

# Nos Responsabilités Communes

## **UNE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DE NOS CLIENTS**

Nous devons faire de nos clients notre priorité absolue et veiller à leur fournir des conseils, des produits et des services de la plus haute qualité sans jamais nous départir de la plus stricte intégrité.

## **UNE RESPONSABILITÉ L'UN ENVERS L'AUTRE**

Nous devons donner à chaque membre de notre remarquable personnel l'occasion de réaliser son potentiel. Sachant accepter la responsabilité de nos échecs comme partager nos succès, nous devons traiter nos collègues avec respect en veillant à constamment favoriser la diversité exemplaire de notre organisation.

## **UNE RESPONSABILITÉ ENVERS NOTRE SOCIÉTÉ**

Guidés par l'intérêt à long terme de Citigroup et non par l'avantage à court terme de telle ou telle de ses entités, nous devons veiller sans relâche à ce que les résultats de la société se traduisent par plus de valeur pour nos actionnaires. Respectueux des cultures locales, nous devons prendre une part active à la vie des communautés dans lesquelles nous évoluons, tant sur le plan professionnel que personnel. Dans le respect de ceux qui nous ont précédés, nous devons avoir à cœur de préparer l'avenir de ceux qui viendront après nous.

# Citigroup en bref

Citigroup dispose d'atouts uniques qui le distinguent de la concurrence.

## RÉSUMÉ DES RÉSULTATS

	2005	2004
Revenu	83,6 milliards USD	79,6 milliards USD
Résultat des opérations courantes	19,8 milliards USD	16,1 milliards USD
Bénéfice Net	24,6 milliards* USD	17,0 milliards USD
Actifs	1,5 billion USD	1,5 billion USD
Rendement des actions ordinaires	22,3%	17,0%
Capitalisation boursière <sup>1</sup>	118,8 milliards USD	115,5 milliards USD

<sup>1</sup> y compris Titres privilégiés

## Bénéf. sur base diluée/action

	2005	2004
Résultat des opérations courantes	3,82 USD	3,07 USD
Bénéfice Net	4,75 USD	3,26 USD
Tier 1 capital ratio	8,79%	8,74%

## Résul. net/Segment d'Entreprise

	2005	2004
Global Consumer Group	10,9 milliards USD	12,0 milliards USD
Corporate and Investment Banking	6,9 milliards USD	2,0 milliards USD
Global Wealth Management	1,2 milliard USD	1,2 milliard USD
Citigroup Alternative Investments	1,4 milliard USD	0,8 milliard USD

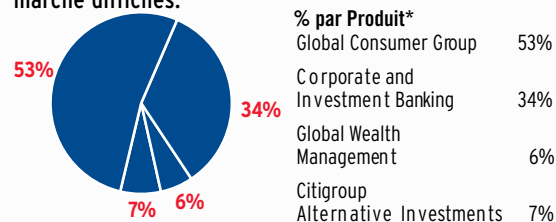
\* comprend le profit de 2,1 milliards USD sur la vente de Life Insurance and Annuities et le profit de 2,1 milliards USD sur la vente d'Asset Management

**FORCE DU CAPITAL** | La force des capitaux propres de Citigroup s'élevant à 118,8 milliards<sup>1</sup> USD est la clé de nos notations.

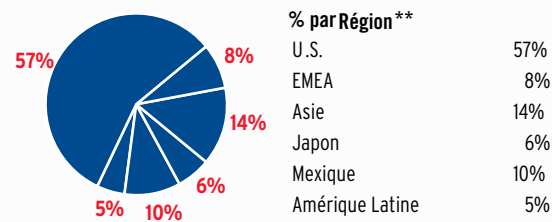
	Moody's	S&P	Fitch
Citigroup	Aa1	AA-	AA+
Citibank	Aa1	AA	AA+
Citigroup Funding Inc.	Aa1	AA-	AA+

<sup>1</sup> y compris Titres privilégiés de fiducie

**DIVERSIFICATION DU REVENU** | Une base hautement diversifiée des bénéfices garantissant une stabilité dans des conditions de marché difficiles.



\*exclut Corporate/Autre et opérations interrompues



\*\*exclut Citigroup Alternative Investments, Corporate/Autre, et opérations interrompues

**UNE DISTRIBUTION SANS ÉGALE** | La capacité de distribution la plus importante, de toutes les entreprises de services financiers dans le monde. Nous proposons nos services à 200 millions de comptes clients et exerçons notre activité dans plus de 100 pays via de multiples canaux :

**citibank**

**Banamex**

**citigroup**  
corporate and  
investment banking

**citi**

**citigroup**  
private bank

**citifinancial**

**PRIMERICA**  
A member of citigroup

**citigroup**  
SMITH BARNEY

**citigroup**  
alternative investments



Chers actionnaires,

2005 s'est avérée être une année des plus importantes pour Citigroup. Ce fut une année au cours de laquelle nous nous sommes concentrés sur la façon dont nous gérons nos affaires et dont nous nous comportons en tant qu'employés d'une institution mondiale prestigieuse. En conséquence, j'ai la conviction que nous nous engageons dans une période de croissance retrouvée qui nous permettra de remplir la promesse sur laquelle notre société s'est fondée.

Une fois de plus, nous avons été l'entreprise de services financiers la plus rentable au monde en 2005 et celle, parmi toutes les sociétés de services, à offrir la plus-value la plus importante à ses actionnaires, tout en continuant à investir dans nos entreprises.

Le revenu des opérations en cours a atteint 19,8 milliards USD ; nos capitaux propres sont passés à 118,8 milliards USD ; et notre bilan a dépassé 1,49 billion USD. En 2006, nous avons annoncé une augmentation de 11 pour cent de notre dividende trimestriel, notre 21ème année consécutive d'augmentations de dividende ordinaire.

Je suis fier de ce que nous avons accompli en 2005. Suite à nos problèmes au Japon et en Europe en 2004, nous nous sommes remis en question et nous avons établi un Plan en Cinq Points, à savoir : la formation des employés, le développement de talent, les évaluations de performance, l'amélioration des communications et le renforcement des contrôles. Nous nous sommes engagés envers trois Responsabilités Communes —envers nos clients, les uns les autres, et notre société. Nous avons consulté les organismes de

régulation tout au long de l'année et nous les avons informés de nos actions visant à renforcer la culture de Citigroup. À la fin de l'année, nous avons établi avec certitude que nos résultats avaient été favorablement reçus et nous continuerons à collaborer dans des domaines d'intérêt mutuel. Nous avons également promu une nouvelle génération de leaders, encourageant les idées nouvelles et innovatrices qui sont, depuis toujours, la marque de notre société.

#### APERÇU DE L'ENTREPRISE EN 2005

En 2005, nous avons pris un certain nombre de mesures pour nous préparer pour l'avenir et établir les fondations de notre croissance :

- Nous avons alloué des capitaux aux possibilités de rentabilité et de croissance les plus fortes et orienté nos entreprises business vers la distribution. Un exemple en est la vente de Life Insurance and Annuities et d'Asset Management pour Wealth Management de Legg Mason.
- Nous nous sommes concentrés sur l'établissement de relations plus étroites avec nos clients. Par exemple,

nous avons réorganisé nos entreprises de services au consommateur américain afin de desservir la totalité des besoins de nos clients et cela, pour toutes nos gammes de produits—au lieu d'un seul produit à la fois—et pour répondre plus rapidement et efficacement aux possibilités offertes sur différents marchés au niveau mondial.

■ Nous avons développé notre distribution dans le monde entier en ajoutant 313 agences de services financiers de détail, 346 agences de financement aux particuliers, et 125 agences Smith Barney. Nous avons également ajouté 170 machines de prêts automatisées au Japon.

■ Nous avons établi la National Corporate Bank et la National Investment Bank pour servir un éventail plus large de clients aux États-Unis.

■ Nous avons répondu aux besoins de nos clients en matière de capacités de transactions boursières par voie électronique en ayant recours à la technologie de nos acquisitions de Knight Trading et de Lava.

■ Nous avons continué à mettre l'accent sur l'élargissement de nos gammes de produits et de nos capacités de conseil dans Global Wealth Management.

■ Nous avons résolu à notre avantage plusieurs problèmes légaux et réglementaires.

■ Nous avons lancé Citigroup Microfinance Group—qui collabore avec les principaux réseaux et institutions de microfinance, et avec des investisseurs en tant que partenaires commerciaux et clients—pour développer l'accès à des produits et services financiers pour les personnes actuellement non- ou sous-desservies par les institutions financières traditionnelles.

Ceci dit, nous devons admettre également que 2005 a apporté sa part de déceptions et d'épreuves :

■ Financièrement, nos performances n'ont pas été à la hauteur de nos attentes et nous n'avons pas atteint notre objectif d'effet de levier positif pour l'exploitation.

■ Nos sociétés U.S. Cards et Fixed Income ont été confrontées à des environnements commerciaux difficiles. L'entrée en vigueur de la loi sur la réforme des faillites, une concurrence serrée au niveau des prix, des taux d'intérêt à la hausse, et la mise en conformité de notre politique de comptabilité pour des points de récompense ont contribué à une baisse du revenu net de U.S. Cards. La croissance du revenu pour l'année entière de Fixed Income Markets a été affectée négativement par les conditions difficiles du marché des capitaux au cours du second trimestre.

■ Le revenu net provenant des intérêts a baissé, bien qu'à un rythme décroissant au cours de l'année, avec la hausse des taux d'intérêt et la stabilisation des taux de rendement dans le monde.

Ces déceptions et épreuves n'ont fait que renforcer notre volonté d'afficher de bons résultats en 2006 et au-delà. Nous avons la conviction que les jalons pour une croissance continue sont d'ores et déjà en place.

## CE QUI REND CITIGROUP UNIQUE

Nous avons cinq avantages concurrentiels clés qui nous permettent d'identifier et de saisir des possibilités sur le marché plus rapidement que toute autre société de services financiers.

En premier lieu, notre présence dans le monde est la plus étendue : la meilleure empreinte internationale de toutes les sociétés de services financiers américaines et la présence la plus forte aux États-Unis de toutes les entreprises de services financiers internationales. Nous sommes présents dans 100 pays, depuis plus de 100 ans pour certains. Nos profondes racines locales nous donnent une meilleure intuition de l'attente des clients et des possibilités de croissance.

Deuxièmement, notre distribution est sans égale : nous servons une clientèle plus importante que toute autre société de services financiers. Ceci est accompli grâce à nos milliers de succursales, qu'elles soient bancaires, de services de financement aux particuliers ou dirigées par Smith Barney, sans oublier nos distributeurs automatiques, nos machines de prêts automatisées, les bureaux de transactions boursières, les services en ligne et bien davantage.

Notre présence comme notre portée mondiales sont renforcées par notre troisième avantage concurrentiel : une marque qui est la plus respectée de toute l'industrie. La force, la stabilité et l'intégrité de notre marque, en plus d'attirer et de s'assurer les services des employés les plus talentueux du monde entier, nous aident à établir une clientèle mondiale fort enviable.

Quatrièmement, de par notre taille et notre rendement inégalés, qui se traduisent par des marges importantes et une production de capitaux parmi les plus élevées, nous avons été à même de croître au fil des ans tout en surmontant des conditions économiques variées.

Cinquièmement, nous offrons la gamme de services la plus variée du secteur—des prêts étudiants aux plans de retraites, et du capital risque aux introductions en bourse.

Au regard de ces avantages concurrentiels uniques, l'optimisme est de mise pour l'avenir de Citigroup. En effet, avec la croissance continue du PDB dans le monde entier, les réformes de marché dans les pays en voie de développement et la hausse du commerce mondial, nous assistons à la naissance d'une nouvelle classe moyenne. Nous estimons qu'environ 750 millions de nouveaux clients potentiels, pour la plupart en dehors des États-Unis, émergeront au cours des cinq prochaines années—un potentiel inégalé d'opportunités pour le secteur des services financiers et Citigroup en particulier.

Bien que nous ayons une gamme complète de produits et de services à offrir, la force véritable de Citigroup réside dans l'intégration de ces derniers qui nous permet de travailler comme une société unifiée dans l'intérêt de nos clients. Je suis persuadé que nous faisons tout le nécessaire pour atteindre cet objectif.

### NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES

Pour 2006 et au-delà, nous avons cinq priorités stratégiques :

- Développer la distribution—pour pénétrer de nouveaux marchés et étendre notre présence dans les marchés existants dans le monde entier, nous accélérons le rythme des ouvertures d'agences de services financiers de détail et de financement aux particuliers ; nous développons nos activités sur les marchés de capitaux, y compris nos sociétés de courtage et nos capacités de transactions boursières par voie électronique; et nous augmentons le nombre de gestionnaires de patrimoine aux États-Unis.

- Transférer l'expertise—Pour gérer Citigroup comme une seule entreprise, nous nous efforçons de mieux intégrer nos produits et services. Ceci nous permet d'améliorer la façon dont nous servons nos clients en leur proposant des solutions efficaces et complètes. En même temps, le transfert de l'expertise peut représenter une plus-value énorme pour la société : le partenariat entre Banamex et U.S. Cards en est un parfait exemple. En combinant notre expérience dans le ciblage de la clientèle et l'établissement de prix aux États-Unis avec l'expertise de Banamex en matière de produits et de marketing, l'activité carte de crédit de Banamex a généré en 2005 des hausses de 50 pour cent tant pour les revenus que pour le bénéfice net.

- Investir dans les personnes et la technologie—L'un de nos objectifs est d'avoir davantage de normes de systèmes communs à travers Citigroup afin que les clients puissent mener leurs affaires plus facilement avec nous, quelle que soit l'entreprise qui les sert ou le lieu où ils mènent leurs affaires. Dans le cadre du

Plan en Cinq Points, nous désirons également attirer et développer les meilleurs talents. Dans ce but, nous mettons l'accent sur la formation et le développement à long terme de nos employés. Nous continuons à être la seconde société préférée des titulaires de MBA (enquête menée aux É.-U. par le magazine Fortune), car nous offrons des possibilités inégalées de carrières gratifiantes.

- Allouer des capitaux pour maximiser les revenus—Nous continuerons à évaluer rigoureusement notre utilisation de capitaux afin d'optimiser les possibilités de croissance et de revenus. Par exemple, vers la fin de l'année 2005, nous avons vendu une importante part de notre participation dans Nikko Cordial, une société financière japonaise, et avons accru notre investissement dans Nikko Citigroup Ltd., notre joint venture dans l'activité titres.

- Intégrer nos Responsabilités Communes —En 2006 et au-delà, nous bâtirons plus encore sur les trois Responsabilités Communes qui sont la base essentielle de la croissance de notre société.

Nous considérons que nous ne devons pas nous contenter de répondre aux attentes de nos clients, nous devons les surpasser. L'équipe Citigroup s'efforce de trouver des solutions intégrées pour les clients et de rapprocher nos activités afin que la société toute entière travaille de concert. Pour atteindre cet objectif, nous poursuivons nos efforts pour nous défaire de la bureaucratie et pour faire de Citigroup une organisation souple et qui prône la rapidité d'action.

### RESPONSABILITÉ SOCIALE DE LA SOCIÉTÉ

Cette année a connu un nombre sans précédent de désastres naturels—les suites du tsunami à la fin de l'année 2004, le tremblement de terre en Asie du Sud, et les ouragans aux États-Unis. En réponse, Citigroup, la Citigroup Foundation, et nos employés se sont engagés à verser plus de 30 millions USD pour les désastres et la reconstruction des communautés des zones touchées—un engagement dont nous pouvons tous être fiers.

Nous sommes également heureux que 30 de nos employés aient été choisis pour participer à un programme d'aide aux victimes des catastrophes naturelles patronné par la Croix Rouge américaine—le premier en son genre. Ces volontaires ont travaillé pendant deux semaines, aux frais de Citigroup, à aider les victimes de l'ouragan Katrina. Je suis très fier d'eux comme des milliers de nos employés qui ont offert de leur temps.



Je suis également particulièrement fier de l'importance du travail de Sandy et de nos employés pour venir en aide aux victimes du tremblement de terre qui a frappé l'Asie du Sud en octobre dernier. Le Président américain George W. Bush a demandé à Sandy et à quatre autres leaders du secteur privé de mener une campagne pour encourager les donations privées pour l'aide et la reconstruction. Le secteur privé, en partie grâce à leurs efforts, a collecté plus de 100 millions USD en liquide et en services en nature.

Enfin, une fois de plus, nous sommes apparus dans l'Index Mondial de Développement Durable Dow Jones ainsi que dans l'index FTSE4Good, lesquels distinguent les entreprises leaders quant à leurs pratiques exemplaires en matière de développement durable et qui obtiennent des résultats supérieurs dans les domaines environnemental, social et économique.

## NOTRE PERSONNEL

Nous sommes une organisation exigeante dont les employés vont même au-delà de nos attentes les plus élevées. En 2005, nous avons exigé encore plus d'eux—de rester concentrés sur leurs responsabilités au niveau de leur entreprise tout en donnant une nouvelle forme à notre culture par le biais de notre Plan en Cinq Points. Cela a requis un investissement énorme en temps et en énergie, mais nos employés sont parvenus à établir une fondation solide pour notre croissance future, et à nous rapprocher de notre objectif d'être la société de services financiers la plus respectée au monde.

## SANDY

Je veux ajouter quelques mots au sujet de mon mentor et grand ami, un homme dont la vision a révolutionné le secteur des services financiers, Sandy Weill, qui prendra sa retraite en tant que Président de Citigroup en avril de cette année.

Au cours des 20 dernières années, j'ai eu le privilège et la chance de travailler aux côtés de Sandy, l'un des leaders hors du commun du monde des affaires du 20ème siècle.

La vision de Sandy était claire—donner à autant de personnes que possible la possibilité de participer au grand courant économique et, en même temps, remercier les actionnaires pour leur confiance par une plus-value importante. Sandy a accompli ce qu'il s'était engagé à faire, un coup d'audace après l'autre, établissant Travelers, une société qui fusionnerait un jour avec une autre société importante, Citicorp, pour créer Citigroup, l'institution financière la plus prospère

du monde.

D'autres ont essayé d'imiter ce que Sandy a construit, mais personne n'y est jamais parvenu de près comme de loin. Les succès de Sandy auront leur propre chapitre dans les livres d'histoire.

L'heure est venue de dire au revoir à notre Président et ancien PDG. Son étrange intuition du moment opportun, sa volonté inébranlable de réussir, sa franchise, son intégrité, et son intérêt pour ses collègues et la communauté mondiale nous manqueront. Heureusement, Sandy continuera à nous assister et nous lui en sommes tous reconnaissants.

## LE FUTUR

Allant de l'avant, nous pourrions nous évaluer nous-mêmes au regard des progrès que nous faisons quant à nos initiatives stratégiques, y compris les objectifs financiers à long terme que j'ai soulignés au cours de notre journée Investisseur/Analyste de Citigroup, le 16 décembre 2005.

- De forts retours sur les capitaux propres, entre 18 et 20 pour cent ;

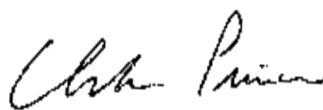
- Une croissance du revenu organique à un chiffre moyen à élevé, en sachant qu'elle peut être affectée par la volatilité des marchés des capitaux ;

- Nous nous attendons à enregistrer une croissance organique du bénéfice qui dépasse la croissance du revenu organique grâce à une discipline en matière de dépenses et une gestion efficace du crédit.

L'impact de toute acquisition et de rachats d'actions contribuera à ces objectifs.

En 2005, nous avons réorienté la priorité de la société sur son activité de base, établi un ensemble bien défini d'initiatives stratégiques, renforcé notre culture, et établi la fondation d'une croissance future.

En 2006, nous exécuterons nos plans de croissance.



Chuck Prince



« Lorsque je repense à ma carrière, j'ai eu le privilège de pouvoir influencer sur le cours des choses. Je suis fier que tant d'employés des sociétés que j'ai dirigées aient eu des carrières couronnées de succès qui leur ont également permis de nourrir leur famille et de servir leurs communautés ».

SANDY WEILL

Le 18 avril 2006, je prendrai ma retraite en tant que président de Citigroup.

Il ne m'est pas facile d'écrire ces mots. Citigroup et les entreprises qui en sont nées ont représenté une part tellement importante de ma vie au cours des 46 dernières années qu'il m'est difficile d'imaginer toute autre réalité. Citigroup a été et sera toujours ma famille.

Mais le moment est venu. Je suis particulièrement satisfait de la direction que Chuck et son équipe donnent à notre société. Je me retire en sachant que des jours meilleurs nous attendent et que la nouvelle direction de Citigroup a choisi un cap qui conduira la société vers de nouveaux horizons et sommets.

La création de Citigroup a été le pinacle de ma carrière. Lorsque les gens me demandent ce qui m'a donné le plus de satisfaction dans les services financiers, ma réponse est toujours la même —que les entreprises que j'ai dirigées aient créé de meilleures conditions de vie pour des millions de personnes dans le monde entier. Nous l'avons fait avec intégrité, en donnant accès à des ressources financières pour que les gens puissent réaliser leurs rêves, pour que les entreprises et les institutions puissent croître, et pour permettre aux communautés de devenir plus fortes.

Et aucune société ne l'a aussi bien fait. Citigroup est présent dans 100 pays, depuis plus d'un siècle pour nombre d'entre eux, avec plus de produits et une plus grande portée que tous nos concurrents—un hommage aux milliers d'employés qui ont fait de nous le leader mondial du secteur. Notre bilan et notre rentabilité sont supérieurs à ceux de tous nos concurrents.

Cela a été un véritable privilège pour moi de diriger ces hommes et femmes si talentueux. Ensemble, nous avons assisté à certains des changements les plus importants dans notre industrie. Cependant, la constante majeure a été le dur travail et le dévouement de nos employés envers nos clients et actionnaires, qui ont les uns comme les autres été la base de notre réussite.

J'ai également eu la chance de travailler avec un conseil d'administration qui, selon moi, en plus d'être le meilleur au monde, a établi les normes de direction pour le secteur financier et qui, ce faisant, a positionné Citigroup pour un avenir brillant.

Laissez-moi également dire quelques mots au sujet de mon ami et membre du conseil Arthur Zankel, qui est décédé l'année dernière. Arthur était un être humain exceptionnel, un leader dans tous les sens du terme, et un homme généreux qui croyait fermement pouvoir aider les gens à travers l'éducation. Tu nous manques, Arthur—mais, d'une certaine manière, tu es toujours omniprésent.

Cela été une odyssée extraordinaire et, qui plus est, amusante. Au fil des ans, j'ai eu la réputation d'être quelqu'un qui concluait des affaires et j'en ai conclu beaucoup au cours d'une carrière dont je suis fier. Mais, personnellement, l'affaire de ma vie a été conclue en juin 1955, lorsque Joan Mosher est devenue Joan Weill. Joan a été mon amie la plus proche et ma confidente et elle a été là pour moi pour le meilleur et pour le pire, et je sais que, sans elle, je ne serais pas où je suis maintenant.

Prendre ma retraite de Citigroup ne signifie pas que je quitte la scène. Comme nombre d'entre vous le savent, je crois profondément aux vertus de l'éducation et je continuerai à œuvrer pour les institutions qui donnent aux jeunes la possibilité de développer leur esprit et qui les préparent à contribuer à la société. En plus de mon rôle de consultant auprès de Citigroup, je poursuivrai mes activités philanthropiques, parmi lesquelles la direction du Committee to Encourage Corporate Philanthropy, de Carnegie Hall, du Weill Cornell Medical College, et de la National Academy Foundation.

Lorsque je repense à ma carrière, j'ai eu le privilège de pouvoir influencer sur le cours des choses. Je suis fier que tant d'employés des sociétés que j'ai dirigées aient eu des carrières couronnées de succès qui leur ont également permis de nourrir leur famille et de servir leurs communautés. J'ai rencontré tant de personnes merveilleuses et j'ai établi des liens d'amitié pour la vie. Citigroup fera toujours partie intégrante de ma famille, et en plus de mon entière confiance, Chuck peut compter sur mon soutien inconditionnel tandis qu'il guide la société vers un avenir prometteur.

Chers amis, n'oubliez jamais d'aspirer à l'excellence et, lorsque vous êtes sur le point d'y parvenir, fixez-vous des objectifs un peu plus ambitieux, et tout peut arriver. Vous serez surpris par ce que vous pouvez accomplir. Mes meilleurs vœux à tous.





« Il n'y a pas de garanties dans la vie, mais comme l'un de mes collègues l'a dit, il est fort probable qu'il n'y ait pas d'institution financière au monde possédant un meilleur jeu, et Citigroup possède le leadership, la stratégie et le personnel pour le jouer ».

ROBERT RUBIN

## Chers actionnaires,

Je pense que nous nous trouvons dans une période de changements dont l'ampleur est historique dans l'économie mondiale, suscités par un puissant développement technologique et son adoption rapide et puissante à travers le monde, une intégration mondiale des transactions et des marchés des capitaux, ainsi qu'un déplacement quasiment universel vers une économie de marché dans le monde entier. Le résultat en est une multitude de possibilités pour l'économie mondiale, mais des obstacles tout aussi formidables y sont également associés.

La réalisation de ce potentiel, ou l'apparition de sérieuses difficultés, dépendra fortement de la façon dont les systèmes politiques des principales régions de l'économie mondiale feront face à ces défis. L'occurrence conjointe de possibilités et de défis, et leurs nombreux facteurs sous-jacents, rendent la prise de décision des entreprises, investisseurs et décideurs exceptionnellement complexe et incertaine.

Et il n'y pas de réponses faciles—seulement des scénarios possibles et des jugements sur les probabilités. Qui plus est, la complexité en est accrue par le caractère imprévisible des scénarios possibles.

Une des conséquences vraisemblables de tous ces changements est un déplacement continu du poids économique régional relatif vers la Chine, l'Inde et de nombreux autres pays émergents d'Asie. Ces pays doivent clairement également affronter leurs propres défis de taille, parmi lesquels, avant tout, la réduction de la participation du gouvernement dans la prise de décisions économiques, mais leurs systèmes politiques ont fait d'énormes progrès pour relever ces défis, et leur avenir semble prometteur.

Les pays développés du monde ainsi que les autres pays émergents sont confrontés à leurs propres défis. Parmi ces défis : la réduction des rigidités structurelles et des barrières commerciales, le partage réel et élargi de la croissance économique au lieu de la participation trop souvent relativement étroite qui amoindrit le soutien aux économies de marché et la libéralisation du commerce, la protection de l'environnement comme un impératif économique, la résolution des déséquilibres financiers et une main-d'œuvre vieillissante.

Parce que nous sommes l'institution financière la plus grande au monde, et une institution véritablement internationale présente dans 100 pays, les employés de Citigroup sont confrontés à toutes ces questions au quotidien. Par exemple : quelles sont les implications d'énormes flots de pétrodollars générés par les prix du pétrole actuels ; quels seront les effets des déséquilibres commerciaux mondiaux, et des déséquilibres fiscaux américains à moyen et plus long terme sur les taux d'intérêt et de change à long terme dans le monde entier ; où la croissance sera-t-elle la plus forte dans l'économie mondiale et où sera-t-elle la plus lente, pour n'en citer que quelques-unes.

Sandy Weill, notre président qui prend sa retraite, a combiné Citicorp et Travelers, deux entreprises avec des histoires longues et illustres, pour former une institution aux capacités et points forts très spéciaux. Ces atouts comprennent un énorme bilan, une vaste présence mondiale, toute une gamme de produits qui peuvent être combinés pour répondre aux besoins multiples des clients, et, avant tout, un personnel extrêmement talentueux qui peut puiser dans toutes ces ressources pour développer des solutions pour les clients.

Notre PDG, Chuck Prince, a mis au point une stratégie pour pénétrer de façon énergique les régions développées du monde qui, malgré la maturité relative de leur marché, offrent toujours des possibilités énormes pour Citigroup—Europe, Japon, et les États-Unis—et continuer à bâtir sur notre longue participation dans toute une série de pays émergents prometteurs. Les atouts de Citigroup peuvent apporter une plus-value importante à ses clients, à ses employés talentueux qui pourront réaliser leur potentiel, ainsi qu'à ses propriétaires.

Il n'y a pas de garanties dans la vie, mais comme l'un de mes collègues l'a dit, il est fort probable qu'il n'existe pas d'institution financière au monde possédant un meilleur jeu, et Citigroup possède le leadership, la stratégie et le personnel pour le jouer.



## C = Une Distribution sans pareille

« Je voyage beaucoup aux États-Unis et à l'étranger et une des choses que je préfère chez Citi est que **je peux effectuer mes transactions bancaires presque partout**, peu importe ce dont j'ai besoin et à quel moment je dois le faire. Ils sont présents partout. Et leur personnel est on ne peut plus professionnel ».

**LONDEL DAVIS, CLIENT DE CITIBANK AUX ÉTATS-UNIS DEPUIS TRENTE ANS**

Malgré certains défis en 2005, le Global Consumer Group reste un des leaders du secteur des services financiers. Avec sa taille et sa portée géographique incomparables, des produits et services innovateurs, et la marque la plus prisée de l'industrie, notre activité de services aux particuliers ne peut que s'étendre en Amérique du Nord et dans le monde entier.

Parmi les problèmes que notre activité a rencontrés l'année dernière : une hausse du nombre des faillites dues à la nouvelle législation américaine en la matière, et l'impact de l'ouragan Katrina, tous deux ayant affecté notre résultat. Quoi qu'il en soit, notre bénéfice net a atteint 10,9 milliards USD pour des revenus de 48,2 milliards USD.

Que cela soit pour aider un client de CitiGold® à faire des investissements à Moscou, une petite entreprise à obtenir un prêt à Hong Kong, un personne à utiliser CitiFinancial pour son premier emprunt pour l'achat d'un scooter en Inde, ou de nouveaux immigrants à ouvrir leurs premiers comptes courants à New York, nos entreprises offrent plus aux particuliers du monde entier que toute autre institution financière.

Parmi nos innovations en 2005, nous avons introduit le produit de débit PayPass aux États-Unis, le premier programme de récompense de Cards en Égypte, des services bancaires par téléphone portable en Australie, et des guichets CitiFinancial dans des bureaux de poste dans toute la Roumanie.

### METTRE L'ACCENT SUR NOS CLIENTS

2005 a été une année de transition car nous avons procédé à d'importants changements structurels et de direction. Nous avons réorganisé nos activités selon les catégories de clients pour capitaliser sur les différentes possibilités offertes par les marchés de détail pour les particuliers.

Notre activité de services aux particuliers aux États-Unis est organisée de la façon suivante : U.S. Retail Distribution, composé de nos activités de services aux particuliers basés sur les succursales et Primerica Financial Services ; U.S. Consumer Lending, qui comprend nos activités d'hypothèque, de prêts auto et étudiants ; U.S. Cards ; et U.S. Commercial Business. Cette nouvelle structure nous permet de mieux intégrer les produits et services pour répondre aux besoins de nos clients et resserrer nos relations avec eux.

### GAMME DE PRODUITS

Dans notre activité de Cards, U.S. Cards offre des produits et services innovateurs qui font de nous le plus grand émetteur de cartes au monde.

Parmi nos nombreuses initiatives en 2005, nous avons lancé la carte Simplicity<sup>SM</sup> aux États-Unis en réponse à l'aversion de nos clients à payer des pénalités de retard et à leur désir d'avoir un service rapide, direct et personnalisé ; une carte Platinum à Singapour qui offre aux titulaires de

cartes de crédit un nombre élevé d'options d'assurance ; et la carte Citi Ultima en Russie, destinée à répondre aux besoins du nombre croissant de personnes fortunées dans ce pays.

Nous avons également étendu la portée des produits existants. Nous avons étendu nos offres de CitiGold à des personnes fortunées en lançant le produit en Espagne, en ouvrant un Centre CitiGold à Hong Kong, et en introduisant le programme CitiGold Member Rewards en Indonésie. Aux États-Unis, CitiGold attire des clients au rythme le plus rapide depuis de nombreuses années.

En 2005, U.S. Cards a annoncé qu'il émettrait pour la première fois des produits Citi sur le réseau American Express. Les cartes Citi American Express seront acceptées dans des millions d'endroits et dans plus de 1 700 bureaux d'American Express Travel Services.

Notre activité de services aux particuliers n'est pas concentrée uniquement sur les personnes fortunées mais également sur le spectre économique tout entier. En 2005, CitiFinancial a introduit un produit de prêt garanti par des biens immobiliers dans plusieurs marchés, y compris Hong Kong et la Pologne, où de tels prêts n'étaient pas disponibles auparavant. Le prêt donne aux emprunteurs qui ont été exclus du marché immobilier, l'occasion de posséder une maison.

### UNE PORTÉE PLUS ÉTENDUE

De même, le réseau croissant de succursales de CitiFinancial et de Citibank aide des millions de particuliers à atteindre leurs objectifs financiers et à réaliser leurs rêves.

Prenons l'Amérique du Sud : au Brésil, en 2005, notre banque de détail s'est agrandie de 60 succursales et de 230 000 clients. En Colombie, nous avons accru le nombre de succursales et de guichets automatiques de 50 pour cent. Au Pérou, nous avons ajouté neuf succursales et lancé plusieurs produits clés, y compris des prêts personnels, des comptes de détail, et des capacités en ligne.

Aux États-Unis, nous avons également finalisé l'acquisition de First American Bank au Texas, ajoutant 106 succursales dans l'un de nos marchés principaux aux États-Unis.

Nous prévoyons d'augmenter la présence de Citibank et de CitiFinancial de façon significative en 2006, ajoutant des centaines de succursales dans le monde. Nous nous efforçons actuellement d'agrandir considérablement le réseau de succursales de banque de détail au Brésil, en Turquie et en Russie, pour ne citer que quelques pays. Nous projetons également d'accroître la présence de nos succursales de services de financement aux particuliers au Mexique, en Pologne, en Inde, en Espagne, en Corée et ailleurs.

### LES FONDATIONS DE NOTRE CROISSANCE

L'un des héritages les plus précieux de nos presque 200 ans dans le secteur bancaire est la fondation que nous avons établie pour notre croissance au cours des 200 prochaines années : un réseau mondial de 7 919 succursales de détail et de services de financement aux particuliers (machines automatisées de prêts au Japon comprises) au service de millions

de clients dans 50 pays.

L'une de nos priorités pour 2006 et au-delà est de tirer parti de cette plate-forme unique pour attirer de nouveaux clients et resserrer nos relations avec les clients existants. Nous avons l'envergure, les produits et les services pour atteindre ces deux objectifs. Qui plus est, nous avons la perspective nécessaire pour trouver des façons innovatrices pour servir nos clients et pour fournir ces services comme il se doit—tel que démontré par des produits uniques comme Citi Identity Theft Solutions, le ThankYou Network, et les Citibank® Global Transfers.

### PARTAGER NOTRE EXPERTISE DANS LE MONDE ENTIER

Citigroup est l'une des sociétés de services financiers les plus expérimentées au monde, et notre empreinte internationale nous permet de partager nos connaissances au-delà des frontières. Grâce à notre expertise sans égale dans la gestion du risque et des décisions, nous avons la capacité d'accorder des prêts et d'ouvrir des comptes pour des particuliers dans tout marché. Peu d'entreprises ont les avantages de Citigroup pour pénétrer des marchés en voie de développement comme l'Inde, la Pologne ou le Brésil et pour accorder des crédits, ouvrir des comptes courants ou émettre des cartes.



« J'apprécie l'excellent service de mon directeur financier personnel CitiGold, qui m'a aidée à créer un portfolio bien équilibré et à rendement élevé de trois devises placées dans des dépôts à terme, des dépôts liés au marché, et des fonds mutuels. J'utilise CitiPhone et Citibank Online ainsi que l'accès gratuit CitiGold aux salons VIP des aéroports lors de mes fréquents voyages. Dans l'ensemble, CitiGold est la meilleure proposition sur le marché russe pour le moment »

**TAMARA SHOKAREVA, CLIENTE DE CITIGOLD, RUSSIE**

En Chine, nous avons conclu une joint venture avec Shanghai Pudong Development Bank l'année dernière pour lancer une nouvelle carte de crédit. En exportant notre technologie de U.S. Cards en Chine, nous avons pu y émettre la première carte à double devise.

### **AMÉLIORER NOS COMMUNAUTÉS**

L'amélioration de nos communautés est l'un de nos objectifs et l'une de nos responsabilités fondamentales. En 2005—la seconde année de notre engagement de 10 ans et de 200 millions USD envers l'Éducation Financière—nos efforts dans l'Éducation Financière et nos investissements dans les communautés ont une fois de plus eu un impact.

De notre Sommet sur l'Éducation Financière en Malaisie au Programme d'Éducation Économique « My Finances » en Pologne, nous avons consacré notre temps et nos ressources à

l'amélioration des connaissances financières dans le monde entier.

En outre, Citibank Community Development a accordé près de 2,5 milliards USD de prêts l'année passée, aidant à créer plus de 10 000 nouvelles unités de logement à prix modéré pour les familles aux revenus faibles à modérés.

L'entreprise de services aux particuliers de Citigroup est une franchise de classe mondiale conçue pour enregistrer des gains dans n'importe quel environnement économique. Si nous continuons à nous concentrer sur nos clients, à apporter notre vaste expérience dans de nouveaux marchés et à offrir des solutions innovatrices aux besoins de nos clients, nous continuerons à croître, maintenant et sur le long terme.





## C = La marque la plus respectée

« Nous avons confiance en Citigroup, nous savons que Citigroup agira dans **le meilleur de nos intérêts**, que cela soit pour conclure une affaire, engager son bilan et ses avoirs, ou pour nous alerter lorsqu'ils pensent que nous faisons fausse route. Lorsque nous nous battons pour décrocher un contrat, nous sommes heureux d'avoir Citigroup de notre côté ».

**STEPHEN SCHWARZMAN**, PRÉSIDENT ET PDG, THE BLACKSTONE GROUP, U.S.

Les attributs les plus distincts de Corporate and Investment Banking sont la qualité de nos relations avec nos clients et notre aptitude à utiliser notre présence locale dans 100 pays pour offrir des solutions innovatrices à nos clients dans le monde entier.

En 2005, nous avons fourni à nos clients des conseils stratégiques, des idées nouvelles, les types de solutions et les capacités uniques qui, une fois de plus, ont démontré que nous pouvons procéder à des transactions difficiles n'importe où dans le monde.

Pour l'année, nous avons gagné 6,9 milliards USD de revenus nets pour des revenus de près de 24 milliards USD.

### FORCE DE LA FRANCHISE

En 2005, notre franchise Capital Markets and Banking a gagné du terrain. Pour la première fois, nous avons été classés numéro un pour la souscription mondiale d'actions et de titres de fiducie liés à des titres, soulignant ainsi notre engagement à tirer parti de notre expertise en matière de conseil et de nos capacités mondiales quant à la distribution d'actions. Et nous avons terminé l'année en 2ème place au niveau mondial en matière de conseil pour des transactions de fusion et d'acquisition.

Notre équipe de Global Transaction Services a terminé l'année comme l'une des activités de Citigroup connaissant une des plus fortes croissances. Nous avons été nommés « Best Bank for Cash Management » par Euromoney pour la septième année consécutive et avons lancé plusieurs produits parmi lesquels TreasuryVision<sup>SM</sup> et Asset Manager Solutions for Separately Managed Accounts—que The Banker a distingué comme sa « Back Office Solution of the Year ».

Ayant conclu plus d'affaires pour plus de clients dans plus de pays et dans plus de devises que tous nos concurrents, notre activité Fixed Income a maintenu sa posi-

tion de premier souscripteur d'obligations au monde. Notre équipe Equities a eu une excellente année, avec de meilleures parts de marché et classifications de clientèles dans presque tous les segments commerciaux.

En effet, notre activité Emerging Markets Sales and Trading, avec une présence dans les salles de marchés de quelques 70 pays émergents, a connu à nouveau une très bonne année, avec une croissance d'un volume de 23 pour cent dans notre activité Client Foreign Exchange and Derivatives.

Nous sommes le numéro un en matière de souscription mondiale de créances et d'actions pour le 17ème trimestre consécutif, et nos clients ont continué à miser sur notre volonté et notre capacité à engager des capitaux et fournir des liquidités. En outre, nous avons fortement développé nos capacités de transactions boursières électroniques aux États-Unis et, en nous servant de la technologie de nos acquisitions de Knight Trading et de Lava, nous avons presque triplé le nombre de clients qui effectuent des transactions boursières via notre plate-forme électronique.

Nous sommes également fiers de notre entrée en première place ou dans les premières places de presque tous les formulaires de classification des services financiers. En fait, en raison des conseils et des services que nous avons offerts, nous nous sommes classés N°1 dans 14 des 25 catégories League Table—plus que toute autre société. Quel que soit le produit, et sa comparaison par rapport aux concurrents locaux ou mondiaux, nous sommes constamment classés comme un leader du secteur. C'est une indication claire

de notre expertise, de la plus-value que nous apportons, et de la qualité de nos employés—et il s'agit d'une position à laquelle aucune autre société de services financiers ne peut prétendre.

### LE TRANSFERT DE L'EXPERTISE

La clé pour répondre aux demandes des clients repose dans notre capacité à fournir des solutions intégrées en tirant parti des équipes de professionnels au sein de la société et dans le monde entier. Nous avons démontré cette force dans notre rôle en tant que conseiller, financier et investisseur lors de l'acquisition par Deutsche Annington Immobilien GmbH de Viterra AG pour 12,8 milliards USD. Cette acquisition s'est avérée être la plus grande transaction immobilière et le plus important investissement en actions non-cotées en Allemagne, un marché qui a rassemblé des équipes de Fixed Income, Investment Banking, et Citigroup Alternative Investments.

« L'aptitude de Citigroup à travailler avec nous à tous les niveaux de la structure du capital, et pour une transaction d'une telle ampleur, nous a permis de conclure ce marché malgré une concurrence féroce », a déclaré Guy Hands, PDG de Terra Firma Capital Partners.

Lorsque PepsiCo a demandé un système bancaire avec une visibilité globale pour optimiser ses investissements, la société a fait équipe avec Citigroup pour développer TreasuryVision<sup>SM</sup>, un outil puissant basé sur le Web qui permet de consulter en temps réel des soldes, des états de trésorerie, des investissements, et des emprunts dans le monde entier.



« Nous attendons beaucoup de Citigroup en raison de sa présence globale. Nous comptons sur l'expertise et les conseils de Citigroup, et j'aimerais voir cette relation, qui dure depuis 100 ans, continuer 100 ans de plus ».

**WOLFGANG H. REICHENBERGER**  
EXECUTIVE VICE PRESIDENT, FINANCE  
NESTLÉ S.A., SUISSE

« TreasuryVision<sup>SM</sup> est révolutionnaire », a déclaré Lionel L. Nowell III, SVP et trésorier de PepsiCo. « Il nous permet d'introduire de nouveaux services, et pas seulement de choisir dans ce qui est disponible, et cela nous donne un véritable avantage concurrentiel ».

En août, China National Petroleum Company (CNPC) a annoncé la plus grande transaction de fusion et d'acquisition transfrontalières jamais réalisée par une société chinoise avec son acquisition de PetroKazakhstan. La société a dû faire face à une série complexe d'épreuves allant de la hausse des prix pétroliers à une concurrence déterminée en passant par les tentatives infructueuses par d'autres sociétés chinoises de faire des acquisitions à l'étranger. De concert avec des équipes de M&A, d'Energy, et de Fixed Income, et avec la couverture garantie par des banques de Hong Kong, de Chine, de Londres, de New York, et du Canada, CNPC a atteint son objectif et a conclu la transaction de 4,18 milliards USD en à peine quatre mois.

## PORTÉE GLOBALE

Lorsque Ternium, une société mondiale de production d'acier et de fabrication, a eu besoin d'un bookrunner avec des positions de leader et des talents locaux dans les marchés d'Amérique Latine, elle a choisi Citigroup pour financer sa soumission à concurrence de 99,3 pour cent des actions de Hylsamex S.A. de C.V. Le marché de 1,38 milliard USD a représenté le financement de créance pour une société le plus important jamais structuré en Argentine, et a permis le financement au niveau du holding, diversifiant le risque attaché à l'emprunt dans trois pays, offrant ainsi aux investisseurs des possibilités d'investissement sûres.

« La portée mondiale de Citigroup en a fait le partenaire idéal dans cette transaction », a déclaré Daniel Novegil, le PDG de Ternium.

Après plusieurs ouragans, les routes menant à Port Fourchon, en Louisiane, un important port pétrolier et gazier fournissant jusqu'à 18 pour cent de la demande américaine, sont souvent impraticables. Les ouragans Katrina et Rita ont causé d'énormes dégâts au port et aux routes d'accès, ayant un effet dramatique sur l'économie américaine en raison de la hausse vertigineuse des prix énergétiques. L'équipe de Citigroup U.S. Municipals, leader dans son secteur, a travaillé avec les autorités et agences locales, sociétés énergétiques, agences de cotation, émetteurs de bons municipaux, et investisseurs pour financer le projet de 240 millions USD pour remplacer et réparer l'infrastructure principale du port.

« Notre partenariat avec Citigroup nous a donné un niveau de confort qui n'existait avec aucune autre société », a déclaré Ted Falgout, le directeur du port.

En 2005, nous avons créé un partenariat avec le Programme Alimentaire mondial (PAM), la division d'aide aux victimes de catastrophes naturelles des Nations Unies, pour accroître notre présence mondiale, nos relations locales, et notre capacité de réponse rapide dans les cas d'urgence pour aider le PAM régulièrement. Ce partenariat remonte à l'aide que nous avons fournie au PAM lors du tsunami en 2004, lorsque nous l'avons aidé à établir une base d'opérations à Bangkok.

### UNE DISTRIBUTION EN PLEINE EXPANSION

Aux États-Unis, nous avons établi la National Corporate Bank et la National Investment Bank pour servir un éventail plus large d'entreprises clientes. Nous avons acquis Unisen pour développer nos services de fonds et notre activité d'agence de transfert, et Lazard Asset Management nous a octroyé la mission de délocalisation la plus importante du secteur des Comptes

Gérés Séparément à ce jour. Notre engagement envers la gestion de qualité était évident en Malaisie, où notre activité de Trade Services a permis à Citigroup de devenir la première institution financière à remporter le prestigieux « Prime Minister's Quality Award ».

Pour mieux servir nos clients, nous avons procédé à des investissements stratégiques dans des parts minoritaires dans les bourses de Philadelphie et de Boston. Nous avons amélioré nos capacités technologiques sur le marché des actions en achetant un réseau de communications électroniques pour accroître la flexibilité de l'exécution, fournir des fonds de liquidités alternatifs, et contribuer au bon rendement du marché en général. Avec l'évolution des produits à revenus fixes, nous avons repositionné Structured Corporate Finance et intégré nos équipes de Loans and Leveraged Finance.

Notre nouveau centre d'opérations sur les marchandises à Houston, au Texas—travaillant avec des équipes à Londres, New York, et Singapour— offre des solutions créatives à des clients négociant du gaz naturel, du pétrole brut, des métaux et de l'énergie. Et en Inde, nos activités dans le domaine des actions ont enregistré une croissance significative.

### NOTRE PERSONNEL

Tout au long de l'année 2005, nous avons continué à mettre l'accent sur le personnel, en engageant un certain nombre de banquiers très expérimentés et de leaders réfléchis et en fournissant des possibilités d'avancement à nos équipes existantes. Nous sommes très fiers de notre personnel et de son engagement à trouver les meilleures idées, fournissant un travail de la plus haute qualité et agissant toujours dans le meilleur intérêt de nos clients.





## **C** = Une échelle et un rendement inégaux

« En tant qu'entrepreneur, j'adore développer des start-ups de haute technologie et mettre de nouvelles technologies sur le marché. Ce sont des risques que j'aime prendre. Mais lorsqu'il s'agit de gérer mon argent, je prends nettement moins de risques, donc, je suis rassuré en sachant que mon portefeuille est géré par certains **des meilleurs talents** dans le secteur chez Smith Barney et dans une institution de la taille et de l'échelle de Citigroup ».

**STEVEN MOORE, SMITH BARNEY CLIENT, U.S.**



Global Wealth Management a démontré qu'en combinant les atouts, la taille et l'expertise uniques de nos entreprises, nous pouvons fournir le leadership intellectuel que nos clients exigent tandis que nous traitons leurs besoins pour la gestion de leur patrimoine et la recherche d'investissements.

Au cours de l'année écoulée depuis la formation de Global Wealth Management—comprenant Citigroup Smith Barney, The Citigroup Private Bank, et Citigroup Investment Research—l'avantage de réunir ces entreprises apparaît encore plus évident.

La combinaison de Smith Barney avec The Private Bank a créé l'une des entreprises de gestion de patrimoine les plus importantes au monde, avec plus de 14 000 conseillers financiers et banquiers privés et 1,4 billion USD en avoirs clients. Citigroup Investment Research est l'une des principales entreprises de recherche de Wall Street, avec plus de 300 analystes de recherche fournissant des recherches objectives et innovatrices pour les clients institutionnels et individuels dans le monde.

En 2005, nous avons réalisé 1,2 milliard USD pour des revenus de 8,7 milliards USD.

Global Wealth Management n'est pas définie uniquement par sa taille ou sa capacité de recherche. C'est leur combinaison qui nous différencie ; ensemble, elles sont équipées de manière unique pour fournir la perspective, les conseils et les solutions dont nos clients ont besoin pour parvenir à leurs objectifs financiers.

### L'INTÉRÊT DES CLIENTS

L'intérêt des clients est au cœur de la stratégie de Global Wealth Management. Notre objectif n'est pas simplement de vendre des produits d'investissement à nos clients, il est plutôt de les aider à faire leur choix parmi les nombreuses options complexes et toujours changeantes et à gérer avec succès leurs vies financières.

La vente en 2005 de l'entreprise Asset Management à Legg Mason en échange de son entreprise Wealth Management est une illustration exemplaire de notre engagement envers ce principe. Ce marché a été un tournant dans le secteur de la gestion de patrimoine : en vendant notre entreprise maison de gestion de patrimoine, nous avons éliminé des conflits potentiels ou perçus et réaffirmé notre engagement à fournir à nos clients les meilleures solutions en matière de gestion du patrimoine.

Dans le cadre de notre engagement envers les intérêts des clients, nous avons lancé Smith Barney Advisor en 2005. Le programme aide les clients à gérer leurs comptes en respectant des lignes directrices d'allocation d'actifs établies en consultation avec leur conseiller financier de Smith Barney. Dans ce modèle, la seule tâche du conseiller financier est de donner au client des conseils avisés en matière d'investissements et, plus important encore, les clients se voient imputer des frais basés sur la taille du compte et non les volumes de transactions.

La réponse de nos clients à été unanime. En à peine sept mois, les actifs des clients dans Smith Barney Advisor sont passés à plus de 3,5 milliards USD. Nous avons continué à voir une préférence marquée des investisseurs pour d'autres services basés sur des frais, les revenus des services basés sur des frais atteignant un record historique en 2005, représentant près de 50 pour cent des revenus totaux.

La Citigroup Private Bank (CPB) se concentre également sur l'intérêt du client—fournissant un capital intellectuel et financier à certains des entrepreneurs et familles les plus puissants au monde. Pour aider ces clients à atteindre leurs objectifs financiers et commerciaux, la CPB a créé des équipes de spécialistes financiers—dirigées par des banquiers privés qui travaillent avec d'autres experts de toutes les entreprises de Citigroup—pour se concentrer sur les exigences uniques de différents secteurs patrimoniaux, tels que les cabinets d'avocats, les promoteurs immobiliers, les bailleurs de fonds, et les entrepreneurs.

Par exemple, la CPB a développé une approche spécialisée pour servir des clients dont le patrimoine est associé à des actifs immobiliers. Ces clients bénéficient de notre expertise en financement immobilier, de nos techniques de pointe d'allocation d'actifs, et de nos stratégies de gestion du risque prévues spécialement pour les portefeuilles riches en actifs immobiliers. Une spécialité similaire pour les avocats et leurs besoins uniques existe à la CPB depuis plus de 30 ans.

Bien que l'approche de la CPB du service à la clientèle varie selon les différentes sources de patrimoine, les clients fortunés de Global Wealth Management peuvent bénéficier d'une gamme exclusive et innovatrice de services et de possibilités. Ces derniers comprennent le Tailored Group, qui offre des services de gestion de portefeuille fortement personnalisés et optimisés ; Global Hedge Strategies, une joint venture avec Pacific Alternative Asset Management Company qui offre des portefeuilles personnalisés de hedge funds ; et notre plate-forme mondiale et robuste de conservation de titres, qui tire parti de la présence mondiale de Citigroup et offre des services intégrés de conservation de titres et de reporting dans 30 pays et 20 devises différentes.

#### LEADERSHIP INTELLECTUEL

En 2005, Global Wealth Management a également continué de consolider sa base de capital intellectuel. En tirant partie de l'échelle et des ressources tant au sein de Citigroup que dans notre secteur, nous avons pu investir davantage dans les entreprises et améliorer notre performance pour les clients et actionnaires.

Un exemple en est l'accroissement continu de notre capacité mondiale de recherche d'investissements. Déjà l'une des entreprises les plus solides du secteur, cette entreprise possède à présent plus de 300 analystes et stratèges couvrant les titres de plus de 2 800 sociétés au niveau mondial, qui représentent collectivement environ 90 pour cent de la capitalisation de marché des principaux indices mondiaux.

Cette année a également vu un changement de nom—Smith Barney Global Equity Research est devenu Citigroup Investment Research (CIR). Le changement tire parti de la réputation et de la solidité dans le monde entier de la marque de Citigroup et reflète le portefeuille d'affaires croissant de l'équipe—telle que l'addition de Corporate Bond Research, issue de sa domiciliation antérieure au sein de notre entreprise Corporate and Investment Banking.

Nous avons établi une fonction d'investissements dans tout le secteur en 2005, qui développe un aperçu consolidé de l'économie, des marchés et de l'allocation des actifs et qui travaille ensuite avec nos professionnels sur le terrain pour traduire cette perception en des solutions efficaces pour les clients. Cet aperçu est établi par des leaders avisés au sein de Citigroup et de Wall Street, et il est un élément fondamental de notre modèle de service privilégiant les intérêts des clients.

## Individus...Institutions... individus et familles fortunés...Individus...Institutions....



« Une banque privée holistique avec une touche de banque d'investissement est ce que j'attends d'un fournisseur de gestion de patrimoine. Le patrimoine personnel d'une personne est inextricablement lié à ses intérêts d'affaires. Citigroup le comprend parfaitement ».

**RAYMOND SOONG, PRÉSIDENT, LITE-ON GROUP, ASIE**

Nous avons établi Whole Net Worth, notre cadre d'allocation d'actifs qui incorpore toutes les classes d'actifs—y compris des actifs alternatifs comme des hedge funds, des sociétés non cotées, et de l'immobilier—à nombre de nos clients aux États-Unis en 2005. Le modèle a été amélioré au cours de l'année pour le rendre plus utile aux clients dans le monde entier.

Nous avons également investi de manière significative dans le développement du leadership intellectuel parmi nos employés en étendant nos programmes de développement et d'accréditation professionnels dans toutes nos entreprises.

### **UNE PORTÉE PLUS ÉTENDUE, DES RELATIONS PLUS ÉTROITES**

En plus du développement ultérieur de ces initiatives, nous nous concentrerons davantage sur les marchés non américains en 2006. Plus particulièrement, nous étendrons Citigroup Wealth Advisors (les opérations de Smith Barney en dehors des États-Unis), et accroîtrons la présence intérieure de Citigroup Private Bank dans trois pays clés : l'Inde, le Brésil et le Royaume-Uni.

Tandis que nous élargissons cette couverture mondiale déjà étendue, nous continuerons à utiliser les capacités, la perspective et l'accès inégalés de Citigroup au nom de nos clients. En combinant notre architecture ouverte et

notre modèle de relation avec le client basé sur l'intérêt de ce dernier avec le capital intellectuel de classe mondiale dont CIR est doté—et ailleurs au sein de Global Wealth Management—nous pensons que nous sommes dans une position unique pour forger des relations étroites et durables avec des clients fortunés de toutes les catégories et devenir la société de gestion de patrimoine de prédilection dans le monde entier.



## C = Étendue du produit

« Chaque interaction avec un client est basée sur l'éducation. Avant de prendre une décision, nos clients ont besoin de comprendre les bénéfices comme les risques qu'un investissement dans des actifs alternatifs peuvent entraîner pour leurs portefeuilles. Pour les aider, nous sommes à même de leur offrir la gamme de produits, les perspectives quantitatives de notre équipe de recherche d'allocation d'actifs, et les perspectives qualitatives des professionnels de notre centre d'investissement

**MAUREEN O'TOOLE**, CITIGROUP ALTERNATIVE INVESTMENTS, MANAGING DIRECTOR,  
HEAD OF HIGH-NET-WORTH SALES, AMÉRIQUES



Aujourd'hui, Citigroup Alternative Investments (CAI) gère une vaste gamme de produits répartis dans cinq classes d'actifs alternatifs : sociétés non cotées, hedge funds, immobilier, produits structurés et managed futures.

En tant que l'un des plus grands gestionnaires d'actifs alternatifs au monde, Citigroup Alternative Investments (CAI) a 37,6 milliards USD de capital sous gestion et plus de 100 milliards USD sur base d'endettement. CAI gère les capitaux propres de la société ainsi que les capitaux de tiers institutionnels et de clients fortunés. En 2005, nous avons gagné le montant record de 1,4 milliard USD en bénéfice net, soit une augmentation de 87 pour cent par rapport à 2004, pour des revenus de 3,4 milliards USD.

CAI est l'une des plates-formes les plus grandes et fortement intégrées d'investissements alternatifs dans le secteur des services financiers. Nous gérons une vaste gamme de produits répartis dans cinq classes d'actifs : sociétés non cotées, hedge funds, immobilier, produits structurés et managed futures. Avec plus de 12 centres d'investissement, notre objectif est de permettre à nos équipes d'investissement de faire usage de leurs capacités d'entrepreneurs pour capitaliser sur des possibilités, tout en profitant de la puissance inégalée des ressources intellectuelles, opérationnelles et financières de Citigroup.

### STRATÉGIE ET OBJECTIFS

Notre objectif est d'être la plate-forme d'investissement alternatif numéro un au monde et nous disposons d'un modèle unique d'entreprise conçu pour atteindre cet objectif. Ce modèle d'entreprise est défini par six caractéristiques :

**Capital d'investissement en fonds propres investi avec des clients** CAI gère 12,2 milliards USD des investissements en fonds propres de la société. Ceci aligne les intérêts de Citigroup avec ceux des investisseurs. Nous pensons avant tout comme un commettant, concentré sur la

recherche des investissements potentiels les plus attrayants, et ensuite, nous développons des produits pour que nos clients dans le monde entier puissent investir avec nous. Par exemple, en 2005 notre groupe immobilier a acquis une participation dans Deutsche Annington Immobilien Gruppe, la plus grande société immobilière d'Allemagne. Les clients ont ensuite investi avec nous dans ce marché clé.

En 2005, nos produits d'investissement ont attiré 6,2 milliards USD de nouveaux capitaux de tiers, plus de la moitié d'entre eux provenant de pays autres que les États-Unis.

### Un passé de produits innovateurs

L'identification de thèmes avant les autres est une composante essentielle pour des revenus exceptionnels. Citigroup a une expérience considérable dans le leadership et l'innovation en matière d'investissements alternatifs. Dans les années soixante, nous étions parmi les premiers participants dans des sociétés non cotées. Une décennie plus tard, nous avons établi un des premiers programmes de managed futures. À la fin des années quatre-vingt, nous avons été parmi les premiers à proposer des produits de crédit structuré, et au début des années quatre-vingt-dix, nous avons lancé notre première plate-forme de hedge funds spéculatifs.

### Une plate-forme intégrée et diversifiée

La taille de notre plate-forme d'investissements alternatifs nous permet de poursuivre des thèmes d'investissement opportuns tout en conservant notre objectivité. À la différence des plates-formes d'investissements alternatifs définies plus étroitement, notre taille nous permet de demeurer objectifs. Nous pouvons comparer l'attrait relatif de différentes classes

d'actifs et ainsi mieux déterminer les possibilités les plus attrayantes à tout moment.

**Forte distribution mondiale** Nos investisseurs tiers comprennent des institutions et des personnes fortunées. Notre équipe de vente et de marketing de 50 personnes, répartie dans le monde entier, aide des clients aussi divers que des fonds de pension, des dotations, des compagnies d'assurance, des banques et des personnes individuelles dans leur planification pour les aider à comprendre le rôle des produits CAI dans leurs portefeuilles. En outre, nous travaillons en partenariat étroit avec nos entreprises dans Global Wealth Management, Corporate and Investment Banking, et Global Consumer pour exploiter la puissance de distribution de Citigroup.

### Service et contrôle de classe

**mondiale** Bâtir une entreprise d'investissement de classe mondiale requiert un engagement envers des capacités légales, fiscales, de technologie de l'information et de comptabilité qui permettent aux équipes d'investissement de faire ce qu'elles font de mieux—se concentrer sur l'investissement. En plus des fonctions propres de Citigroup de gestion du risque, de conformité et d'audit, nos centres d'investissement sont contrôlés par de nombreux organismes réglementaires.

### Accent sur la performance de

**l'investissement** Le jugement de professionnels de l'investissement est, en définitive, essentiel pour la performance de l'investissement. L'accès au capital, la force de distribution, et l'information permettent à CAI d'attirer et de conserver les meilleurs talents. Rien qu'en 2005, nous avons engagé plus de 150 professionnels de l'investissement pleins de talent dans notre équipe.





## **C** = la plus forte présence mondiale

« Compte tenu de la longue histoire de Citigroup et de Banamex au Mexique, le partenariat avec Saber Cuenta est une alliance naturelle qui aide à renforcer un développement économique durable dans des communautés à travers le Mexique. En fournissant une éducation financière, des compétences de travail, une formation d'entreprise et l'accès à des produits et services financiers aux jeunes et adultes à bas revenus, nous **permettons aux gens de se forger un meilleur avenir** pour eux-mêmes, leurs familles et leurs communautés ».

**ARTURO ZAPATA, PRÉSIDENT, JA/IMPULSA, MEXIQUE**

## Organisations non-gouvernementales/Organisations sans but lucratif...

La forte présence mondiale de Citigroup lui confère la responsabilité d'avoir un impact positif là où nous vivons et travaillons.

Le total des donations de Citigroup via sa Fondation et ses entreprises a atteint plus de 126 millions USD en 2005.

Au cours de l'année, les entreprises de Citigroup ont également accordé des financements et fait d'autres investissements pour un total de près de 35 milliards USD pour aider des familles aux revenus bas à modérés et des communautés aux États-Unis. Afin de garantir la disponibilité de fonds pour les familles aux revenus bas à modérés désirant acheter une maison, Citigroup s'est engagé à mettre 200 milliards USD à disposition pour des prêts hypothécaires abordables jusqu'à 2010. À la fin de 2005, nous avons déjà octroyé près de 110 milliards USD de l'engagement total.

En 2005, Citigroup a vu de nouveau confirmer son appartenance à l'Index Mondial de Développement Durable Dow Jones, lequel distingue les entreprises figurant dans la tranche supérieure des 10 pour cent en termes de résultats environnementaux, sociaux et économiques. Nous avons également figuré une fois encore dans l'Index FTSE4Good pour le respect des critères spécifiques sur la durabilité environnementale, la citoyenneté d'entreprise, les plus-values des actionnaires et le respect des droits de l'homme.

### L'ÉDUCATION FINANCIÈRE

Ajoutant à notre engagement de 2004 d'investir 200 millions USD sur 10 ans pour soutenir l'éducation financière, en 2005, Citigroup a octroyé près de 30 millions USD en subventions et en mécénat dans le monde entier. Certains des programmes comprenaient « The Adventures of Agent Penny and Will Power », une nouvelle campagne qui a touché près de 50 000 enfants en Asie. En outre, nos entreprises ont fourni des fonds pour des initiatives telles que



ALEX COUNTS, PRÉSIDENT & CEO, GRAMEEN FOUNDATION USA

« Grâce au support de la Citigroup Foundation de près de 2,6 millions USD depuis sa création en 1997, Grameen Foundation USA a fourni à des centaines de milliers de familles démunies l'accès à la microfinance et à des technologies innovatrices pour accélérer leur capacité de sortir du niveau de pauvreté ».

Saber Cuenta : Le Savoir Compte, un projet national au Mexique auxquels participent Banamex, les autorités locales et des organismes non-gouvernementaux et qui bénéficie à de larges segments de la population mexicaine via des programmes d'emploi, de formation à l'entreprise et d'éducation financière.

### UN DÉVELOPPEMENT DURABLE

En tant qu'un des membres fondateurs des Principes de l'Équateur, Citigroup a accru ses efforts pour l'application uniforme des Principes en révisant nos politiques de risques et en améliorant notre formation aux risques sociaux et environnementaux. Les Principes de l'Équateur sont des directives volontaires fondées sur les politiques de la Banque Mondiale et de la Société Financière Internationale afin d'évaluer les risques de nature sociale et environnementale liés aux projets que nous finançons.

Également en 2005, le Sustainable Development Investment Private Equity Program de Citigroup a investi dans Balrampur Chini Mills, Ltd., pour accroître sa capacité de production d'éthanol en tant qu'additif pour carburant. Citigroup s'est également engagé à réduire de 10 pour cent, au niveau mondial, ses émissions de gaz contribuant à l'effet de serre d'ici à 2011.

### DONS PHILANTHROPIQUES ET VOLONTARIAT

En tant qu'un des principaux sponsors du secteur privé de la microfinance, la Citigroup Foundation a fourni près de 27 millions USD pour financer des institutions de microfinance (MFI) et des réseaux MFI à travers le monde au cours des cinq dernières années.

En 2005, nous avons continué à supporter les efforts de bénévolat communautaire de nos employés, nombre d'entre eux aidant les communautés frappées par des désastres naturels— au Pakistan, dans le Sud de l'Asie, aux États-Unis et en Amérique Latine. Nous avons engagé plus de 30 millions USD d'aide aux victimes des désastres et à la reconstruction des zones touchées.

Notre président, Sandy Weill, a figuré parmi les cinq leaders du secteur privé américain auxquels il a été demandé de diriger un effort massif pour collecter des ressources afin d'aider les populations affectées par le tremblement de terre qui a frappé l'Asie du Sud. Citigroup, la Citigroup Foundation, et nos employés ont fait des promesses de dons jusqu'à 7 millions USD pour les efforts d'assistance et se sont portés volontaires.

# Distinctions

En 2005, Citigroup a de nouveau été distingué par des organisations indépendantes, les médias, et les investisseurs comme la meilleure institution du secteur. Voici un aperçu de ces distinctions :

## **ALTERNATIVE INVESTMENT NEWS**

Institutional Manager of the Year

## **ASIAMONEY**

Best Private Bank, Asia-Pacific

## **THE ASSET**

Bank of the Year

Best Bond House

Best Loan House

## **THE BANKER**

Best FX House, the Americas

Americas Securitization House

## **THE BANKER TECHNOLOGY AWARDS**

Winner, Back-Office Technology:  
Citigroup Asset Manager

Solutions for Separately Managed  
Accounts

## **BOND BUYER**

Deal of the Year—San Jose  
Redevelopment Agency Bond

## **EUROMONEY**

Best Bank, Latin America

Best Debt House, Australia

Best Bank, Mexico

Best Private Bank, Latin America

Best Private Bank, The Philippines

Best Private Bank, Taiwan

Best Private Bank, Thailand

Best Private Bank, Middle East

Best Private Bank, Bahrain

World's Best Cash Management Bank  
(pour la 7ème année consécutive)

## **EUROMONEY ISLAMIC FINANCE AWARDS**

Best International Bank—Sukuk House

## **EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE**

Best Debt House, CEEMEA

Best Investor Services, CEEMEA

Best at Risk and Cash Management,  
CEEMEA

Best Debt House, Middle East

## **FINANCE ASIA**

Bank of the Year

Best Loan House

Best Cash Management Bank

Best Secondary Deal

Best IPO

Best Foreign Commercial Bank,  
Australia

## **GLOBAL CUSTODIAN HEDGE FUND ADMINISTRATION SURVEY**

Best in Class for Mutual Funds and  
Hedge Funds

## **GLOBAL FINANCE**

Best Internet Bank

Best Corporate & Investment Internet  
Bank

Best Investment Bank, Middle East/  
Africa

Best Bank for North American Equity  
Derivatives

Best Emerging Market Bank,  
Latin America

Best M&A Advisor in Russia

Best Global Debt Bank

## **IFR**

Best Emerging Market Loan House,  
EMEA

Best Loan House, Latin America

Best Loan, Latin America

Best Asia Pacific Loan House

Loan House of the Year, China

Loan House of the Year, Hong Kong

Equity House of the Year, India

Bond House of the Year, Singapore

Equity House of the Year, South Korea

Best AP Domestic Bond, Wells Fargo &  
Company's A\$2 billion fixed/float rate

## **IFR ASIA**

Best Loan House

## **INSTO**

Deal of the Year, BHP Billiton's US\$7.3  
billion acquisition of WMC Resources

## **INVESTMENT DEALERS' DIGEST: DEALS OF THE YEAR**

Overall Deal/Private Equity Deal:  
Sungard LBO

FIG Deal of the Year: Citigroup Swap  
with Legg Mason

Healthcare Deal: Emory University

## **LATIN FINANCE**

Best Syndicated Loan

Best Cross-Border M&A

Best Syndicated Loan—Techint  
\$1.38B loan

Best Project Finance—Mexico City  
International Airport

## **STARMINE BROKER RANKINGS**

Best Stock Picking (Citigroup  
Investment Research), France,  
The Netherlands

Most Award-Winning Broker in U.S.—  
Citigroup Investment Research

## **THOMSON DEAL WATCH**

Best Equity Deal, Japan (Bank of  
Yokohama)

Best Equity-Linked Bond, Domestic  
Deal, Japan (Sankyo Tateyama  
Holdings)

Best Asset-Backed Securities Deal,  
Japan (Chuo Mitsui Trust & Banking)

## **TRADE AND FORFEITING REVIEW**

Best Provider of Plain Vanilla Trade  
Finance

## **TRADE FINANCE**

Best Trade Bank, Asia

Best Structured Trade Bank, Asia

## **TREASURY AND RISK MANAGEMENT**

Best International Cash Management  
Bank

## **WORTH**

Top 100 Wealth Advisors (Citigroup  
Global Wealth Management avait  
cinq conseillers sur la liste)



Six Country Officers de Citigroup (CCO) qui ont participé au forum annuel des CCO qui a eu lieu récemment à New York, organisé par Stephen Long, Président de International Operations de Citigroup (le troisième à partir de la droite). (De gauche à droite) : Gladys Coupet (Haïti), Emeka Emuwa (Nigeria), Yung-Ku Ha [Corée du Sud], Susan Harnett (Allemagne), Stephen Long, Mohammed Al-Shroogi (Bahreïn), et Slawomir Sikora (Pologne).

L'héritage de Citigroup remonte à près de 200 ans et aujourd'hui, nous exerçons nos activités dans plus de 100 pays. Le marché des services financiers croît rapidement, essentiellement en dehors des États-Unis. Les possibilités de croissance sont importantes et les Country Officers de Citigroup jouent un rôle essentiel dans notre stratégie de croissance, représentant Citigroup auprès du public et des autorités de régulation dans leurs pays et agissant en tant que leaders dans le développement et la protection de la franchise Citigroup dans le monde entier.

#### CITIGROUP COUNTRY OFFICERS

<b>Algérie</b> Kamel B. Driss	<b>Cameroun</b> Asif Zaidi	<b>Égypte</b> Michel Accad	<b>Indonésie</b> Peter B. Eliot	<b>Mexique</b> Manuel Medina-Mora	<b>Roumanie</b> Shahmir Khaliq	<b>Turquie</b> Steve Bideshi
<b>Argentine</b> Juan Bruchou	<b>Canada</b> Kenneth E. Quinn	<b>El Salvador</b> Gjis Bert Veltman	<b>Irlande</b> Aidan M. Brady	<b>Maroc</b> Nuhad K. Saliba	<b>Russie</b> Mark T. Robinson	<b>Ouganda</b> Shirish Bhide
<b>Aruba</b> <i>voir Venezuela</i>	<b>Îles Caïman</b> <i>Voir Bahamas</i>	<b>Finlande</b> Kari Laukkanen	<b>Israël</b> Gus Felix	<b>Pays-Bas</b> Chris Devries	<b>Sénégal</b> Charles Kie	<b>Ukraine</b> Nadir Shaikh
<b>Australie</b> Les Matheson	<b>Îles Anglo-Normandes (Jersey)</b> Clive S. Jones	<b>France</b> Jean-Claude Gruffat	<b>Italie</b> Giuliano Malacarne	<b>Nouvelle-Zélande</b> Mark A. Fitzgerald	<b>Singapour</b> Catherine Weir	<b>Émirats Arabes Unis</b> Sajjad Razvi
<b>Autriche</b> Helmut Gottlieb	<b>Chili</b> João Miranda	<b>Gabon</b> Funmi Ade-Ajayi	<b>Côte d'Ivoire</b> <i>à déterminer</i>	<b>Nigeria</b> Emeka Emuwa	<b>Slovaquie</b> Igor Tham	<b>Royaume-Uni</b> Michael J. Kirkwood
<b>Bahamas</b> Margaret A. Butler	<b>Chine</b> Richard D. Stanley	<b>Allemagne</b> Susan S. Harnett	<b>Jamaïque</b> Peter Moses	<b>Norvège</b> Pål Rokke	<b>Afrique du Sud</b> Zdenek Turek	<b>Uruguay</b> Daniel Varese
<b>Bahreïn</b> Mohammed E. Al-Shroogi	<b>Colombie</b> Franco Moccia	<b>Ghana</b> Joseph Carasso	<b>Japon</b> Douglas L. Peterson	<b>Pakistan</b> Zubyr Soomro	<b>Espagne</b> Sergio de Horna	<b>Venezuela</b> Francisco Aristeguieta
<b>Bangladesh</b> Mamun Rashid	<b>Congo</b> Michel Losenbe	<b>Grèce</b> Christos Sorotos	<b>Jordanie</b> Ziyad A. Akrouk	<b>Panama</b> Francisco Conto	<b>Sri Lanka</b> Kapila Jayawardena	<b>Vietnam</b> Charly Madan
<b>Barbade</b> <i>Voir Trinidad</i>	<b>Costa Rica</b> Jorge Mora	<b>Guam</b> Ajay Kashyap	<b>Kazakhstan</b> Daniel J. Connelly	<b>Paraguay</b> Ignacio Morello	<b>Suède</b> Jan Belfrage	<b>Îles Vierges</b> <i>Voir Puerto Rico</i>
<b>Belgique</b> José de Peñaranda de Franchimont	<b>Guatemala</b> Juan A. Miro	<b>Haïti</b> Gladys M. Coupet	<b>Kenya</b> Ade Ayeyemi	<b>Pérou</b> Constantino Gotsis	<b>Suisse</b> Per Etholm	<b>Zambie</b> Rajaram Venkatraman
<b>Bolivie</b> Federico Elewaut	<b>République Tchèque</b> Javed Kureishi	<b>Honduras</b> José Luis Cortés	<b>Corée du Sud</b> Yung-Ku Ha	<b>Philippines</b> Sanjiv Vohra	<b>Taiwan</b> Morris Li	
<b>Brésil</b> Gustavo Marin	<b>Danemark</b> Mark Luscombe	<b>Hong Kong</b> T.C. Chan	<b>Liban</b> Walter Siouffi	<b>Pologne</b> Slawomir S. Sikora	<b>Tanzanie</b> Mayank Malik	
<b>Brunei</b> Glen R. Rase	<b>République Dominicaine</b> Máximo R. Vidal	<b>Hongrie</b> <i>à déterminer</i>	<b>Luxembourg</b> Marc Pecquet	<b>Portugal</b> Paulo Gray	<b>Thaïlande</b> Gary Newman	
<b>Bulgarie</b> Amin Manekia	<b>Équateur</b> Bernado J. Chacin	<b>Inde</b> Sanjay Nayyar	<b>Macau</b> <i>voir Hong Kong</i>	<b>Porto Rico</b> Alvaro Jaramillo	<b>Trinidad/Tobago</b> Dennis Evans	
			<b>Malaisie</b> Piyush Gupta		<b>Tunisie</b> David Garner	

Remarque : Les pays et territoires où Citigroup exerce ses activités, mais n'a pas de Citigroup Country Officer désigné, ne sont pas mentionnés dans la liste ci-dessus.



# Leadership

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

### C. Michael Armstrong

Chairman, Board of Trustees  
Johns Hopkins Medicine, Health  
Systems & Hospital

### Alain J.P. Belda

Chairman & CEO, Alcoa Inc.

### George David

Chairman & CEO, United  
Technologies Corporation

### Kenneth T. Derr

Chairman, Retired, Chevron  
Corporation

### John M. Deutch

Institute Professor, Massachusetts  
Institute of Technology

### Roberto Hernández Ramírez

Chairman, Banco Nacional de  
Mexico

### Ann Dibble Jordan

Consultant

### Klaus Kleinfeld

President & CEO, Siemens AG

### Andrew N. Liveris

President, CEO, and Chairman-Elect  
The Dow Chemical Company

### Dudley C. Mecum

Managing Director, Capricorn  
Holdings, LLC

### Anne Mulcahy

Chairman & CEO, Xerox  
Corporation

### Richard D. Parsons

Chairman & CEO, Time Warner Inc.

### Charles Prince □

CEO, Citigroup Inc.

### Judith Rodin

President, Rockefeller Foundation

### Robert E. Rubin □

Director & Chairman Executive  
Committee; Member, Office of the  
Chairman, Citigroup Inc.

### Franklin A. Thomas

Consultant, The Study Group

### Sanford I. Weill

Chairman, Citigroup Inc.

## ADMINISTRATEUR

## HONORAIRE

### The Honorable Gerald R. Ford

Former President of the United States

## COMITÉ DE GESTION

### Ellen Alemany †□

CEO, Global Transaction Services  
Corporate & Investment Banking

### Raul Anaya \*

Head, Global Consumer Group  
Latin America

### Shirish Apte

CEO, Central Eastern Europe,  
Middle East & Africa, Corporate  
& Investment Banking

### Cindy Armine

Chief Compliance Officer  
Global Wealth Management

### William A. Arnold

CFO, Citigroup Alternative  
Investments

### Vikram A. Atal \*

Chairman & CEO, Citi Cards  
Global Consumer Group

### Suneel Bakhshi †

Head, Emerging Markets Corporate  
Bank, Corporate and Investment  
Banking

### Ajay Banga \*+□

Chairman & CEO, Global  
Consumer Group-International

### Randolph H. Barker †

Co-Head, Global Fixed Income  
Corporate and Investment Banking

### Dean Barr

Head of Liquid Investments  
Citigroup Alternative Investments

### Vicky Bindra \*

EVP, International Customer  
Franchise & CitiBusiness  
Global Consumer Group

### Stephen Bird \*

CEO, Consumer Finance  
and Credit Cards, Japan  
Global Consumer Group

### Sir Win Bischoff □

Chairman, Citigroup Europe

### David C. Bushnell +□

Senior Risk Officer  
Citigroup Inc.

### Nicholas E. Calio □

SVP, Global Government Affairs  
Citigroup Inc.

### Michael A. Carpenter □

Chairman & CEO  
Citigroup Alternative Investments

### Geoffrey O. Coley †

Co-Head, Global Fixed Income  
Corporate and Investment Banking

### Michael L. Corbat †

Head, Global Relationship Bank  
Corporate and Investment Banking

### Julio A. de Quesada

Head, Corporate and Investment  
Banking, Mexico

### John L. Donnelly †

Head, Human Resources &  
Corporate Affairs, Corporate and  
Investment Banking

### Robert Druskin †□

President & CEO, Corporate and  
Investment Banking

### James Duffy \*

Senior Human Resources Officer  
Global Consumer Group

### Michael R. Dunn \*□

CFO & COO  
Global Consumer Group

### Augusto Escalante Juanes \*

Corporate Director, Payment  
Instruments & Marketing, Banamex,  
Global Consumer Group

### James A. Forese †

Head, Global Equities, Corporate  
and Investment Banking

### Steven J. Freiberg \*+□

Chairman & CEO, Global  
Consumer Group-North America

### Richard Garside \*

COO, North America  
Operations & Technology  
Global Consumer Group

### John Gerspach

Controller, Chief Accounting  
Officer, Citigroup Inc.

### Edith Ginsberg

Senior Human Resources Officer  
Corporate Center

### Edward F. Greene †

General Counsel  
Corporate and Investment Banking

### Paul C. Guidone •

Chief Investment Officer  
Global Wealth Management

### Yung-Ku Ha

CEO, Citibank Korea Inc.

### Marianne Laing Hay •

CEO Europe  
Global Wealth Management

### Michael S. Helfer □

General Counsel  
Corporate Secretary  
Citigroup Inc.

### Bonnie Howard □

Chief Auditor  
Citigroup Inc.

### Leah C. Johnson

Director, Public Affairs  
Citigroup Inc.

### Charles D. Johnston \*□

President & CEO  
Global Private Client Group  
Global Wealth Management

### Mark Joiner •

CFO, Head, Strategy and M&A  
Global Wealth Management

### Lewis B. Kaden □

Vice Chairman, Chief Administrative  
Officer, Citigroup Inc.

### William Kennedy •

Managing Director  
Director, Citigroup  
Investment Research  
Global Wealth Management

### Kevin M. Kessinger +□

Chief Operations & Technology  
Officer, Citigroup Inc.

### Michael Klein †□

CEO, Global Banking, Corporate  
and Investment Banking;  
Vice Chairman, Citibank  
International plc

### Peter Knitzer \*

Head, Customer Franchise  
Management, NA  
Global Consumer Group

### Damian M. Kozlowski \*□

CEO, The Citigroup Private Bank  
Global Wealth Management

### Sallie L. Krawcheck +□

CFO, Citigroup Inc.

### Maria Louise (Marisa) Lago †

Chief Compliance Officer  
Corporate and Investment Banking

### Robin Leopold •

Senior Human Resources Officer  
Global Wealth Management

### Carl E. Levinson \*

President & CEO  
Consumer Lending Group  
Global Consumer Group

### Stephen H. Long +□

President, International Operations  
Citigroup Inc.

### David Lowman \*

President & CEO  
CitiFinancial International  
Global Consumer Group

### Alan MacDonald +†

COO, Global Banking, Corporate  
and Investment Banking;  
Vice-Chairman, Citibank N.A.

### Thomas G. Maheras †□

CEO, Global Capital Markets  
Corporate and Investment Banking

### Gustavo Marin †

CEO, Citigroup Brazil

### Maura Markus \*

President, Citibank North America  
Global Consumer Group

### Faith L. Massingale \*

Head, International Cards  
Global Consumer Group

### Raymond J. McGuire †

Co-Head, Global Investment  
Banking, Corporate and  
Investment Banking

### Manuel Medina-Mora □

Chairman & CEO, Latin America  
& Mexico; CEO, Banamex

### William J. Mills †□

CEO, Europe, Middle East, and  
Africa, Corporate and Investment  
Banking

### Hans Morris †□

CFO, Head of Technology and  
Operations, Corporate and  
Investment Banking

### Robert Morse †□

CEO, Asia Pacific, Corporate and  
Investment Banking

### R. Russell Morton

Director, Global Private Client  
Branches, Global Wealth Management



**Stephanie B. Mudick \***

General Counsel  
Global Consumer Group

**Jessica A. Palmer †**

Head, Risk Management  
Corporate and Investment Banking

**Steffen Parratt**

Head, Planning & Analysis and  
Capital Allocation, Citigroup Inc.

**Douglas L. Peterson □**

CEO, Citigroup Japan; Chairman  
& CEO, Citibank Japan

**Joyce A. Phillips \***

Head, International Retail Bank  
Global Consumer Group

**Charles Prince □**

CEO, Citigroup Inc.

**Raymond J. Quinlan \*□**

President & CEO  
North American Retail Distribution  
Global Consumer Group

**Fernando Quiroz Robles †**

Head, Latin America, Corporate and  
Investment Banking

**Amy J. Radin \***

Chief Innovation Officer  
Global Consumer Group

**William R. Rhodes +□**

Chairman, President & CEO  
Citibank N.A.; Senior Vice  
Chairman, Citigroup Inc.

**Saul M. Rosen**

Chief Tax Officer  
Citigroup Inc.

**Robert E. Rubin □**

Director & Chairman, Executive  
Committee; Member, Office of the  
Chairman, Citigroup Inc.

**Michael Schlein □**

SVP, Global Corporate Affairs,  
Human Resources and Business  
Practices, Citigroup Inc.

**Tom Schwartz •**

Head, Risk Management  
Global Wealth Management

**Frits Seegers \*□**

CEO, Europe, Middle East, and  
Africa, Global Consumer Group

**Deepak Sharma •**

CEO, Asia Pacific & Middle  
East Region, Global Wealth  
Management

**Michael J. Sharp •**

General Counsel  
Global Wealth Management

**Jane C. Sherburne**

Senior Deputy General Counsel  
Citigroup Inc.

**Zion Shohet □**

Head, Strategy and M&A  
Citigroup Inc.

**Slawomir S. Sikora**

CEO, Poland  
CEO, Bank Handlowy w  
Warszawie S.A.

**Richard D. Stanley**

CEO, China  
Citigroup Inc.

**Sheree Stomberg •**

Managing Director  
Head, Operations & Technology  
Global Wealth Management

**Todd S. Thomson +□□**

Chairman & CEO  
Global Wealth Management

**Arthur H. Tildesley**

Director, Investor Relations  
Citigroup Inc.

**Alexander G. van Tienhoven •**

President, Latin America Region  
The Citigroup Private Bank  
Global Wealth Management

**Ashok Vaswani \*□**

CEO, Asia Pacific  
Global Consumer Group

**Alberto J. Verme †**

Co-Head, Global Investment  
Banking, Corporate and Investment  
Banking

**Stephen Volk †□**

Vice Chairman, Citigroup Inc.

**Michael D. Weitzman \***

Head, International Operations  
& Technology, Global Consumer  
Group

**Simon Williams \***

Chief Risk Officer  
Global Consumer Group

**Martin J. Wong**

Chief Compliance Officer  
Citigroup Inc.

**Paco Ybarra †**

Head, Global Emerging Markets  
Sales & Trading, Corporate and  
Investment Banking

**Shengman Zhang**

Chairman, Public Sector Group  
Corporate and Investment Banking

**Enrique Zorrilla Fullaondo \***

Head, Commercial Markets,  
Banamex, Global Consumer Group

**COMITÉ CONSULTATIF  
INTERNATIONAL DE  
CITIGROUP****PRÉSIDENT<sup>1</sup>****James D. Wolfensohn KBE AO**

Chairman of Wolfensohn &  
Company, L.L.C.  
Citigroup Senior Advisor

**MEMBERS****Mukesh D. Ambani**

Chairman & Managing Director  
Reliance Industries Limited

**Senator Howard H. Baker, Jr.**

Former United States Ambassador,  
Japan; Former United States Senate  
Majority Leader

**Cathleen Black**

President, Hearst Magazines

**Sir Peter Bonfield CBE FREng**

Senior Non-Executive Director  
AstraZeneca PLC  
Former Chief Executive  
British Telecommunications plc

**Michael A. Carpenter □**

Chairman & CEO  
Citigroup Alternative Investments

**John L. Clendenin**

Former Chairman & CEO  
BellSouth Corporation

**Bertrand P. Collomb**

Chairman, Lafarge S.A.

**Luca Cordero di Montezemolo**

Chairman, Fiat S.p.A.  
Chairman and CEO, Ferrari S.p.A.  
Chairman, Confindustria

**Valentín Díez**

Chairman, Mexican Businessmen  
Council for Foreign Trade,  
Investment and Technology;  
Former Vice Chairman, CEO, Sales  
and Marketing, Grupo Modelo,  
S.A. de C.V.

**Robert Druskin †□**

President & CEO  
Citigroup Corporate and  
Investment Banking

**John V. Faraci**

Chairman & CEO  
International Paper

**Dr. Victor K. Fung**

Chairman, Li & Fung Group

**Richard J. Harrington**

President & CEO  
The Thomson Corporation

**James M. Kilts**

Vice Chairman of the Board,  
Gillette, The Procter & Gamble  
Company

**Göran Lindahl**

Member of the Board, Sony  
Corporation and  
Sony Ericsson Mobile Company

**Henry A. McKinnell, Jr., Ph.D.**

Chairman & CEO  
Pfizer Inc

**Robert L. Nardelli**

Chairman, President & CEO  
The Home Depot

**Charles Prince □**

CEO, Citigroup Inc.

**Hans W. Reich**

Chairman of the Board of  
Managing Directors  
KfW Bankengruppe

**Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle**

CEO, Linde AG

**William R. Rhodes +□**

Chairman, President & CEO  
Citibank, N.A.; Senior Vice  
Chairman, Citigroup Inc.

**Robert E. Rubin □**

Director & Chairman, Executive  
Committee; Member, Office of the  
Chairman, Citigroup Inc.

**Dr. H. Onno Ruding**

Retired Vice Chairman, Citibank, N.A.  
Former Minister of Finance,  
The Netherlands

**Ekkehard D. Schulz**

Chairman of the Executive Board  
ThyssenKrupp AG

**Morris Tabaksblat KBE**

Former Chairman & CEO  
Unilever NV

**Sanford I. Weill**

Chairman, Citigroup Inc.

**Lorenzo H. Zambrano**

Chairman & CEO  
CEMEX, S.A. de C.V.

\* Membre du Global Consumer Planning Group † Membre du Corporate and Investment Banking Planning Group • Membre du Global Wealth Management Planning Group □ Membre du Comité d'Exploitation de Citigroup + Membre du Conseil d'administration de Citicorp Holdings Inc./ Citibank, N.A.

<sup>1</sup>James D. Wolfensohn deviendra Président du Comité Consultatif International le 18 avril 2006, remplaçant Sanford I. Weill, qui restera membre du conseil.

# Principales données financières

## BÉNÉFICE NET DE CITIGROUP--EXPOSÉ PAR PRODUIT

En millions de USD

	2005	2004 <sup>1</sup>	% (VARIATION)
	<b>BÉNÉFICE PAR SEGMENT</b>		
<b>GLOBAL CONSUMER</b>			
Cartes aux É.-U.	2 754	3 562	(23)%
Banque de détail aux particuliers aux É.-U.	1 752	2 019	(13)
Crédit à la consommation aux É.-U.	1 938	1 664	16
Banque pour PME aux É.-U.	729	765	(5)
<b>Total É.-U. pour particuliers<sup>2</sup></b>	<b>7 173</b>	<b>8 010</b>	<b>(10)%</b>
Cartes Internationales	1 373	1 137	21%
Services financiers aux particuliers internationaux	642	586	10
Banque de détail aux particuliers internationaux	2 083	2 157	(3)
<b>Total International pour particuliers</b>	<b>4 098</b>	<b>3 880</b>	<b>6%</b>
Autre <sup>3</sup>	(374)	97	NS
<b>Total Global Consumer</b>	<b>10 897</b>	<b>11 987</b>	<b>(9)%</b>
<b>CORPORATE AND INVESTMENT BANKING</b>			
Services financiers et bancaires institutionnels	5 327	5 395	(1)%
Services de transactions	1 135	1 045	9
Autre <sup>4,5</sup>	433	(4 398)	NS
<b>Total Corporate and Investment Banking</b>	<b>6 895</b>	<b>2 042</b>	<b>NS</b>
<b>GLOBAL WEALTH MANAGEMENT</b>			
Smith Barney	871	891	(2)%
Private Bank <sup>6</sup>	373	318	17
<b>Total Global Wealth Management</b>	<b>1 244</b>	<b>1 209</b>	<b>3%</b>
<b>CITIGROUP ALTERNATIVE INVESTMENTS</b>	<b>1 437</b>	<b>768</b>	<b>87%</b>
<b>AUTRE</b>	<b>(667)</b>	<b>48</b>	<b>NS</b>
<b>RÉSULTAT DES OPÉRATIONS COURANTES</b>	<b>19 806</b>	<b>16 054</b>	<b>23%</b>
<b>RÉSULTATS DES OPÉRATIONS NON COURANTES<sup>7</sup></b>	<b>4 832</b>	<b>992</b>	<b>NS</b>
<b>EFFET CUMULATIF DU CHANGEMENT DE COMPTABILITÉ<sup>8</sup> (49)</b>		-	-
<b>BÉNÉFICE NET</b>	<b>24 589</b>	<b>17 046</b>	<b>44%</b>

<sup>1</sup> Reclassifié pour être conforme à la présentation de la période actuelle.

<sup>2</sup> Le chiffre U.S. comprend le Canada et Porto Rico.

<sup>3</sup> 2004 comprend un profit net d'impôts de 378 millions USD lié à la vente de The Samba Financial Group (Samba).

<sup>4</sup> 2004 comprend un profit net d'impôts de 378 millions USD lié à la vente de Samba et une charge nette d'impôts de 4,95 milliards USD liée au règlement WorldCom et à l'augmentation de la réserve sur contentieux.

<sup>5</sup> 2005 comprend une extourne après impôts de 375 millions USD du règlement WorldCom et de la réserve sur contentieux.

<sup>6</sup> 2004 comprend une charge nette d'impôts de 244 millions USD liée à la fin des opérations de la Private Bank au Japon.

<sup>7</sup> Comprend un bénéfice de 2,1 milliards USD sur la vente de l'entreprise Travelers Life and Annuities et un bénéfice de 2,1 milliards USD sur la vente de l'entreprise Asset Management.

<sup>8</sup> Le changement de comptabilité en 2005 de (49) millions USD reflète l'adoption de FIN 47.

NS--Non Significatif

Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt  
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm  
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Σ' ευχαριστούμε شكراً  
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke  
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다  
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado  
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You  
Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt  
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm  
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니  
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke  
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다  
Merci **Sandy, We have just one thing to say to you: Thank You.** Gracias  
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado  
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You  
Obrigado Teşekkürler شكراً Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt  
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm  
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Σ' ευχαριστούμε 감사합니  
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke  
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다  
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado  
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You  
Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Grazie Dziękujemy Ci Gracias 감사합니다 Bedankt  
Спасибо Merci Σ' ευχαριστούμε ありがとうございます Thank You Köszönöm  
謝謝你 Danke Obrigado Teşekkürler 謝謝你 **The Employees of Citigroup** شكراً  
Bedankt Спасибо Merci Dziękujemy Ci ありがとうございます Gracias Danke  
Köszönöm Grazie Obrigado Teşekkürler 謝謝你 Dziękujemy Ci 감사합니다  
Σ' ευχαριστούμε Thank You Merci Grazie Bedankt Спасибо Obrigado  
Dziękujemy Ci 謝謝你 Obrigado Köszönöm Danke Dziękujemy Ci Thank You

