



DONNÉES FINANCIÈRES

CHIFFRES D'AFFAIRES ET BÉNÉFICE NET DE CITIGROUP - PAR PRODUIT ET PAR SEGMENT (en millions USD)

	Chiffres d'affaires			Bénéfice net		
	2007	2006	% de cambio	2007	2006	% de cambio
GLOBAL CONSUMER						
Cartes aux É-U.	13 418	13 508	(1%)	2 873	3 890	(26%)
Produits bancaires pour particuliers aux É-U.	10 209	9 584	7%	1 343	2 027	(34%)
Crédit à la consommation aux É-U.	6 459	5 519	17%	(626)	1 912	NS
Activités commerciales aux É-U.	1 649	1 983	(17%)	518	561	(8%)
Total É-U pour particuliers	31 735	30 594	4%	4 108	8 390	(51%)
Cartes internationales	9 228	5 959	55%	2 013	1 137	77%
Services financiers internationaux pour particuliers	3 182	3 318	(4%)	(508)	40	NS
Produits bancaires internationaux pour particuliers	12 878	10 518	22%	2 688	2 840	(5%)
Total international pour particuliers	25 288	19 795	28%	4 193	4 017	4%
Autre	(39)	(90)	57%	(433)	(351)	(23%)
Total Global Consumer	56 984	50 299	13%	7 868	12 056	(35%)
MARKETS & BANKING						
Titres et produits bancaires	2 684	21 218	(87%)	(7 604)	5 763	NS
Services de transactions	7 840	5 971	31%	2 215	1 426	55%
Autre	(2)	(2)	-	136	(62)	NS
Total Markets & Banking	10 522	27 187	(61%)	(5 253)	7 127	NS
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT						
Smith Barney	10 529	8 160	29%	1 351	1 005	34%
Private Bank	2 457	2 017	22%	623	439	42%
Total Global Wealth Management	12 986	10 177	28%	1 974	1 444	37%
ALTERNATIVE INVESTMENTS	2 103	2 901	(28%)	672	1 276	(47%)
CITI/AUTRE	(897)	(949)	5%	(1 644)	(654)	NS
RÉSULTAT DES OPÉRATIONS COURANTES				3 617	21 249	(83%)
OPÉRATIONS NON COURANTES				-	289	-
TOTAL CITI	81 698	89 615	(9%)	3 617	21 538	(83%)
BÉNÉFICE DILUÉ PAR ACTION POUR LES OPÉRATIONS EN COURS				0,72	4,25	(83%)
RÉSULTATS INTERNATIONAUX	43 980	38 211	15%	7 035	9 169	(23%)

NS—Non Significatif

CHERS ACTIONNAIRES,



C'est avec un grand honneur et une grande fierté que je vous adresse ma première lettre.

L'année 2007 a été marquée à la fois par de grands succès et de grandes déceptions. Plusieurs de nos activités majeures, notamment International Consumer, Global Wealth Management et Global Transaction Services ainsi que nos franchises en Asie et en Amérique latine, ont généré des résultats records et beaucoup de dynamisme. Ces grandes réussites à l'échelle de l'entreprise ont cependant été occultées par des pertes sans précédent consécutives à la détérioration soudaine et sévère du marché américain des crédits à risque. Ces pertes, combinées à la hausse des coûts du crédit dans le portefeuille pour particuliers aux É-U, ont lourdement réduit nos bénéfices. Nos résultats consolidés pour 2007 sont clairement inacceptables pour chacun d'entre nous.

2008 est toutefois une année nouvelle et j'espère qu'après la lecture de ma lettre, vous partagerez mon enthousiasme concernant nos activités. Durant mes premiers mois comme PDG, des mesures décisives ont été prises sur plusieurs points. Elles nous permettront de renforcer la présence et plusieurs atouts fondamentaux de Citi et amélioreront la capacité de l'entreprise de générer une croissance des bénéfices durable et à long terme.

RENFORCER NOTRE BILAN

Depuis novembre, des offres publiques et privées adressées aux investisseurs à long terme nous ont permis de récolter plus de 30 millions USD de nouveaux capitaux. Le succès de ces opérations démontre la force sous-jacente de notre franchise et les opportunités de croissance qui sont devant nous. Grâce à cette levée de capitaux, nous sommes bien positionnés pour résister à un éventuel ralentissement économique et pour tenir bon aux côtés de nos clients sur ces marchés volatiles.

REVISION DU DIVIDENDE

En janvier 2008, la société a ramené le dividende à 0,32 USD. Cette décision fut très pénible, mais nécessaire. Nous réalisons sa signification pour beaucoup d'entre vous, en particulier dans un contexte de marché difficile. Néanmoins, ce nouveau dividende nous permettra de réinvestir dans la croissance et, dans le même temps, de veiller à positionner correctement Citi en vue de conditions économiques favorables ou non.

EXAMEN DE NOS ACTIVITES

Après avoir renforcé notre capital, nous avons procédé à l'examen

objectif de chacune de nos activités afin de nous assurer que la société est correctement positionnée à la lumière des nouvelles tendances globales. Je suis profondément conscient de la nécessité de distinguer nos actifs opérationnels solides de nos actifs moins rentables. Ces derniers doivent être gérés intelligemment lorsqu'ils s'essoufflent et perdent de la vitesse, et c'est exactement ce que nous faisons.

Les activités opérationnelles solides de Citi alimenteront notre futur potentiel bénéficiaire. Nous avons la chance de posséder des activités précisément positionnées pour saisir les tendances de la croissance globale. Avec l'augmentation rapide des flux de capitaux autour du monde et la création de nouvelles richesses considérables sur les marchés en développement, le besoin de services et de produits financiers progresse proportionnellement à la croissance économique. Citi s'inscrit entièrement au cœur de ces tendances.

Ainsi, nos activités institutionnelles telles que Global Transaction Services, ont bénéficié de la forte augmentation du nombre et de l'influence des multinationales ainsi que de la multiplication considérable des échanges. De plus, notre activité Securities & Banking est très bien positionnée pour profiter de l'augmentation des changes, des marchés émergents et du flux de capitaux transfrontaliers dans le monde.

Nos opérations auprès des particuliers bénéficient de la richesse grandissante d'une nouvelle classe moyenne dans les pays émergents. Au moment où les gens commencent à pouvoir acheter plus de biens de consommation, ils ont besoin de formules de crédit et de paiement fiables et notre activité de carte de crédit s'adresse à ces clients autour du monde. Pour les communautés prospères en plein essor sur les marchés émergents et développés, éventuellement néophytes en matière de décisions financières, Citi Private Bank et Smith Barney ainsi que notre offre CitiGold aident les clients à simplifier et à gérer leurs actifs et leurs dettes.

Chaque activité est fermement implantée sur une immense autoroute de flux globaux et transfrontaliers, en grande partie grâce à notre longue présence (plus de 100 ans chacune) dans des pays comme le Mexique, l'Inde, la Pologne et la Chine. Nous étions aussi l'une des premières banques internationales à ouvrir une filiale locale en Russie en 1994. Une partie de la force de Citi réside dans sa capacité à combiner sa portée internationale et son enracinement local.

NOS PRIORITES

J'accorde une attention particulière à l'excellence dans la productivité, à l'utilisation efficace des capitaux, à l'excellence opérationnelle et à la garantie d'avoir les bonnes personnes aux bons postes. Permettez-moi de préciser ma pensée :

- **Affectation des capitaux.** Il s'agit de ma priorité principale et je suis déterminé à créer une nouvelle culture du risque chez Citi. Nous avons nommé un nouveau Chief Risk Officer et je resterai activement impliqué dans le renforcement et la refonte de notre philosophie et de notre stratégie du risque. Mon but est d'obtenir la meilleure gestion du risque dans le secteur pour la transformer en avantage compétitif clé, conduisant à de bons résultats.

L'un des éléments clés de l'excellence dans l'affectation des capitaux est la productivité des actifs. Nous éliminons les actifs peu rentables et non stratégiques, qui ne soutiennent pas notre stratégie de croissance. Lors du quatrième trimestre, nous avons

diminué les actifs de 176 milliards USD. Pour la première fois en six ans, nous avons vu une réduction dans les actifs selon des principes comptables généralement reconnus (PCGR) sur la base d'opérations courantes. Cette stratégie a commencé au troisième trimestre. Depuis lors, nous avons réduit nos positions dans les valeurs garanties par hypothèque dans l'activité crédit aux É.-U., diminué nos actifs peu rentables dans notre activité Markets & Banking, cédé Simplex Investment Advisors de Nikko Cordial et vendu une partie de notre participation dans Redecard.

Nous avons aussi veillé à ce que nos couvertures relatives aux crédits à risques de l'activité Securities & Banking soient gérées activement et séparément. Lorsque ces activités arrivent à terme ou sont vendues, ce capital est redirigé vers des opportunités à fort retour sur investissement pour stimuler la valeur future pour l'actionnaire. Nous appliquons la même stratégie de façon continue pour séparer d'autres actifs peu rentables de ceux capables d'augmenter notre potentiel bénéficiaire.

- **Opérations.** Au cœur de nos priorités figurent la gestion performante de nos dépenses et la capacité d'exécuter productivement nos plans. Le Directeur financier Gary Crittenden dirige nos efforts de gestion et de redéfinition des dépenses pour rendre Citi plus simple, plus légère et plus efficace. La redéfinition est désormais considérée comme un procédé continu, intégré dans notre culture opérationnelle.
- **Relations avec les clients.** Citi sert des clients depuis 1812. Notre but est de rendre les questions financières plus rentables et plus faciles pour eux, de toutes les façons possibles. Le marché devient plus complexe que jamais, ce qui renforce l'interdépendance entre Citi et ses clients. Lors de l'examen de nos activités, j'ai trouvé incroyablement gratifiant de voir la profondeur des relations de Citi tout autour du monde. L'histoire longue et riche de la société a permis d'établir des partenariats globaux, qui restent forts sur le long terme, et que nous continuerons à multiplier et à récompenser alors que nous irons de l'avant.
- **Technologie.** Les avantages des nouvelles technologies sont essentiels à l'approfondissement de nos relations avec les clients. Si nous réagissons plus vite, si nous communiquons plus efficacement, si nous simplifions les transactions et si nous innovons plus rapidement, nous pourrions fournir un meilleur service à nos clients partout dans le monde. Plus nous maîtriserons les nouvelles technologies, plus il sera simple pour nos clients de travailler avec nous. Alors que nos clients intègrent de plus en plus les technologies dans leurs habitudes financières, Citi sera en mesure d'exploiter cette situation en s'appuyant sur sa longue tradition d'innovation technologique.

Notre présence de longue date sur les marchés émergents à l'étranger nous a permis d'accumuler beaucoup d'informations. Nos innovations technologiques nous permettent de mieux exploiter notre taille et notre portée. Comme l'a dit Walter Wriston, Président de longue date de CitiCorp dans les années 70 : « L'information sur l'argent est tout aussi importante que l'argent lui-même ». En partageant nos idées au-delà des frontières, nous créons des synergies intéressantes entre nos activités, ce qui nous permet de réduire nos coûts.

- **Talent.** La différence entre le succès et l'échec dans le secteur des services financiers tient dans la qualité des personnes qui travaillent avec nos clients. Citi possède le plus grand vivier de talents dans le secteur des services financiers. Nous devons

gérer ce talent encore plus efficacement en récompensant les résultats avérés et en mettant les bonnes personnes aux bons postes. J'ai nommé un Chief Talent Officer qui est mandaté pour trouver, suivre et déployer les meilleurs talents. Notre but est de donner de l'autonomie aux responsables de nos activités et de créer un système de gestion des performances plus exigeant afin d'instiller une méritocratie à tous les niveaux. En encourageant le respect, le travail d'équipe et une culture de soutien qui stimule l'excellence dans la performance, nous voulons que Citi soit l'employeur de choix dans le secteur des services financiers.

Alors que nous abordons l'année 2008 avec un optimisme modéré, il existe des réalités économiques globales que nous ne pouvons ignorer. En tant qu'entreprise internationale, les résultats financiers de Citi sont étroitement liés au contexte économique international et nous discernons un risque de ralentissement aux É.-U. et/ou dans le monde entier en 2008. Je continuerai à vous rendre compte de mes décisions et de mes actes, à vous qui possédez l'entreprise, et nous continuerons à nous montrer francs à la fois sur nos succès et sur nos revers.

Avant de terminer, j'aimerais remercier les membres du Conseil d'Administration pour leur soutien. Ils ont été extraordinaires dans leur dévouement et leurs efforts pour renforcer l'entreprise. Le pouvoir de la marque Citi est sans équivalent dans le monde et chacun de nous est personnellement fier de représenter cette marque au quotidien. Bien que les marchés financiers traversent des temps difficiles, Citi est une franchise forte sans équivalent en termes de taille, d'expertise et de talent. Je suis porté par l'engagement de nos employés et le soutien de nos clients. J'attends avec impatience de mener cette entreprise formidable vers l'avenir.



Vikram Pandit
PDG, Citigroup Inc.

DONNÉES PRINCIPALES DE L'ACTIVITÉ

PARTICULIERS AUX É.-U.

- Les dépôts et les prêts moyens ont progressé respectivement de 16% et 10%. Le chiffre d'affaires a augmenté de 6% pendant le quatrième trimestre et de 4% pour l'année, continuant ainsi cette tendance positive.
- CitiFinancial a ouvert 110 agences en 2007, ce qui porte son réseau à 2 499 agences au total. CitiFinancial est le prêteur communautaire leader aux États-Unis, avec le plus grand réseau de distribution de toute l'activité de crédit à la consommation en Amérique du Nord.
- Citi Cards a significativement augmenté le nombre de nouveaux comptes à travers ses filiales, ses partenaires et des acquisitions en ligne tout en transformant son expérience de la clientèle avec des alertes e-mail et des extraits en couleur récompensés par des prix.
- CitiMortgage a achevé l'acquisition et l'intégration du groupe hypothécaire de l'entreprise ABN Amro Holdings aux États-Unis, comprenant 9 milliards USD d'actifs nets et un portefeuille de services hypothécaires de 224 milliards USD. Selon *Inside Mortgage Finance*, CitiMortgage est le quatrième plus grand initiateur et le troisième plus grand gestionnaire de services hypothécaires de type résidentiel.
- En novembre, Forrester Research a nommé le site Citibank.com premier site bancaire en ligne aux États-Unis, disant que Citibank « possède le site le plus fort » des grandes banques américaines.

PARTICULIERS DANS LE MONDE

- Les dépôts et les prêts moyens ont progressé respectivement de 25% et 15%. Les ventes d'investissement ont progressé de 20%. Le chiffre d'affaires a augmenté de 45% durant le quatrième trimestre et de 28% pour l'année, principalement grâce à la croissance de volume intégré et à l'impact des acquisitions récentes.
- Citi a continué à voir sa part de marché augmenter dans les pays clés en croissance, avec une augmentation de 21% ou 6 millions de comptes cartes, une augmentation de 12% ou 6 millions de comptes pour particuliers et l'ouverture ou l'acquisition de 510 nouvelles agences en 2007.
- Les acquisitions ont contribué à la croissance du chiffre d'affaires et de notre base internationale de clients. Citi a acquis la Bank of Overseas Chinese, augmentant son réseau de 55 agences à Taiwan. Citi a achevé l'acquisition de Grupo Financiero Uno et de Grupo Cuscatlàn en Amérique centrale. La société a également signé un partenariat stratégique avec Quiñenco grâce auquel les activités de Citi au Chili seront associées à Banco de Chile, la deuxième plus grande banque du pays. Ces accords ont permis d'établir 258 nouvelles agences, 3 millions de nouveaux comptes et 4,2 millions de nouveaux comptes cartes au niveau international.

GLOBAL WEALTH MANAGEMENT

- Les actifs de client sous gestion payante ont augmenté de 27%, passant à 507 milliards USD. Les bénéfices de Citi Private Bank

et Citi Smith Barney se sont combinés pour augmenter le chiffre d'affaires total de Global Wealth Management de 28% et son bénéfice net de 37%.

- Le chiffre d'affaires et le bénéfice net de GWM au niveau international ont plus que doublé, augmentant les parts de marché acquises en Asie, en Amérique latine et au Moyen-Orient.
- GWM a permis d'ajouter 2,3 millions de nouveaux comptes clients et 1 487 nouveaux conseillers financiers grâce à l'acquisition par Citi de Nikko Cordial Corporation.
- Le magazine *U.S. Banker* a nommé GWM "Top Wealth Management Team" et Citi Private Bank a obtenu le titre de "Overall Best Global Private Bank" auprès du magazine *AsiaMoney* pour la troisième année consécutive.

CITI ALTERNATIVE INVESTMENTS

- Le capital client sous gestion de l'activité CAI a augmenté de 26% dans toute sa ligne de produits diversifiée, principalement grâce aux clients institutionnels et fortunés, et à l'acquisition d'Old Lane.
- CAI a réalisé plusieurs acquisitions clés et renforcé son équipe de direction dans son effort pour créer une plate-forme alternative de classe mondiale, caractérisée par une formidable gestion d'investissement, un excellent service à la clientèle et des produits innovants.

CITI MARKETS AND BANKING

- 2007 a été une année record en Asie et en Amérique latine. En Asie, le chiffre d'affaires et le bénéfice net ont augmenté respectivement jusqu'à 38% et 56%. En Amérique latine, le chiffre d'affaires a progressé de 60% et le bénéfice net de 70%.
- La Citi a conseillé sept des dix plus grandes fusions et acquisitions annoncées dans le monde en 2007.
- La Citi a été le premier souscripteur international en matière de créances et d'actifs pour la sixième année consécutive.
- Au Japon, Citi a pris une participation de 49% dans la joint venture avec Nikko Cordial Corporation, une entreprise japonaise leader en matière de titres, jusqu'à en détenir 100% au début du mois de janvier.
- Global Transaction Services a atteint un chiffre d'affaires record de 7,8 milliards USD, soit une augmentation de 31%. Le bénéfice net a été de 2,2 milliards USD, soit une augmentation de 55%, et l'activité a gagné plus de 450 prix dans le secteur.
- Le chiffre d'affaires de l'activité Equity Markets a augmenté de 24%, ce qui reflète la forte appréciation des titres, la solidité des résultats et une part de marché accrue.



La couverture et les sections éditoriales du présent rapport annuel ont été imprimées sur du papier Mohawk Options Crystal White sans chlore élémentaire certifié FSC. Mohawk Fine Papers achète suffisamment de certificats d'énergie renouvelable certifiée par Gree-e (REC) pour correspondre à 100% de l'électricité utilisée pour nos activités. En consommant une électricité de source éolienne, sans émission, pour fabriquer ce papier, 80 226 livres d'émissions d'air n'ont pas été produites, ce qui équivaut à retirer sept voitures des routes pendant un an ou à planter 5 423 arbres. Ce papier est certifié par SmartWood pour les normes FSC, qui promeuvent une gestion des forêts du monde respectueuse de l'environnement, économiquement viable et socialement utile.

La section financière du présent rapport annuel est imprimée sur Accent® Opaque, un produit d'International Paper. International Paper est certifié à la fois par la norme SFI Chain of Custody (BV-SFICOC-209908-B) et la norme FSC Chain of Custody (BV-COC-080209).