

Les filiales

▣ Affiliated Companies

Soutenir
les initiatives créatrices

▣
Encourage
creative initiatives





— SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE BANQUE- JORDANIE (SGBJ)

Voilà presque sept ans que la Société Générale, à travers la SGBL, a pris une participation dans le capital de la SGBJ. Depuis, des changements d'envergure ont été entrepris; la majorité des aspects bancaires ont été améliorés et développés et de nombreux nouveaux produits et services ont été lancés avec succès. La satisfaction de la clientèle se situe à un niveau très satisfaisant, ceci se reflétant à travers un taux de fidélisation élevé; et la rentabilité de la banque est au plus haut.

Bien que la concurrence soit par le présent comme par le passé extrêmement forte, l'année 2006 fut une année charnière pour la banque. L'image et la notoriété du logo ayant été améliorées de manière significative, la SGBJ a pu mieux tirer avantage de son nom et de son appartenance au Groupe. Elle a également eu la possibilité de capitaliser sur une base déjà solide grâce à des stratégies ciblées et des objectifs précis fondés sur les valeurs sous-jacentes du Groupe comme l'innovation, le professionnalisme et l'esprit d'équipe. D'où le développement de la banque et la réalisation des objectifs fixés.

L'autre aspect important fut la réorganisation et le développement du département des Ressources Humaines de la banque, se concentrant à attirer des talents à fort potentiel et investissant dans le personnel existant à travers la formation, la gestion des carrières et la promotion interne.

Mais pour l'instant, la SGBJ se tourne vers l'avenir. Pour 2007, la banque s'est fixée une série d'objectifs et d'axes de développement ambitieux. Elle est, en effet, en train de développer ses systèmes et ses procédures en accord avec Bâle II et les règles de la Banque Centrale jordanienne. Le département de Gestion des Risques a été restructuré pour inclure la conformité, l'opérationnel, les composantes des marchés et des risques de crédit, sachant que la SGBJ fait déjà partie des banques leaders pour ce qui concerne la mise en œuvre de la conformité et des procédures de risques crédit.

Un certain nombre de nouveaux produits et services sera mis en place dans un futur proche, y compris les cartes de crédit revolving, les prêts commerciaux sur mesure ainsi qu'un centre d'appels. Les départements Corporate et Commercial mettront également en pratique une approche marketing ciblée incluant le ciblage et l'acquisition de nouvelles activités, le développement des relations existantes en mettant fortement l'accent sur le « cross selling ».

La SGBJ a foi dans l'avenir et bien que les cibles et objectifs soient ambitieux, la banque croit fermement qu'ils pourront être réalisés grâce à une implication du personnel, un travail de longue haleine ainsi que l'appui et les conseils du Groupe.



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE BANQUE- JORDANIE (SGBJ)

It has almost been seven years since Société Générale, through SGBL, acquired a controlling share in SGBJ. During these years, massive change has taken place, almost all banking aspects have been upgraded and improved and many new products and services have been successfully introduced. Customer satisfaction is at above acceptable levels, witnessed by our high customer retention ratio, and profitability is at an all time high.

Although competition was and is extremely high, the year 2006 was seen as a turning point for the bank, image and logo recognition greatly improved, which allowed SGBJ to take better advantage of its name and group affiliation. The bank was also able to build further on an already solid foundation with focused strategies and clear goals based on the Group's underlying values of innovation, professionalism and team spirit. As a result, the bank grew and targets were achieved.

Another important aspect was the reorganization and the development of the Human Resources department, focusing on attracting high caliber professional employees and investing in existing staff, through training, career planning and advancement.

Now however, SGBJ looks to the future. For 2007, it has set a number of ambitious goals and development targets. The bank is further upgrading its systems and proceeds in compliance with BASEL II and Central Bank of Jordan regulations; it has restructured the Risk Management department to include compliance, operational, market and credit risk components, noting that SGBJ is already among the leading banks in Jordan regarding the implementation of compliance and credit risk procedures.

A number of new products and services will also be implemented in the near future including revolving credit cards, tailored commercial loans and a call center. Both Corporate and Commercial departments will also implement a focused marketing approach including targeting and acquiring new business, expanding existing relationships with strong emphasis on cross selling.

SGBJ believes the future is bright and although the targets and goals are ambitious, they can be achieved through the hard work and dedication of its staff and the support and guidance of its Group.



— SOGECAP LIBAN

SOGECAP LIBAN est la première filiale ouverte hors France Métropolitaine par SOGECAP SA et adossée à une banque de détail. Depuis, sa société mère SOGECAP SA, dont le siège se trouve à Paris, a étendu son réseau de filiales dans plusieurs pays comme la Grèce, la République Tchèque, l'Egypte, le Maroc, le Luxembourg et la Russie.

SOGECAP LIBAN, classée parmi les toutes premières compagnies d'assurance-vie au Liban, propose à sa clientèle des produits de prévoyance ainsi que des plans de capitalisation et d'investissement. Avec plus de 15 produits, SOGECAP LIBAN couvre ainsi tous les besoins des personnes en matière d'assurance vie comme le montre la souscription de 26.000 nouveaux contrats en 2006.

L'année 2006 fut profitable aux souscripteurs de contrats d'épargne, que ce soit le plan d'épargne CAP PROJET pour lequel une participation aux bénéfices a été distribuée ou pour les contrats d'investissement dont les diverses stratégies ont connu des performances importantes : 12,13% pour la stratégie « Harmonisée » de CAP HORIZON qui est la plus populaire.



SOGECAP LIBAN

SOGECAP LIBAN was the first affiliated company built against retail banking that SOGECAP SA opened outside metropolitan France. Since then, its mother company SOGECAP SA, which head office is in Paris, stretched its affiliated companies' network to many countries, as Greece, the Czech Republic, Egypt, Morocco, Luxemburg, and Russia.

SOGECAP LIBAN, ranked among the top life insurance companies in Lebanon, offers its customers term life insurance products as well as capitalization and investment plans. With more than 15 products, SOGECAP LIBAN covers all the individuals' needs in terms of life insurance, as proven by the subscription of 26.000 new contracts in 2006.

The year 2006 was beneficial to the subscribers of savings contracts, whether as regards CAP PROJET savings plan, for which a participation in the benefits was distributed, or as regards the investment contracts, which various strategies realized important performances: 12,13% for the "Harmonized" strategy of CAP HORIZON, which is the most popular.

Assurance vie
Life insurance

26.000
Nouveaux contrats
New contracts

Cap Horizon
Stratégie harmonisée
"Harmonized" strategy

12.13%



SOGEEASE LIBAN

— SOGEEASE LIBAN

Créée en 1996, SOGEEASE LIBAN a fêté sa 10^{ème} année de présence active sur le marché libanais et renforcé sa position de leader dans son secteur d'activité.

Contrairement aux crédits classiques, le leasing consiste à mettre à la disposition des professionnels, des artisans et des entreprises de toutes tailles, des solutions au financement de leurs équipements avec un minimum d'apport en fonds propres et des garanties principalement liées au matériel financé.

Dans un contexte économique et politique difficile, SOGEEASE LIBAN a confirmé sa capacité à maintenir sa position grâce à la mobilisation de l'ensemble de ses équipes, à l'intensification de l'effort commercial ainsi qu'à l'amélioration de son organisation et de ses prestations.

DISTRIBUTION SECTORIELLE

La contribution de SOGEEASE LIBAN au financement du secteur médical et du secteur de l'Imprimerie a été croissante en 2006. Après avoir subi une chute de 29% en 2005 par rapport à l'année 2004, l'intervention de SOGEEASE LIBAN dans le secteur de l'imprimerie a connu une hausse de 42%.

L'accompagnement du secteur médical a, quant à lui, permis de poursuivre sa croissance par rapport aux deux années précédentes avec une augmentation en 2006 de plus de 120% de ses engagements sur ce secteur.

Ces performances sont le fruit d'opérations commerciales dynamiques.



SOGEEASE LIBAN

Established in 1996, SOGEEASE LIBAN celebrated its 10th year of active presence on the Lebanese market and reinforced its leading position in the sector of its activities.

Contrary to classic loans, leasing offers professionals, craftsmen, and enterprises of all sizes, solutions for financing their equipment against a minimum equity contribution and guarantees that are mainly related to the financed equipment.

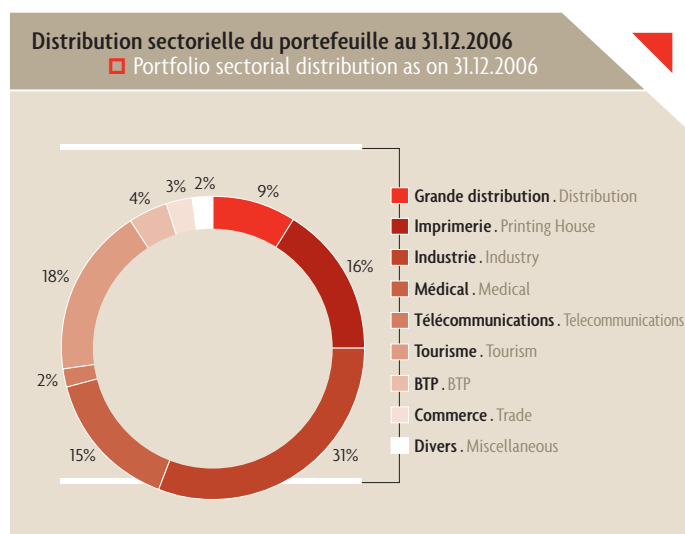
In a harsh economic and political context, SOGEEASE LIBAN proved its capacity to maintain its position thanks to the mobilization of its teams, the amplification of the commercial efforts, and the improving of its organization and services.

SECTORIAL DISTRIBUTION

SOGEEASE LIBAN's contribution to the financing of the medical and the printing sectors increased in 2006. After the 2005 29% drop in comparison with 2004, SOGEEASE LIBAN's intervention in the printing sector registered a 42% increase.

The intervention in the medical sector sustained its growth as compared to the past two years, with an increase of more than 120% in its engagements in this sector for the year 2006.

These performances are the result of dynamic commercial operations.



UNE OFFRE ADAPTÉE AUX BESOINS DES CLIENTS

Malgré la situation économique très difficile qu'a connue le pays, l'équipe de SOGELEASE LIBAN a continué de développer son offre tout en consacrant une attention particulière à l'accompagnement de ses clients touchés, directement ou indirectement, par les événements de juillet 2006.

DES PARTENARIATS CONSOLIDÉS ET ÉTENDUS

Au cours de l'année 2006, et comme chaque année, SOGELEASE LIBAN a conclu de nouveaux partenariats avec d'importants fournisseurs de biens d'équipement. Ce rapprochement a permis un élargissement de la gamme des services offerts à ses clients.

ORGANISATION

Afin de pouvoir offrir à ses clients un service plus rapide et des prestations de qualité, SOGELEASE LIBAN a adopté les normes internes d'organisation déjà mises en place par la Société Générale. SOGELEASE LIBAN a ainsi notamment renforcé son équipe d'analystes de crédit et de technico-commerciaux pour alléger les tâches administratives supportées par ses chargés de clientèle et permettre à ces derniers de se dédier exclusivement à leurs clients.



A WELL ADAPTED OFFER TO CUSTOMERS' NEEDS

In spite of the country's very difficult economical situation, SOGELEASE LIBAN's team continued the development process of its offer, while stressing on supporting its customers who were directly or indirectly affected by July 2006 events.

CONSOLIDATED AND EXTENDED PARTNERSHIPS

In 2006, and as every year, SOGELEASE LIBAN entered into new partnerships with important equipments' suppliers. This rapprochement has led to offering customers a larger range of services.

ORGANIZATION

In view of offering its customers faster and high quality services, SOGELEASE LIBAN adopted the internal organization norms that were already set out by Société Générale. Thus, SOGELEASE LIBAN has particularly reinforced its team of credit analysts and sales specialists in order to lighten the load of the customers' service representatives' administrative tasks, therefore enabling them to be dedicated exclusively to their customers.

Etre aux côtés de ceux qui prennent des risques



Support people
taking risks



— FIDUS

FIDUS est la plateforme dédiée du Groupe SGBL pour les activités de gestion patrimoniale, de courtage et autres services financiers, et ce, sur l'ensemble des marchés locaux et internationaux.

En plus des services rendus aux diverses entités du Groupe SGBL, FIDUS a développé un réseau significatif de clients privés et institutionnels, aussi bien au Liban, que dans les pays du Golfe et auprès de la diaspora libanaise en Europe et en Afrique.

FIDUS est ainsi devenue un centre de profit autonome, qui contribue chaque année à la rentabilité du Groupe SGBL et qui lui permet de proposer des services financiers complémentaires et primordiaux pour un groupe bancaire à vocation universelle. Grâce au professionnalisme de ses équipes, à la diversité de ses services, à la qualité de ses conseils et de ses produits, FIDUS a réussi à s'imposer en tant que leader sur le marché libanais, attirant ainsi chaque année de plus en plus de clients en quête de services de haute qualité.

La gamme de services offerts par FIDUS englobe à la fois le conseil en gestion du patrimoine, les opérations de change, la structuration de produits financiers sur mesure, la distribution d'une large gamme de fonds et de produits structurés, le courtage d'actions et de produits dérivés, ainsi que les opérations financières portant sur les matières premières.

FIDUS possède une équipe expérimentée de « banquiers privés » qui proposent des solutions d'investissement sur mesure aux clients tout en prenant en considération leurs profils de risque, leurs objectifs de rendement, et leurs horizons d'investissement. Cette équipe est également chargée d'adapter les portefeuilles des clients en fonction de l'évolution des marchés financiers, ainsi que de leurs objectifs spécifiques. Les « banquiers » de FIDUS s'appuient, pour le suivi et le support de leurs clients, sur deux équipes à vocation plus technique :



FIDUS

FIDUS is the SGBL Group platform dedicated to wealth management, brokerage activities, and other financial services, on all the local and international markets.

In addition to extending its services to the various entities of SGBL Group, FIDUS has developed a significant network of private and institutional clients in Lebanon, the Gulf countries, and with the Lebanese diaspora in Europe and Africa.

FIDUS has thus become an autonomous profit center, contributing every year to SGBL Group's profitability, and enabling it to offer complementary and essential financial services for a banking group of a universal vocation. Thanks to the professionalism of its teams, the diversity of its services, and the quality of its advisory services and products, FIDUS has succeeded in confirming its position as a leader on the Lebanese market, thus attracting every year a constantly increasing number of clients seeking high quality services.

The range of services offered by FIDUS includes at the same time wealth management advisory services, exchange operations, tailor made financial products structuring, distribution of a wide range of funds and structured products, securities and derivatives brokerage, as well as financial operations related to commodities.

FIDUS has an experienced team of "private bankers" offering clients tailor made investment solutions that take into consideration their risk profile, their return objectives, and their investment horizons. This team is also in charge of adapting the customers' portfolios according to the markets' evolution and their specific objectives. For the follow-up and support of their clients, FIDUS "bankers" rely on two teams that have a more technical vocation:

- ▶ Le « trading desk » est formé de professionnels qui suivent les marchés 24h sur 24h. L'équipe en place a accès aux meilleurs outils de recherche et d'analyse et dispose d'une plateforme d'exécution d'ordres très performante, ce qui lui permet de fournir un service de qualité internationale, sur l'ensemble des marchés internationaux et sur tous types de sous-jacents.
- ▶ La réputation de FIDUS est aussi fondée sur l'expertise de son équipe de « fonds et produits structurés ». Celle-ci est principalement responsable du développement et de la commercialisation de produits structurés (à capital garanti ou non), liés à divers types d'instruments : actions, indices, taux, change, fonds etc. Ces produits sont conçus par FIDUS, en partenariat avec la Société Générale et d'autres banques de renommée internationale. De plus, cette équipe est en charge de sélectionner et d'analyser, une large gamme de fonds mutuels et de « hedge funds ». À ce propos, la direction de FIDUS a toujours privilégié la politique « d'architecture ouverte », dans le processus de choix et de sélection de fonds et de produits. Cette stratégie a permis à FIDUS de proposer à ses clients les meilleures solutions, disponibles auprès de plus d'une douzaine de grandes banques internationales, évitant ainsi tout risque de conflits d'intérêts, l'objectif principal étant toujours d'offrir le meilleur aux clients.

Pour les années à venir, l'objectif principal de FIDUS est de continuer à proposer des solutions d'investissement novatrices et de qualité, de renforcer sa présence commerciale régionale, de développer ses synergies avec le Groupe SGBL et ses diverses filiales, et enfin de maintenir un niveau d'excellence et de professionnalisme digne de la confiance de ses clients.



- ▶ The "trading desk" is constituted of professionals who monitor the markets around the clock. The team has access to the best research and analysis tools and has a very performing orders execution platform that helps it ensure a service of international quality on all the international markets and on all types of underlying.
- ▶ FIDUS reputation is also founded on the expertise of its team of "Funds and Structured Products". This team is mainly in charge of developing and marketing structured products (capital guaranteed or non capital guaranteed), linked to various types of instruments: stocks, indexes, exchange, funds, etc. These products are conceived by FIDUS in partnership with Société Générale and other banks of international reputation. Moreover, this team is in charge of selecting and analyzing a wide range of mutual funds and hedge funds. In this regard, and in the process of funds and products' choice and selection, FIDUS management has always favoured the policy of "open architecture". This strategy has enabled FIDUS to offer its clients the best solutions, available at more than a dozen of large international banks, thus avoiding any risks of interests' conflicts. The main objective being to always provide customers with the best.

For the coming years, FIDUS main objective shall be to keep on offering innovative and quality investment solutions, to reinforce its regional commercial presence, develop its synergies with SGBL Group and its various subsidiaries, and finally to maintain a customers' trustworthy level of excellence and professionalism.



— CENTRE DE TRAITEMENT MONETIQUE (CTM)

L'ÉMISSION ET LA PERSONNALISATION DE CARTES

Le CTM assure la fonction d'émission et de personnalisation des cartes à pistes et à puces EMV VISA, MASTERCARD et Electron ainsi que la génération de leurs codes confidentiels et cela dans les conditions les plus sécurisées conformément aux standards déterminés par les opérateurs internationaux.

En 2006, le CTM a émis pour le compte des deux banques, un total de 100,000 cartes et a traité plus de 4 millions d'autorisations initiées par ces dernières entre acquisition et émission.

L'ACQUISITION DES TRANSACTIONS CHEZ LES COMMERÇANTS

Le CTM assure, pour le compte des banques, toutes les fonctions nécessaires pour l'acceptation des cartes bancaires chez les commerçants agréés en utilisant les licences acquisition VISA et MC des deux banques. Le CTM fournit dans ce cadre les différentes activités suivantes :

- ▶ L'installation des terminaux électroniques (TPE) auprès des commerçants, la connexion, le paramétrage et la maintenance en cas de besoin.
- ▶ La formation technique et fonctionnelle au moment de l'installation du terminal.
- ▶ La collecte des demandes d'autorisation et leur routage.
- ▶ La collecte des informations nécessaires pour la compensation des transactions effectuées chez les commerçants.
- ▶ L'assistance des commerçants et des banques en cas de problèmes techniques.

De plus, et conformément aux exigences des opérateurs internationaux, le CTM a assuré en 2006 la migration des TPE (Terminaux de paiement Electroniques) en normes EMV rendant ainsi les 2 banques adhérentes parmi les premières au Liban à assurer cet avantage sécuritaire.

Ainsi, jusqu'en 2006, le CTM assurait la gestion d'un réseau de terminaux dépassant les 1,800 TPE.



CENTRE DE TRAITEMENT MONETIQUE (CTM)

ISSUANCE AND PERSONALIZATION OF CARDS

The CTM is in charge of issuing magnetic and contactless cards EMV VISA, MASTERCARD, and Electron, as well as generating their confidential codes, in the most secure conditions and in accordance with standards set out by international operators.

In 2006, CTM has issued for the two banks a total of 100,000 cards and processed more than 4 million authorizations initiated by these cards between acquisition and issuance.

TRANSACTIONS ACCEPTANCE AT THE MERCHANTS

CTM ensures for the banks all the necessary functions aiming at the acceptance of banking cards at approved merchants, through the use of the two banks acquisition licenses VISA and MC. Within this scope, the CTM provides the various following activities:

- ▶ Installation of electronic terminals (P.O.S.) at merchants, connection, setting, and maintenance if necessary.
- ▶ Technical and functional training upon terminal installation.
- ▶ Collection of authorization requests and routing.
- ▶ Gathering the necessary information for compensating the transactions made at the merchants'.
- ▶ Assistance to merchants and banks in case of technical problems.

Furthermore, and as per the requirements of international operators, the CTM assured in 2006 the migration from P.O.S. (electronic terminals) to EMV norms, thus making the 2 adherent banks among the first banks in Lebanon to provide this security advantage.

Consequently, until 2006, the CTM carried out the management of a terminals' network exceeding 1,800 P.O.S.

L'ACQUISITION DES TRANSACTIONS SUR LES AUTOMATES

Le CTM assure, pour le compte des banques, toutes les fonctions nécessaires pour fournir l'acceptation des cartes bancaires sur les ATM. Le CTM fournit dans ce cadre les différentes activités suivantes :

- ▶ La gestion technique des ATM.
- ▶ L'acquisition des demandes d'autorisation issues des automates et leur routage.
- ▶ La compensation des transactions effectuées sur les automates.
- ▶ La surveillance des automates et le routage de la réclamation à la banque pour intervention.
- ▶ L'assistance des commerçants et des banques en cas de problèmes techniques.

Ainsi, le CTM gère actuellement un parc d'ATM de 130 machines en agences et hors sites, avec un total de transactions acceptées sur les TPE et les ATM durant l'année 2006 dépassant les 10 millions de transactions.

LA GESTION DE LA COMPENSATION

Le CTM assure la compensation des transactions autorisées sur les TPE et les automates pour le compte des banques membres, et ce, outre les différents opérateurs sur le marché local et international.



THE ACCEPTANCE OF TRANSACTIONS ON AUTOMATED TELLER MACHINES

CTM provides for banks all necessary functions aiming at the acceptance of the transactions carried out by cards on ATMs. In this framework, CTM carries out the various following activities:

- ▶ Technical management of ATMs.
- ▶ Acceptance and routing of the authorization requests issued by ATMs.
- ▶ ATM transactions' clearing.
- ▶ ATM supervision and routing of the claim to the bank for intervention.
- ▶ Assistance to the merchants and banks in case of technical problems.

Thus, CTM actually manages a total number of 130 ATM machines installed within and out of the branches, with a total number of approved transactions on P.O.S. and ATMs exceeding 10 million transactions for the year 2006.

CLEARING MANAGEMENT

CTM ensures the clearing of the authorized transactions on the P.O.S. and ATMs for the adherent banks, between the various operators on both the local and international markets.