial Services Holding
AGO 2010 | OGM 2010
Représentée par | *Represented by:*
Christian JEAN

Société Générale AGO 2011 | OGM 2011
Représentée par | *Represented by:*
Michel DOUZOU

Didier BOORÉE AGO 2011 | OGM 2011

Serge ÉVEILLÉ AGO 2011 | OGM 2011

Raoul de la GENARDIÈRE
AGO 2011 | OGM 2011

Jean GOUUMY AGO 2010 | OGM 2010

Louis le BOULCH AGO 2009 | OGM 2009

Philippe LEPOUTRE
AGO 2011 | OGM 2011

Joëli MARCHAIS AGO 2010 | OGM 2010

Benoît OTTENWALTER
AGO 2011 | OGM 2011

De gauche à droite
From left to right

Jean-François SAMMARCELLI
Président du Conseil d'Administration
Chairman of the Board of Directors

Comité exécutif | *Executive board*

Philippe LEPOUTRE
Raoul de la GENARDIÈRE
Gérard RAY
Sylvie PSIUK
Gabrielle MAJDI
Laurent LEMOINE
Christophe DIRLIK

Commissaires aux comptes *Auditors*

Deloitte & Associés
Représenté par | *Represented by*
Jean-Marc MICKELER

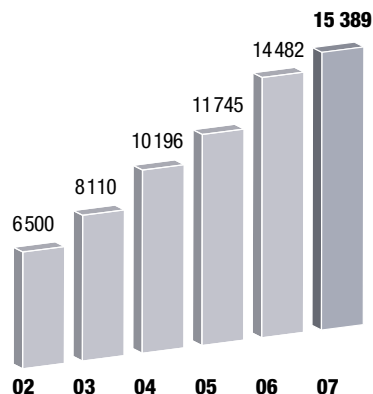
Ernst & Young Audit
Représenté par | *Represented by*
Isabelle SANTENAC

chiffres clés *key figures*

Résultat net *Net income*

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

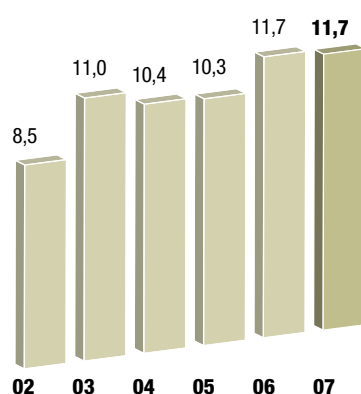
+6%



Part de marché *Market share*

(en % | *in %*)

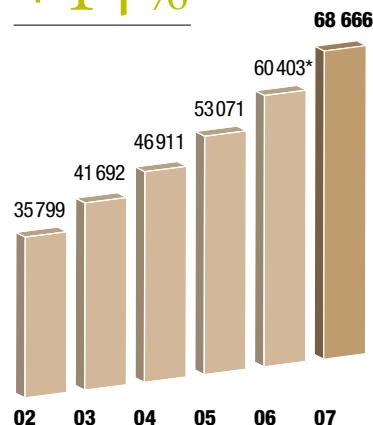
11,7%



Produit net bancaire *Net banking income*

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

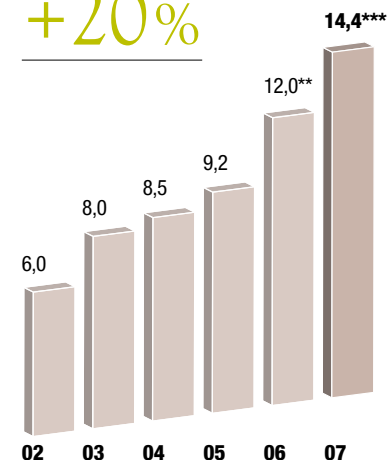
+14%



Créances achetées *Purchased receivables*

(en milliards d'euros | *in billions €*)

+20%



Évolution du marché

Le marché de l'affacturage a progressé de **21,5 %** en 2007, c'est la plus forte croissance depuis 1998. Le tassement de l'accroissement du résultat s'explique par une baisse de marge sur l'activité et par l'augmentation de certains frais généraux en 2007.

Market evolution

*The factoring market grew by **21.5%** in 2007, the strongest growth seen since 1998. The slowing in profit growth can be explained by a decline in margin in the business and by the increase of certain overhead costs in 2007.*

* 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 établi à 63 434 M€, soit une progression de 19 % par rapport à 2005.

* 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.

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

*** dont Affacturage : 14,27, dont Forfaiting : 0,12.
*** of which Factoring 14.27, of which Forfaiting 0.12.



l'offre de CGA *CGA's offer*

CGA PROPOSE UNE OFFRE DIVERSIFIÉE, POUR RÉPONDRE DE MANIÈRE EFFICACE AUX PROBLÈMES DE TRÉSORERIE. SA GAMME S'EST ENRICHIE DE NOUVEAUX PRODUITS PERMETTANT DE SATISFAIRE DE NOUVEAUX CLIENTS.

CGA HAS A DIVERSIFIED RANGE OF PRODUCTS, AND SO IS ABLE TO RESPOND EFFECTIVELY TO CASH MANAGEMENT PROBLEMS. ITS RANGE HAS BEEN SUPPLEMENTED BY NEW PRODUCTS AIMED AT SATISFYING NEW CUSTOMERS.

une gamme produits adaptée et innovante *a diversified and innovative range of products*

Les solutions d'affacturage *Factoring solutions*

GAMME CGA AVENIR *CGA Avenir Range*



Entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 million d'euros HT :

- très petites entreprises,
- micro-entreprises,
- créateurs d'entreprise.

Contrat standardisé regroupant tous les services d'affacturage classique avec les particularités suivantes :

- commission forfaitée,
- gestion simplifiée.

Businesses with a turnover of less than 1.5 million euros (not including taxes):

- very small businesses,
- micro companies,
- business creators.

Standardized contract consolidating all classic factoring services, along with the following specifics:

- forfeited commission,
- simplified management.

CYCLÉA CGA



Entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1,5 million d'euros HT.

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.

Businesses with a turnover of more than 1.5 million euros (not including taxes).

Customized contract offering full-service factoring for French receivables, with the possibility of financing part or all of accounts receivable.

CONFIDENCIA

**NOUVEAUTÉ 2007
NEW PRODUCT**



Entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 5 millions d'euros HT (dont 3 millions d'euros HT minimum achetés).

Contrat centré sur le financement du poste clients avec délégation de la gestion des créances donnée à l'adhérent.

Businesses with a turnover of more than 5 million euros (not including taxes).

Contract focused on accounts receivable financing with authority for managing debt assigned to the client.

PERFORMANCE EXPORT



Sociétés Exportatrices, Grands comptes.

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.

Major Export, Key accounts.

Customized contract offering full-service factoring for export receivables with the possibility of financing part or all of accounts receivable.

Les offres spécifiques *Dedicated offers*

CGA ASSOCIATIONS

NOUVEAUTÉ 2007
NEW PRODUCT



Associations des secteurs sanitaires et médico-social, enseignement, loisirs, culturel et sportif.

Contrat sur mesure permettant de financer les subventions et dotations publiques.

Associations and other non-profit organizations in sectors including health, medical/social, education, leisure, culture and sports.

Customized contract in order to finance public subsidies and allowances.

CGA MÉDIA



Sociétés de production ou distribution cinématographiques ou audiovisuelles.

Contrat sur mesure permettant de financer la production ou la distribution de films par escompte des contrats de production ou de prévente.

Motion picture and audiovisual distribution or production companies.

Customized contract to finance the production or distribution of films by discounting the production or pre-sales contracts.

FORFAITING



Tous types d'entreprises (domestique ou export).

Contrat sur mesure offrant de manière ponctuelle des opérations d'escompte sans recours de traites acceptées accompagnées d'une garantie annexe.

All types of businesses (domestic and export).

Customized contract providing occasional discounting transactions without recourse to accepted bills of exchange accompanied by an attached guarantee.

OPÉRATIONS SPÉCIALES

**Grands comptes.
Déconsolidation de bilan.**

*Key accounts.
Off-balance sheet financing.*

REVERSE FACTORING

**Grands donneurs d'ordre.
Gestion des règlements fournisseurs.**

*Large companies.
Management of suppliers payments.*

une gamme produits adaptée et innovante *a diversified and innovative range of products*

ZOOM SUR... | FOCUS ON...



CGA met à la disposition de ses adhérents actuels et à venir un nouveau service qui vient élargir son offre en matière de gestion du poste clients : CGA Trust.

CGA Trust offre aux entreprises la possibilité de dématérialiser et de signer électroniquement leurs bordereaux de remise. En souscrivant un certificat de signature électronique, les clients CGA peuvent signer en ligne leurs quittances subrogatives dématérialisées, et ainsi bénéficier d'un traitement des factures allégé et de possibilités de financement immédiat.

CGA provides its current clients – both present and future – with a new service that has broadened its receivables management range: CGA Trust.

CGA Trust offers companies the possibility of dematerialising and “signing” their remittance slips electronically. By taking out an electronic signature certificate, CGA customers can sign their paperless receivables subrogation release on-line, which means that invoice management will be less complicated and financing possibilities offered immediately.

GABRIELLE MAJDI

Directeur du département International et Opérations spéciales
Director of the International and Special Operations Department



Avec sa palette de produits, CGA couvre aujourd'hui en bonne partie les besoins de financement court terme des entreprises, tout en continuant à s'adapter à leurs attentes, voire à les anticiper.

With its range of products, CGA can now deal with almost all short-term financing needs businesses may require. All the while, CGA continues to adapt its offer to its customers' expectations, and attempts to anticipate them.



Les produits d'assurance crédit pour la France et l'export

CGA a noué un partenariat avec la COFACE et Heuler Hermès SFAC afin de distribuer leurs produits d'assurance crédit pour la France et l'export. Ainsi, CGA commercialise en complément de ses solutions d'affacturage des solutions d'assurance crédit pour tous les types d'entreprises (petites entreprises, grandes entreprises, contrats standards et contrats sur mesure).

Credit insurance products for France and for export

CGA has teamed up with COFACE and Heuler Hermès SFAC to distribute their credit insurance products for France and for export. Now, in addition to its factoring solutions, CGA markets credit insurance solutions for all types of companies (small companies, large corporations with standards contracts and tailored contracts).



faits marquants 2007

2007 major events

EN 2007, CGA A SU RÉPONDRE AUX ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ EN ADAPTANT SA GAMME DE PRODUITS ET EN PROPOSANT DES SOLUTIONS D'AFFACTURAGE À DE NOUVEAUX SEGMENTS DE CLIENTÈLE.

IN 2007, CGA RESPONDED TO CHANGES IN THE MARKET BY ADAPTING ITS PRODUCT RANGE AND BY OFFERING FACTORING SOLUTIONS TO NEW CUSTOMER SEGMENTS.

2007, une année riche de succès *2007, a successful year*

Nouveaux produits

Le marché est en pleine mutation : essoufflement de l'affacturage classique, croissance de nouvelles activités tournées vers l'affacturage confidentiel et les offres allégées. CGA réagit de manière dynamique et réactive à cette évolution. Avec une direction dédiée, en charge des projets et du développement, CGA mobilise ses compétences pour anticiper les besoins de ses adhérents, ce qui a permis le lancement réussi de trois nouveaux produits en 2007. CGA a pu proposer ses prestations à des cibles nouvelles, élargissant ainsi le marché de l'affacturage.

CGA Confidencia

Nouveau produit d'affacturage non-notifié, Confidencia représente l'avenir de

l'affacturage. Il permet aux adhérents de conserver la gestion de leur poste clients et offre des solutions automatisées de transfert des créances à financer, y compris pour les petites entreprises. Simplifiée et forfaitisée, l'offre s'étend à une gamme plus large de clientèle, des petites entreprises (à partir de 3 millions d'euros de chiffre d'affaires) aux très grands comptes.

CGA Associations

Financement par anticipation des subventions accordées aux associations, mais pas encore versées. Avec ce produit de niche, CGA s'ouvre avec succès à un nouveau marché et une nouvelle clientèle. En 2007, cinquante contrats ont été signés. ➤



Longtemps dédiée à l'affacturage classique, CGA s'est muée en spécialiste du poste clients, avant d'élargir sa compétence au financement de l'ensemble du cycle d'exploitation des entreprises, c'est-à-dire de leurs besoins de trésorerie.

While long devoted to classic factoring, CGA transformed itself into a specialist in account receivables, before broadening its expertise to the financing of the entire operating cycle of companies, including their cash flow needs.



RAOUL DE LA GENARDIÈRE
Directeur Général délégué
Deputy General Manager



New Products

The market is undergoing significant changes: classic factoring is petering out, with growth in new business directed at confidential factoring and "lightened" offers. CGA is reacting to these changes dynamically and responsively. With a dedicated management in charge of projects and development, CGA is mobilising its skills to anticipate its clients' requirements, which enabled it to have a successful launch of three new products in 2007. CGA offered its services to new target groups, broadening the factoring market.

CGA Confidencia

A new non-notified factoring product, Confidencia represents the future of factoring. It enables clients to retain management of their receivables accounts and offers automated IT solutions for transferring receivables, including for small companies. Simplified and forfeited, the offer extends to a broader range of customers, from small companies (starting at revenues of three million euros) to the largest corporations.

CGA Associations

Financing in advance of the subsidies granted to associations, but not ➤

2 092

actes de vente réalisés en 2007,
soit une hausse de 5 %
unit sales in 2007, up 5%

CGA Trust

Cette offre de signature électronique, pour tous types d'affacturage, propose de dématérialiser la remise de créance. Elle permet de gagner du temps dans les transactions, tout en garantissant leur sécurité et leur confidentialité.

Nouvelle clientèle

CGA élargit son marché vers de nouvelles catégories de demandeurs, pour ses produits de large diffusion comme pour ses produits de niche : les très petites entreprises, les très grandes entreprises, les associations, les entreprises actives sur des marchés publics...

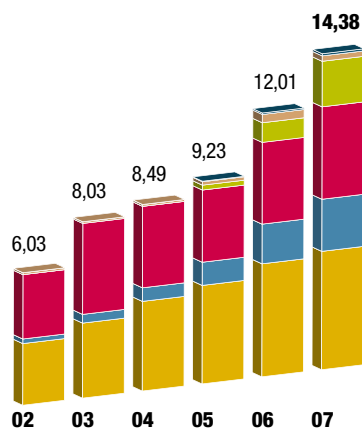
L'offre Avenir Initial pour les TPE

En 2007, l'offre Avenir Initial, forfaitaire et formatée pour les petites entreprises, a connu un vif succès avec 150 à 200 dossiers traités par mois. Ce produit est adapté au volume d'activité plus restreint de ces établissements et propose une assistance renforcée pour accompagner les premières transactions.

Les grands comptes

Les produits grands comptes ont également connu une belle progression

CHIFFRE D'AFFAIRES TRAITÉ
PAR ACTIVITÉ (M€)
TURNOVER BY SEGMENT (M€)



- Classique | *Classic*
- Non-notifié | *Non-notified*
- Contrats spéciaux | *Special contracts*
- Reverse | *Reverse*
- Autres produits | *Other products*
- La Réunion | *La Réunion*

yet paid out. With this niche product, CGA is successfully opening itself up to a new market and a new customer group. Fifty contracts were inked in 2007.

CGA Trust

This electronic signature offer, for all types of factoring, dematerialises the submittal of receivable process. It means time savings in transactions, without any threat to their security or confidentiality.

New customer groups

CGA broadened its market to new categories of applicants, for its wide distribution products, as well as for its niche products: very small companies,

extremely large corporations, associations, companies active in government contracts, to name a few.

The "Avenir Initial" offer for very small companies

In 2007, the product "Avenir Initial" (initial future), forfeited and formatted for small companies, had a great response, with 150 to 200 applications processed each month. This product is well suited to the smaller volume of business that these companies have, and offers intensified assistance to go along with the initial transactions.

The large accounts

The large accounts products also grew strongly in 2007, thanks to the

3 853

clients actifs au 31 décembre 2007
active customers as at 31 December 2007

2007, une année riche de succès *2007: a successful year*

en 2007 grâce à l'aménagement des nouveaux produits confidentiels, permettant la dématérialisation et l'automatisation des reportings de fin de mois.

International

CGA continue sa stratégie de développement à l'international, notamment au travers de ses liens avec les filiales d'affacturage de la Société Générale et sa présence au sein des chaînes Factor Chain International et International Factor's Group.

Avec une présence déjà marquée en Europe (Norvège, Italie, Roumanie, République Tchèque, Russie...), elle affiche une belle progression de son

chiffre d'affaires en 2007. Elle a par ailleurs développé une forte synergie avec la société d'affacturage russe BSGV factor.

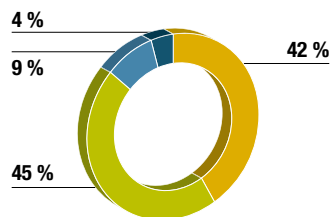
Programmes pan-européens

La large palette de produits développée par CGA lui permet de proposer des solutions efficaces à des programmes d'affacturages pan-européens. Ce qui confirme sa position d'acteur à l'international et renforce ses liens avec les maisons mères françaises possédant des filiales à l'étranger.

Écoute clients

CGA s'engage à améliorer en permanence le lien établi avec ses adhérents. Des enquêtes régulières,

Taux de satisfaction concernant la relation avec les interlocuteurs
SATISFACTION RATES FOR RELATIONSHIP WITH CONTACTS



- Très satisfait | *Very satisfied*
- Plutôt satisfait | *Satisfied*
- Plutôt pas satisfait | *Dissatisfied*
- Pas du tout satisfait | *Very dissatisfied*

development of the new confidential products, which provide the benefits of dematerialisation and automation of end-of-month reports.

Outside France

CGA continues its strategy of international expansion, particularly via the links it has with the factoring subsidiaries of Société Générale and its membership of Factor Chain International and the International Factors Group.

With a well marked presence already in Europe (Norway, Italy, Romania, the Czech Republic, and Russia), it recorded higher turnover in 2007. It also developed the synergy available with the Russian company BSGV Factor.

Europe-wide programmes

The broad pallet of products developed by CGA enables it to offer effective solutions to Europe-wide factoring programmes. This confirms its position as an international operator and strengthens its links with the French parent companies that have subsidiaries abroad.

+27%

augmentation du chiffre d'affaires à l'export
increase in export sales

auprès de ces derniers et dans le réseau des agences bancaires avec lesquelles CGA collabore, permettent de recueillir les attentes des clients et le niveau de satisfaction des appor- teurs d'affaires.

Une organisation tournée vers le client

Pour faire suite aux enquêtes de satis- faction et afin d'améliorer encore ses prestations, CGA a développé et spé- cialisé ses capacités d'accueil télé- phonique.

Une cellule d'accueil spécialisée dans les problématiques de recouvrement a ainsi été créée, de même qu'une autre pour le traitement des ques- tions technico-commerciales.

Ressources humaines

CGA continue de veiller au dévelop- pement harmonieux de ses ressour- ces humaines.

Trophée du Medef

En 2007, CGA a reçu le Trophée- Entreprise du Medef 93 Ouest, pour récompenser ses initiatives d'innova- tion sociale (création de la crèche interentreprises "La ruche du Landy" en 2006, participation aux opérations "Mon quartier a du talent" qui rappro- chent recruteurs et jeunes diplômés, sensibilisation aux travailleurs handi- capés...).

Égalité hommes/femmes

Une politique soutenue de parité hom- mes/femmes est menée. À ce titre,

“

Le professionnalisme de nos équipes est une de nos valeurs ajoutées. Très compétentes dans la compréhension des activités des entreprises adhérentes, elles savent proposer des solutions rapides et efficaces aux besoins d'affacturage.

The professionalism of our staff is part of the values added we bring. Our staff members are well able to understand the businesses of our clients and can offer fast and effective solutions for their factoring requirements.

”

SYLVIE PSIUK

Directrice Administration, Finance, Développement et Projets
Director of Administration, Finance, Development and Projects

Customer focus

CGA has made a commitment to constantly improve the link it has with its clients. Regular surveys carried out with clients and within the network of Société Générale's branches, inform the company about clients' expecta- tions and level of satisfaction.

A client-focussed company

To follow up the satisfaction surveys and to improve its services further, CGA has developed and refined its tel- ephone greeting capabilities.

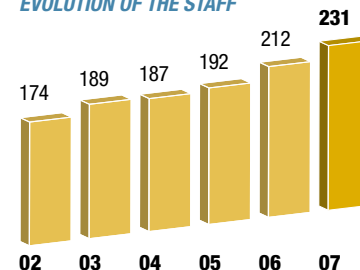
In this context, a reception unit special- ising in collection issues was formed, as well as one for the processing of technical sales questions.

80%

taux de réponses effectives
aux requêtes téléphoniques
effective response rate to telephone inquiries



ÉVOLUTION DES EFFECTIFS EVOLUTION OF THE STAFF



2007, une année riche de succès *2007: a successful year*

CGA a obtenu le label Égalité Professionnelle.

Nouveaux recrutements

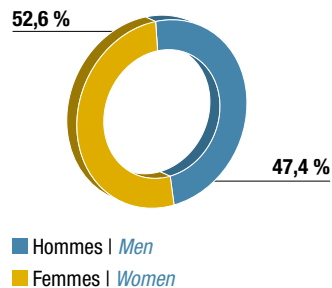
CGA a poursuivi sa politique de recrutement dynamique.

Elle a embauché 27 personnes et créé de nouveaux postes pour accompagner le lancement des nouveaux produits.

Formation continue

Grâce à une politique de formation continue, CGA maintient le professionnalisme de ses équipes. Celles-ci sont réputées pour bien connaître les secteurs d'activité de leurs clients et sont à même de trouver des solutions rapides et efficaces à toutes leurs requêtes. En 2007, 5 200 heures

RÉPARTITION DES EFFECTIFS
HOMMES/FEMMES CHEZ LES CADRES
*PERSONNEL DISTRIBUTION BETWEEN
MEN/WOMEN*



Human Resources

CGA continues to concentrate on the harmonious development of its human resources.

Medef trophy

In 2007, CGA was awarded the “company trophy” (“Trophée-Entreprise”) by Medef 93 Ouest, to recognise its labour innovation initiatives (the founding of the shared company childcare centre “La ruche du Landy” in 2006, participation in the project (“Mon quartier a du talent”) that brings together recruiters and new graduates, and the awareness-raising concerning disabled workers).

Gender equality

The company deliberately empha-

sises gender equality at work. For this, CGA received the “Égalité Professionnelle” (“Equality in the workplace”) label.

New hires

CGA continued its active recruitment policy. It hired 27 people and created new positions to support the new product launches.

Continuing Education

CGA promoted the skill levels of its staff through its continuing education policy. Its staff members have a reputation for being well familiar with their customers’ industries, and for being able to find rapid and effective solutions to all their queries. In 2007,

Un lien avec les adhérents : www.c-g-a.fr

Le site Internet de CGA s’enrichit ! Tous les produits CGA y sont détaillés, ainsi que les noms des conseillers à contacter dans toutes les régions. Les clients intéressés peuvent y bénéficier d’une étude personnalisée, pour cibler leurs besoins. Sont aussi disponibles sur ce site les lettres d’information de CGA ainsi qu’une “démo” en ligne de notre site transactionnel CGA Contact qui permet d’en apprécier tous ses avantages.

La version anglaise du site a été mise en place en 2007.

A link with our clients: www.c-g-a.fr

CGA’s web site is constantly being enhanced. All CGA products are described there and the names of the advisers to contact in all regions are provided. Interested customers can take advantage on the site of an individualised study that will identify their personal requirements. CGA also provides newsletters on its site, as well as an on-line demo of our CGA Contact transactional site that gives a good idea of its benefits.

The English version of the site came on-line during 2007.

2007, une année riche de succès *2007: a successful year*

de formation ont été dispensées aux collaborateurs.

Perspectives 2008

CGA va développer son offre produits pour mieux répondre aux exigences de souplesse de ses adhérents et renforcer sa distribution directe.

Distribution directe

CGA continue d'élargir ses canaux de distribution, par l'intermédiaire de courtiers réguliers établis dans toutes les régions, mais aussi par le démarchage direct auprès des entreprises.

Contrats CGA Avenir Initial (AVI)

CGA va faciliter le démarrage des contrats AVI (offre forfaitée, fixe et formatée) pour les micro-entreprises, par une présence plus forte en avant-vente et en après-vente.

Nouveaux produits pour 2008

CGA poursuit sa politique d'anticipation des besoins des entreprises. De nouveaux produits (CGA Marchés publics, CGA Innovation, développement des solutions de reverse factoring...) seront lancés sur le marché de l'affacturage.

ACTIVITÉ COMMERCIALE | COMMERCIAL ACTIVITY

CGA adapte sa force de vente au nouveau marché *CGA adapts its sales force for the new market*

2007 est année de conquête, en termes de parts de marché et de nouveaux clients. L'activité commerciale de CGA s'est adaptée aux nouveaux produits, plus complexes à vendre que ceux d'affacturage classique. Elle s'est développée vers une double stratégie de vente : une meilleure couverture des réseaux bancaires distributeurs de la Société Générale et du Crédit du Nord et le développement de nouveaux canaux de distribution via des courtiers et au travers d'une commercialisation directe.

Dans les années à venir, CGA va continuer d'étendre ses compétences de l'affacturage au financement de l'ensemble du cycle d'exploitation des entreprises.

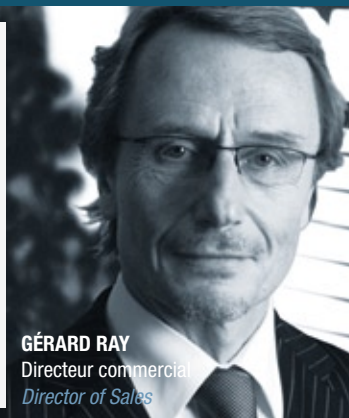
2007 was a year of conquest, in terms of market share and new customers. CGA's commercial activity was adapted for the new products, which are more complex to sell than classic factoring solutions. It adopted a dual sales strategy: better coverage of the retail banking networks of Société Générale and Crédit du Nord and development of new distribution channels, via brokers and through direct marketing. In the years to come CGA is going to continue expand its expertise from factoring to the financing of the whole operating cycle of companies.

“

CGA s'attache à comprendre précisément le besoin de ses adhérents pour leur proposer le produit le plus adapté, le plus performant, le plus compétitif. On ne suscite l'intérêt que si on apporte quelque chose de nouveau.

CGA is eager to gain an accurate picture of its clients' needs, so that it can offer them the most suitable product, the one that is the most effective and the most competitive. We can only arouse interest if we have something new to contribute.

”



GÉRARD RAY
Directeur commercial
Director of Sales

staff took advantage of 5,200 hours of training.

2008 Outlook

CGA will expand its product range to better meet its clients' requirements for flexibility and will strengthen its direct distribution.

Direct distribution

CGA continues to expand its distribution channels, via regular brokers with offices in all regions, but also via direct canvassing to companies.

CGA Avenir Initial (AVI) contracts

CGA will promote the launch of AVI contracts (which feature forfeited, fixed and formatted terms) for very small companies, by having better representation in both pre- and post-sales.

New products for 2008

CGA is continuing its policy of being ahead of companies' requirements. New products will be launched on the factoring market (including CGA Marchés publics [for government contractors], CGA Innovation and the development of reverse factoring solutions).

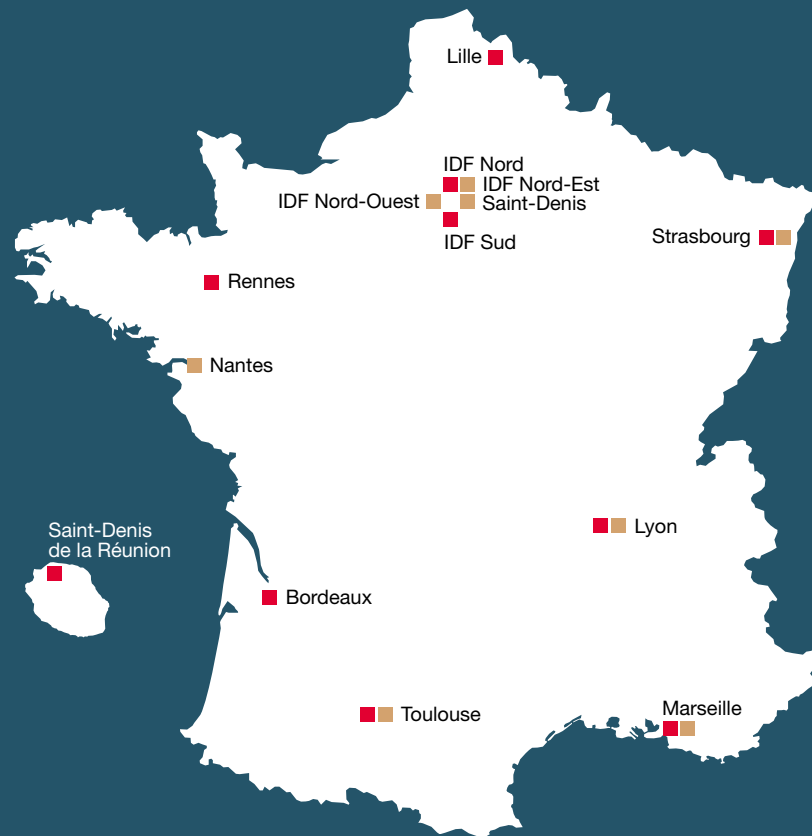
implantation commerciale *business location*

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) 1 71 89 24 77
Toulouse	+33 (0) 5 67 31 45 85



Un réseau étendu dans toute la France

CGA a renforcé son implantation commerciale, avec l'ouverture de centres à Nantes, Marseille et Lille en 2007.

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


CGA est aussi implantée sur l'île de la Réunion, où elle a réalisé une très bonne année, notamment pour les contrats Avenir initial, compte tenu de la forte proportion des très petites entreprises.

A network covering the whole of France

CGA has strengthened its commercial coverage, with the opening of offices in Nantes, Marseille and Lille in 2007.

The Société Générale Group also has factoring subsidiaries in Italy, Romania, the Czech Republic, Norway and Russia.

CGA also has an office on the island of La Réunion, where it has had a very good year, particularly for "Avenir Initial" contracts, given the high proportion of very small companies.



Direction de la Communication de CGA | Head of communication:
Bruno Mesnil - Bruno.Mesnil@socgen.com - Tél. 01 71 89 98 48

Crédits photographiques | *Photos credits:* Jean-Marie CRAS.

Rédaction | *Redaction:* Guillaume JAN.

Conception, réalisation | *Conception, realisation:* **t a m a t a**. Tél. : +33 (0) 1 41 27 91 40.



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

www.c-g-a.fr



**COMPAGNIE GENERALE
D’AFFACTURAGE**