

44 Caisses régionales de Crédit Agricole



Une grande banque universelle de proximité

Après le succès de son offre sur le Crédit Lyonnais en 2003 et le rapprochement des deux groupes, le Crédit Agricole a conforté ses positions dans tous ses métiers. La qualité des positions conquises par les Caisses régionales et la forte complémentarité des deux réseaux, en termes d'implantation géographique comme de profil de clientèle, permettent au Crédit Agricole de renforcer sa première place dans la banque de proximité en France.

Avec 7 260 guichets, les Caisses régionales possèdent le premier réseau bancaire en France, au service de 16,1 millions de clients particuliers et professionnels. Conjuguant dynamisme commercial, relation de proximité et qualité de service, ce réseau constitue un atout compétitif majeur. Sous l'enseigne d'une marque reconnue et appréciée, le Crédit Lyonnais s'appuie quant à lui sur un réseau de qualité qui compte 1 850 agences.

Au total, c'est donc plus de 9 100 points de vente que le Groupe est désormais en mesure de proposer à ses 21 millions de clients.

Par ailleurs, fort des positions de premier plan qu'il occupe dans le crédit à la consommation et autres services financiers spécialisés, dans l'assurance-vie et dommages, dans la gestion d'actifs et la banque privée, le Groupe propose aujourd'hui un nouveau modèle de banque universelle : la banque universelle de proximité, fidèle à sa vocation de service.

Un groupe à dimension européenne, ouvert sur le monde

Le Crédit Agricole met en œuvre une stratégie de développement ciblée hors de France. Aujourd'hui présent dans 66 pays, il a construit une dimension véritablement européenne en s'appuyant sur les implantations de ses principales filiales et en nouant un réseau d'alliances et de partenariats stratégiques avec de grandes banques européennes. Calyon, née en mai 2004 du rapprochement de Crédit Agricole Indosuez et des activités correspondantes du Crédit Lyonnais, rassemble les activités de banque de financement et d'investissement du Groupe. Dans la plupart de ses métiers, Calyon compte parmi les premiers acteurs européens, offrant une large gamme de produits et services aux entreprises tant en France qu'à l'international.

- Banque de proximité en France – Caisses régionales de Crédit Agricole
- Banque de proximité en France – Réseau du Crédit Lyonnais
- Services financiers spécialisés (Crédit à la consommation, crédit-bail, affacturage)
- Gestion d'actifs, assurances et banque privée
- Banque de financement et d'investissement
- Banque de détail à l'étranger

10,5 % Ratio international de solvabilité 2003 (dont Tier 1 : 7,6 %).

une présence dans **66** pays

Conseil d'administration et groupe de direction

Conseil d'administration

Président

Marcel Eymaron

Vice-présidents

Claude Chaut

Jean Soulier

Administrateurs

Liliane Gonin

Christian Allemand

Claude Lespinasse

Félix Martel

Noël Perret

André Peyret

Jean-Paul Ranc

Robert Serol

Jean-Pierre Soulier

Raymond Vial

Groupe de direction

1 Gérard Ouvrier-Buffer

Directeur Général

2 Philippe Chatain

Directeur Général Adjoint

3 Michel Astruc

Directeur des Ressources Humaines

4 Jean-Jacques Brunon

Directeur Bancaire

Responsable site Le Puy

Président Directeur Général DEFITECH

5 Jean Colin

Directeur de la Communication

6 Ronan Favennec

Directeur de l'Organisation,
des Moyens et de l'Informatique

7 Charles Le Durand

Directeur Commercial

8 Guy Masclat

Directeur Financier
et des Risques

9 Jean-Claude Salgues

Directeur des Engagements

10 Pierre Vallayer

Directeur de l'Audit
et du Marketing



Editorial

Année de progrès en matière d'activité, **2003** restera aussi pour la Caisse Régionale un exercice au cours duquel l'entreprise a voulu intensifier ses efforts pour préparer l'avenir.

Dans un environnement économique assez morose, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a su faire preuve d'un réel dynamisme commercial et enregistré de bonnes performances dans le domaine du crédit et de la vente de services.

Il a ainsi conforté ses positions en épargne et gagné des parts de marché en crédit.

Parallèlement, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a engagé de nombreux chantiers et investi pour préparer les années à venir.

Il a ainsi commencé à déployer un nouveau concept d'agence de proximité alliant espace libre-service, espace accueil et espace conseil et engagé un projet mobilisateur portant sur les compétences, le développement du professionnalisme et la gestion des carrières.

2003 s'affiche ainsi à la fois comme une année de transition et d'investissement pour donner à l'entreprise les moyens de son développement tout en ayant la volonté de privilégier une croissance durable et rentable.

Fidèle à sa stratégie et aux choix de développement qui la fondent, la Caisse Régionale poursuivra en **2004** sa dynamique de conquête, sa politique d'investissements et de réallocation de moyens afin de densifier le maillage de son réseau urbain, se renforcer sur ses marchés et conforter ses avancées sur l'ensemble de son territoire.



**Président
Marcel Eymaron**



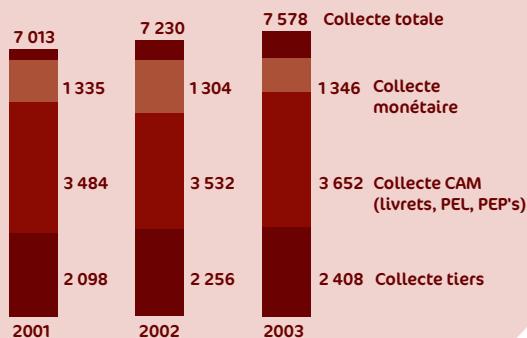
**Directeur Général
Gérard Ouvrier-Buffet**



Collecte

En hausse de 4.8%, les encours globaux atteignent près de 7.6 milliards d'euros.

Encours de collecte par compartiment en millions d'euros



Les ressources monétaires (Dépôts à vue, Comptes courants, Dépôts à terme, Bons de caisse, Certificats de dépôt négociables...)

L'évolution observée en 2003 (+3.3%) est marquée par deux évolutions contraires :

- progression de 6.2% des dépôts à vue et comptes courants créditeurs (+4.3% en évolution moyenne annuelle),
- diminution des encours de dépôts à terme, bons de caisse et certificats de créances négociables corrélée à la baisse des taux monétaires.

Part de marché collecte à fin décembre 2003

	Loire	Haute-Loire	Total
Collecte	24.28%	47.05%	29.83%
dont comptes créditeurs	25.58%	53.06%	31.77%
dont livrets yc CEL	17.07%	34.13%	21.36%
dont plan d'épargne logement	30.26%	56.38%	36.83%
dont PEP	48.68%	70.90%	55.22%

L'épargne crédit agricole (Livrets, Plan d'Epargne Logement, P.E.P., Obligations CA sa...)

2003 confirme la reprise (engagée en 2002) de la collecte sur des supports d'épargne CAM et notamment sur les livrets (+11.3%). Si l'on exclue la décreue observée sur les PEP's, la progression globale des autres encours de ce compartiment s'affichent à 5.2%. Au total, c'est une hausse de 3.4% qui est observée proche de l'évolution moyenne annuelle glissée (+3.0%).

L'épargne pour le compte de tiers (Assurance - Vie, O.P.C.V.M., Obligations tiers...)

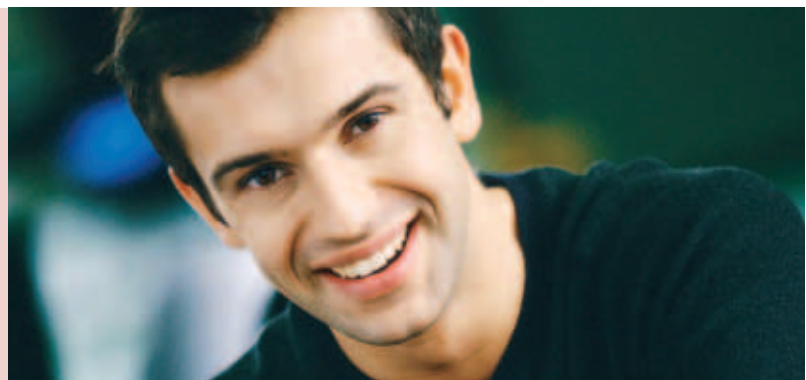
L'épargne tiers s'accroît de 6.7% cette année et reste le compartiment le plus dynamique. L'offre Assurance - Vie a enregistré une hausse de ses encours de 8.8%.

Encours de Collecte

7,6 milliards d'Euros

Variation 2003 : **+ 4.8%**

Part de marché Collecte - variation 2003 : **+ 7pb**



Crédit

Au total, les encours de la Caisse régionale dépassent les 3.8 milliards d'euros (+ 5.9 %) dont 3.6 milliards d'euros de crédits clientèle (en hausse de 7.6 %).

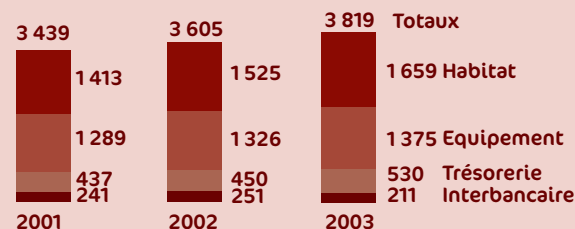
Part de marché crédit à fin décembre 2003

	Loire	Haute-Loire	Total
Crédit	26.29%	55.95%	32.40%
dont trésorerie	20.79%	51.61%	26.09%
dont habitat	26.31%	54.52%	32.45%
dont équipement	29.64%	60.15%	36.08%

Par compartiment de ressources, on continue de constater une forte progression des prêts sur ressources monétaires (+21.5%) conjuguée à une baisse de l'encours de crédits sur avances traditionnelles (-2.5%). Le contexte de taux monétaires bas a privilégié l'utilisation de ressources monétaires dans le financement des crédits en 2003.

En matière de **financement de la trésorerie des particuliers et entreprises**, une forte progression des encours (+17.8%) est constatée ; elle provient notamment de la forte hausse des ouvertures de crédits confirmées en fin d'année et mérite d'être nuancée puisque l'évolution moyenne annuelle est plus modeste (+4.1%).

Encours de crédit par destination en millions d'euros



Les seuls prêts finançant la consommation (prêts amortissables y compris TEMA + encours de prêts OPEN) progressent de 6.4%.

Sur le **marché de l'habitat**, le volume de réalisations brutes (plus de 400 M€) progresse de 18.7% par rapport à 2002 et la progression des encours atteint 8.8%.

Concernant le **financement des investissements des professionnels et des entreprises**, les encours sont en hausse de 3.7 %. Les réalisations brutes de prêts d'équipement progressent de 2.8% par rapport à 2002, à plus de 330 M€.

Encours de crédit

3,8 milliards d'Euros

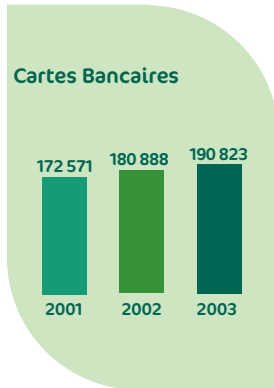
Variation 2003 : **+ 5.9%**

Part de marché crédit - variation 2003 : **+ 107pb**

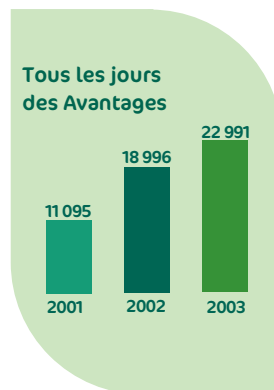


La distribution des services bancaires et la Banque en Ligne

L'activité monétique



En 2003, la progression du parc de cartes bancaires (près de 10 000 CB en plus) reste significative et s'inscrit dans une stratégie de long terme d'équipement plus massif associée au déploiement d'un nouveau concept d'agence dénommé Oxygène.

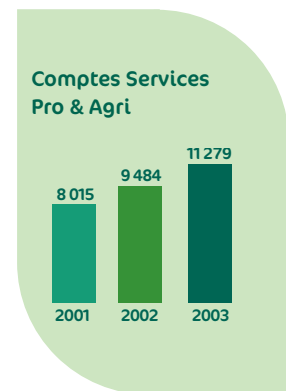
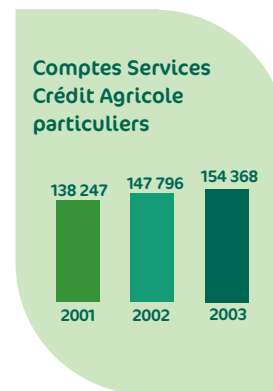


La distribution de cartes bancaires s'est accompagnée de la diffusion de près de 4 000 contrats de fidélisation TLJ (Tous Les Jours des avantages).

La gestion des comptes

La progression observée du nombre de comptes services (+6 572 contrats soit + 4.4%) reste forte en dépit d'un niveau de diffusion élevé.

La diffusion des comptes services aux professionnels dispose de marges de progrès encore plus importantes avec une évolution annuelle de +18.9% cette année (soit +1 795 contrats) : cette progression est portée tant par les comptes services Agri. (+717 contrats soit +38.8%) que par les comptes services professionnels (+1078 contrats soit +14.0%).



Au niveau commerçant, on compte plus de 3 500 Terminaux de Paiement Electroniques installés.

+9 935 cartes bancaires soit **+5.5%**

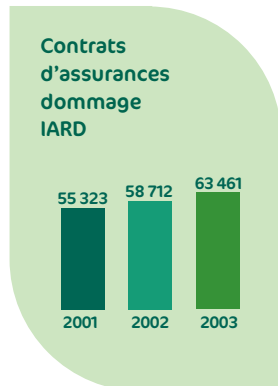
+8 367 comptes services soit **+5.3%**



La Banque - Assurance (des biens et des personnes)

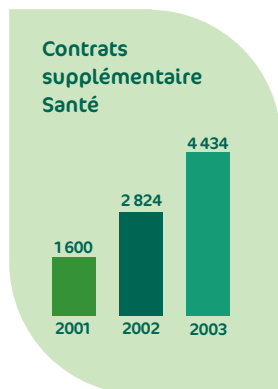
Le nombre de contrats d'assurance – dommage habitation et automobile progresse de 8.1 % avec 63 461 contrats en portefeuille (+ 4 749).

Après moins de 2 ans de commercialisation, les contrats d'assurance distribués sur le marché de l'agriculture constituent un portefeuille de près de 2 700 contrats et participent à l'évolution globale avec une progression de plus de 1 700 unités sur l'année.

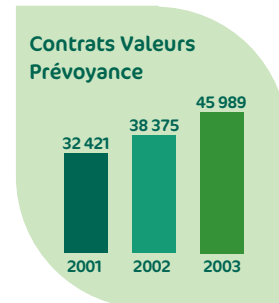


En matière de prévoyance, l'ensemble de la gamme du Crédit agricole a poursuivi son développement en terme de diffusion avec les évolutions suivantes :

+ 3 225 contrats Garantie Accident de la Vie soit + 23.3%,
+ 1 610 contrats Complémentaire Santé soit + 57.0%,



+ 1 006 contrats Dépendance soit +96.4%,
+ 7 614 contrats Valeur Prévoyance soit +19.8%...



La Banque En Ligne

Parmi les principaux faits marquants du centre de contact multimédia, on notera :

au niveau du centre d'appels

- la mise en place d'une nouvelle architecture téléphonique (poste de travail et automate vocal),
- une augmentation importante des flux avec 212 000 appels entrants (soit +21% / à 2002) et 31 000 appels sortants,
- une activité commerciale en développement avec 19 000 prises de rendez-vous, 1700 ventes directes et le traitement de 33% des avenants IARD de la Caisse régionale accompagnée de 900 montées en gamme et 460 affaires nouvelles en assurance-dommage...

au niveau multimédia

- une montée en charge du nombre de contrats «CA en ligne» actifs (+33%) avec près de 23 000 utilisateurs dont 82% via le canal internet,
- un nombre d'opérations en forte évolution (660 000 virements soit +17% / à 2002, 59% des ordres de bourse transmis...), une nouvelle vitrine interactive (formulaire, devis en ligne...)...

au niveau de la gestion relationnelle à distance :

2 000 clients en portefeuille.

+4 749 contrats d'assurance-dommage
soit **+8.1%**



Un nouvel Agencement pour se donner les moyens de nos ambitions

Le concept **Oxygène** propose un agencement novateur regroupant dans un ensemble homogène et convivial trois espaces distincts :

- **L'Espace Libre Service** : c'est la partie autonome de l'agence, elle regroupe un ensemble d'automate permettant à notre clientèle d'effectuer l'ensemble des opérations courantes (retraits, versements, virements, consultations...)
- **L'Espace Accueil** : Il s'agit là du centre d'aiguillage de l'agence, il permet l'accueil de notre clientèle, la vente rapide et le traitement des opérations non réalisables sur les automates.
Cette zone se compose de modules d'accueil et d'un espace opportunité permettant aux attachés de clientèle d'effectuer confidentiellement les ventes de premier niveau.
- **L'Espace Conseil** : Cet espace regroupe l'ensemble des bureaux de conseil dans un cadre lumineux (bureaux vitrés) et confidentiel (vitrophanie).

+ de Sécurité : La nouvelle distribution de l'espace du bureau propose une sécurité optimale en supprimant l'intégralité de l'argent de surface.



+ Pratique : Cette architecture s'oriente vers un bureau plus convivial, ergonomique, ouvert sur le quartier. La disparition des sas permet d'installer de larges surfaces vitrées favorisant la communication.



+ Commercial : Désormais le client est accueilli dans un espace attractif et adapté. Il offre à l'ensemble des collaborateurs (Conseillers et Attachés) des espaces dédiés, répondant aux attentes de notre clientèle.



Un nouveau bureau pour répondre aux attentes de notre clientèle

+ d'Ecoute : La disponibilité procurée par la mise en place de cette organisation doit permettre à chaque collaborateur de prendre le temps d'écouter le client et ainsi s'attacher à répondre à ses attentes en terme de crédit, d'épargne ou de service.

+ d'Autonomie : Toutes les opérations courantes pourront être effectuées par le client grâce à la zone Libre Service qui propose de façon claire un ensemble d'automates lui permettant d'effectuer rapidement ses opérations. En outre, cet espace restera accessible à la clientèle en dehors des heures d'ouverture du bureau. Particuliers et professionnels pourront ainsi accéder à l'espace LSB 7 jours sur 7 de 6h à 22h.

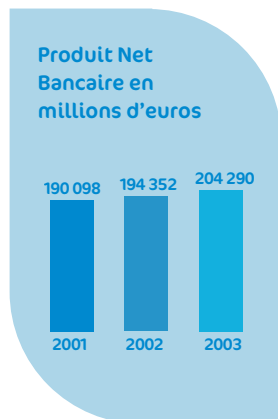


+ de Confidentialité : Conçu comme une boutique marchande, le bureau se veut lumineux et transparent. Malgré tout sa structure permet de répondre dans chaque situation au besoin de confidentialité réclamé par nos clients : bureau semi ouvert pour la vente rapide, bureau fermé mais vitrée pour le conseil (vitrophanie de confidentialité).



Le Produit Net Bancaire

Le P.N.B. 2003, s'affiche à 204,3 millions d'Euros, en hausse de 5,1%, grâce aux placements de fonds propres qui retrouvent un niveau normal, après une année 2002 obérée par la baisse des marchés boursiers. Le P.N.B. est également bonifié par l'externalisation de 3,15 millions d'euros de plus-values dans le cadre de la sortie programmée (sur 2003 et 2004) du fond dédié.



La marge financière

La **marge d'intermédiation** enregistre une baisse de 3.7% (-3.8 M€) et ne représente plus que 48.2% de la marge financière. L'évolution défavorable observée provient des deux phénomènes suivants :

- le fort repli de la marge sur l'activité de crédit à la clientèle avec un effet taux négatif, en dépit de l'accroissement des volumes.
- la baisse des encours moyens et des taux de placements monétaires, suite à l'accroissement du financement sur ressources monétaires et à l'évolution défavorable des taux de marché.

Cette baisse est toutefois partiellement compensée par :

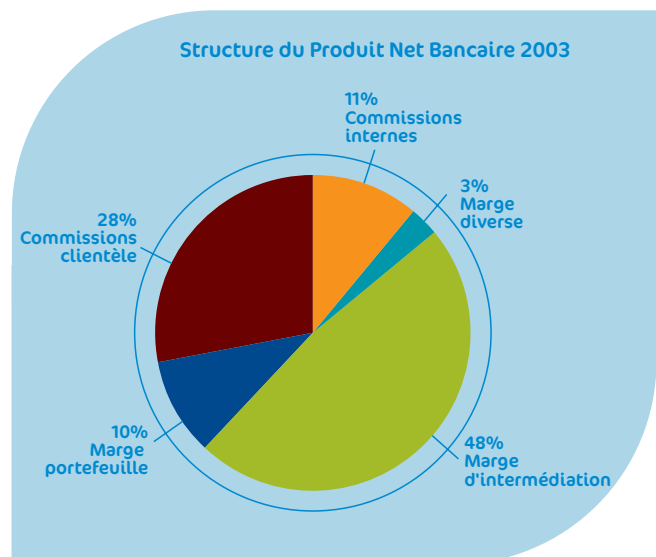
- l'évolution des produits nets sur instruments de couverture du risque de taux (+3.6 M€) et la baisse du coût des ressources monétaires non affectées aux crédits qui profitent de la baisse des taux courts,
- les moindres dotations sur intérêts des Créances Douteuses et Litigieuses.

Les **produits sur les emplois de fonds propres** s'élèvent à 21 millions d'euros et représentent plus de 10% de la marge totale. La forte hausse de la marge portefeuille (+75%) provient notamment de l'impact des reprises de provisions sur OPCVM (1.09 M€) et de l'externalisation de plus-values sur titres de placement.

Les **commissions clientèle** progressent significativement (+ 9.2 %) : la tarification directe augmente de 11.8% alors que les commissions indirectes n'enregistrent qu'une évolution de 2.7% résultant de la sinistralité observée sur les contrats assurance-dommage et de la stabilité des commissions versées par PREDICA (assurance-vie).

Les **commissions internes** liées à la collecte d'épargne progressent à un rythme (+3.9%) proche de celui de la collecte d'épargne C.A.M. et représentent environ 10 % de l'ensemble.

Enfin, suite à de nombreux & importants sinistres A.D.I., les **produits d'assurance en couverture des prêts** génèrent une marge en baisse de 8.4% par rapport à 2002.



Produit Net Bancaire (1) :

204.3 ME +5.1%

Charges de fonctionnement (2) :

119.5 ME -1.8%

Coefficient d'exploitation (2/1) :

58.51%



Les Charges de fonctionnement

Les charges courantes augmentent de 1.9% sous l'effet de charges de personnel en progression de 4.1% et de coûts informatique en baisse de 9%.

Le coût de l'intéressement et de la participation s'affiche en forte progression (+15.5%) avec l'application du nouvel accord et la progression du résultat net.

Les amortissements s'affichent en baisse du fait de reprises de provisions liées aux mises au rebut d'agencements immobiliers.

Au global, les charges de fonctionnement totales sont en recul de 1.8% : le coefficient d'exploitation se trouve ainsi amélioré (58.51% contre 62.70% en 2002).

Le Résultat brut d'exploitation

Le R.B.E. progresse de 16.8% et approche les 85 M€.



Le risque crédit

Malgré la hausse des encours de Créances Douteuses et Litigieuses (+9%), leur part dans l'ensemble des crédits est presque stable à 3.44%. Notre niveau de couverture, par des provisions, des encours risqués reste élevé (69.13%) avec un coût du risque crédit (capital et intérêt) de 13.9 M€ en 2003 contre 13 M€ en 2002.

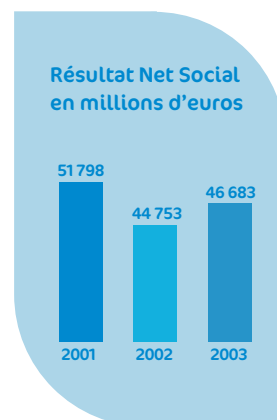
Le Résultat d'Exploitation

Avec un niveau de dotations générales nettes presque stable (14.6 M€ contre 14.1 M€), le résultat d'exploitation progresse de 20%.

Le Résultat Net social

La charge fiscale s'élève à 22.8 M€ en hausse de 31.1% par rapport à 2002 compte tenu de l'I.S. sur les plus-values latentes des titres de placement. Au global, la contribution de la C.R., en matière de fiscalité, représente plus de 30 M€.

Le bénéfice social dégagé par la Caisse régionale ressort à 46.7 M€ en hausse de 4.3% par rapport à 2002 et supérieur (+1.1%) aux prévisions initiales.



Le niveau et la progression continue des résultats financiers démontrent la solidité du Crédit agricole Loire Haute-Loire qui se situe au 23^e rang des 44 Caisses régionales en terme de résultat net social.

Résultat d'exploitation :

70.1 ME +20.0%

Résultat net social :

46.7 ME +4.3%



Faire partager nos valeurs et mobiliser nos compétences au service de nos clients

Un enjeu majeur pour la Caisse Régionale

Après avoir conduit de nombreux projets comme le «déchevauchement» avec le Crédit agricole Centre-Est, une migration informatique (adhésion au G.I.E. A.M.T), l'An 2000, l'EURO et les 35 heures sur la période 1997/2001, l'organisation, la culture et le fonctionnement de la Caisse régionale de Crédit agricole Loire Haute-Loire se sont trouvés considérablement modifiés.

Après cette période mouvementée et riche, la Caisse Régionale a su préserver sa compétitivité. Par ailleurs, les années 2007 et suivantes seront marquées par un changement important de génération avec des départs massifs qui s'accéléreront dans les années suivantes.

Afin d'anticiper le transfert de compétences mais aussi pour développer le professionnalisme et la motivation de ses collaborateurs, la Caisse Régionale a décidé d'engager un projet stratégique, mobilisateur et ambitieux : CAP COMPETENCE

CAP COMPETENCE va bien au-delà de la seule formation ; il est transversal, s'élargit à la notion de compétences et se définit également comme un vecteur dynamique de progrès. Il concerne tous les métiers exercés au sein du Crédit Agricole Loire-Haute Loire (siège et distribution).

En un mot, il s'agit, grâce à un investissement sans précédent sur les Hommes, de contribuer à la réussite commerciale de l'entreprise et de susciter les évolutions de carrières et le développement personnel de chacun.

2003/2004 : les années de mise en œuvre

Ce projet a pris naissance à la signature d'un accord d'entreprise signé en Septembre 2002 qui prévoit notamment un budget formation équivalent à 6% de la masse salariale en moyenne sur 3 ans.

Actuellement, 22 des 30 actions annoncées sont démarrées. Grâce à des formations, des procédures et outils très opérationnels, l'harmonisation, l'homogénéité des processus et de la culture d'entreprise se trouvent ainsi renforcés.

Les principales actions mises en œuvre sont relatives :

- aux formations management,
- à la gestion de carrières (entretiens de carrières, appréciation..)
- à l'intégration des jeunes
- à la communication sur la stratégie de la Caisse Régionale
- aux Filières de formation préparatoires à l'exercice de certains métiers de la distribution



Le budget formation, c'est **6%** de la masse salariale



Cap Transac - Immonial

En juillet 2000, le Crédit agricole Loire Haute-Loire a acquis une agence immobilière stéphanoise.



Les activités d'IMMONIAL sont : le syndic de copropriété, l'administration et la gestion de biens pour compte de tiers, la transaction immobilière.

En 2003, la S.A.S. IMMONIAL réalise un chiffre d'affaires de 670 K€ en progression de 41% par rapport à 2001. L'activité transaction immobilière représente 23% de l'activité globale.

Depuis novembre 2003, quelques agences du Crédit agricole Loire Haute-Loire proposent, à leurs clients particuliers, les services d'IMMONIAL en matière de transaction immobilière (achat ou vente d'appartements ou maisons).

L'objectif de CAP TRANSAC est double (conquête de nouveaux clients et accroissement de la production de prêts habitat) via 4 canaux de distribution :

- le réseau commercial de proximité du Crédit Agricole Loire Haute-Loire,
- le centre d'appels par le

N°Azur 0 810 42 43 42

- le site internet **www.immonial.com**,
- les collaborateurs d'IMMONIAL.

Le dispositif CAP TRANSAC est pilote au niveau national pour le groupe Crédit agricole. Pour la Caisse régionale, il sera étendu progressivement à l'ensemble des bureaux.

L'action CAP TRANSAC permet ainsi à la Caisse régionale de se positionner en amont de la demande de prêts en optimisant sa connaissance des projets immobiliers de ses clients. En tant que banque de proximité, le Crédit agricole bénéficie d'une légitimité naturelle sur le marché de la transaction immobilière.

immonial.com

L'agence immobilière
du Crédit agricole Loire Haute-Loire



Le Crédit agricole au cœur des projets immobiliers de ses clients avec son agence immobilière IMMONIAL.



Les principales filiales et résultats consolidés

Le résultat net consolidé (part du groupe) atteint un excellent niveau à 59.0 ME en hausse de 15.5%.

La contribution de la diversification dans les résultats consolidés est en progression constante puisqu'elle représente près de 18% en 2003 contre seulement 2% en 1993.

Le Groupe Cofam est constitué de 2 sociétés de financements spécialisés : Locam et Sircam

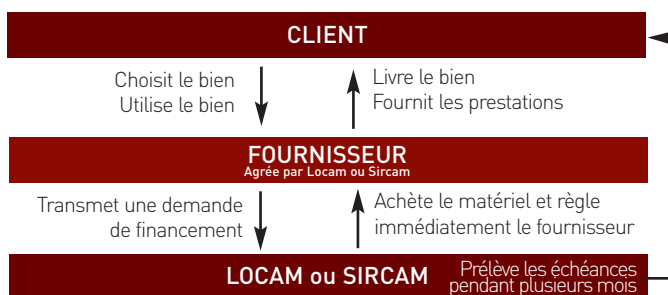
LOCAM et SIRCAM financent les clients de sociétés industrielles et commerciales, sur la France entière.

Le financement des ventes est une activité peu connue, différente de l'affacturage. Les durées vont de 3 mois à plus de 60 mois. Les financements prennent la forme de prêts, mais surtout de crédit-bail et location avec éventuellement des services associés (maintenance, consommables...).

LOCAM et SIRCAM financent des matériels de faible montant unitaire (177 000 dossiers pour un montant moyen inférieur à 3 500 €) : terminaux de paiement électronique, caisses enregistreuses, copieurs, systèmes de téléphonie ou d'alarme, outillage, équipements hôteliers, diffuseurs de parfum, dispositifs de repérage par satellite...

Le fournisseur agréé par Locam et Sircam est payé immédiatement lors de la livraison.

Le client final lui, paye en plusieurs fois, sous forme de loyers adaptés à son budget et de la rentabilité attendue de son investissement.



L'année 2003 en quelques chiffres

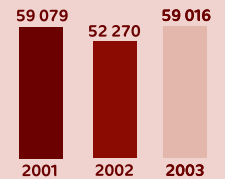
Les encours progressent de 6,5 %, le nombre de nouveaux dossiers dépasse 50 000 et la marge financière de Locam et Sircam s'établit à 34 M€. Le résultat net atteint 11 M€, en progression de 16 %.

Une gamme de produits adaptés aux utilisateurs finaux : entreprises, administrations ou particuliers

Location longue durée / Location évolutive / Location avec option d'achat / Location indexée / Crédit-bail / Crédit / Location



Résultat Net Consolidé en millions d'euros



Les avantages pour le fournisseur

- Augmente ses ventes en proposant des échéances de faible montant sur plusieurs années et non le prix du matériel à payer immédiatement,
- Gère automatiquement les prélèvements de prestations (maintenance ou autres services associés) mêmes modiques,
- Fidélise son client grâce à une relation régulière pendant la durée du financement.

Les avantages pour le client final

- Préserve sa capacité d'endettement,
- Bénéficie d'avantages fiscaux,
- Bénéficie de prestations de maintenance,
- Adapte les échéances à son budget et à la rentabilité de l'investissement,
- Utilise immédiatement le bien.

tout compris avec prélèvement de services associés / Revolving entreprise

La plate forme d'études et décaissements de Locam est certifiée ISO 9001 version 2000 avec 2 objectifs principaux :

- Répondre aux demandes de financement en moins de 2 heures
- Payer les dossiers reçus des fournisseurs en 1 jour

Pour en savoir plus, consultez le site : www.locam.fr

Le groupe DEFITECH

Le métier bancaire nécessite des investissements technologiques importants, indispensables, mais souvent sous-employés. C'est ce constat qui a conduit le Crédit Agricole Loire Haute-Loire à développer depuis une quinzaine d'années, des activités complémentaires susceptibles d'assurer une meilleure utilisation de ses moyens et donc de réduire ses coûts. Ainsi, les sociétés regroupées sous la holding réalisent des prestations dans le domaine du traitement de l'information pour une clientèle située sur l'ensemble du territoire national.

Les domaines d'activité se situent dans des prestations liées au marketing direct, au document de gestion et à la fabrication de chèquiers.

Depuis le 10 Juin 2002, le capital de la SA Defitech est détenu conjointement par la Caisse Régionale Loire Haute-Loire et la Caisse Régionale Sud Rhône-Alpes qui détiennent respectivement 2/3 et 1/3 du capital. L'objectif était et reste de développer un pôle «logistique et traitement de l'information» puissant et apte, par son savoir-faire, à accompagner le développement du Crédit Agricole en région Rhône-Alpes.

Le groupe DEFITECH se constitue aujourd'hui de 4 structures :

- La holding Defitech SA (6 collaborateurs à fin 2003) regroupe l'ensemble des fonctions transversales du Groupe : Direction générale - Direction commerciale - Direction organisation et qualité - Direction informatique - Direction administrative et financière.
- La SAS Defitech Routage et Communication (49 collaborateurs à fin 2003) qui comprend 2 sites de production à Saint Etienne et à Vals Près Le Puy
- La SAS Défitech Routage Express Service (44 collaborateurs) dont le site de production est à Clermont Ferrand.

- La SAS Défitech Dauphicom (37 collaborateurs) dont le site de production est à Grenoble.

Afin de garantir les meilleures conditions de réussite pour son développement, le groupe Defitech a décidé la construction d'un nouveau site implanté à Saint Etienne, sur la zone industrielle de Molina La Chazotte.

Ce nouveau site héberge depuis fin décembre 2003 le nouvel atelier de production de la société Routage et Communication qui double ainsi sa surface de production.

Par ailleurs, le nouveau siège social du groupe Defitech y sera implanté, sa mise en fonction est prévue en mars 2004.

Activité commerciale et financière 2003 :

Le sous-groupe DEFITECH assure différentes prestations parmi lesquelles :

- l'hébergement et la gestion de base de données,
- le traitement informatique de fichiers,
- l'analyse et le développement de programmes de traitement de données,
- l'édition et la mise sous pli de documents de gestion (factures, relevés de compte...),
- la fabrication de chèquiers,
- la personnalisation et l'envoi de mailings et autres documents de marketing direct...

Depuis plusieurs années, les différentes entités du groupe affichent des niveaux d'investissement très importants. Pour l'année 2003, ils se sont montés à près de 4 millions d'Euros.

Cet effort permanent contribue à maintenir et améliorer la productivité et la qualité des prestations fournies. Par ailleurs, en 2003, DEFITECH a engagé une démarche de certification des processus de production

DEFI TECH
routage et
communication

DEFI TECH
routage express
service

DEFI TECH
dauphicom

4 millions d'Euros.

montant des investissements de DEFITECH pour l'année 2003



Conclusion

Certificat Coopératif d'Investissement

Dans un marché financier plus favorablement orienté, le Certificat Coopératif d'Investissement, émis en 1988 par la Caisse régionale de Crédit agricole Loire Haute-Loire, enregistre une hausse de 3.2% de son cours entre fin 2002 et fin 2003.

Le Conseil d'Administration proposera, à l'assemblée générale du 26 mars 2004, de fixer à 1.72 euros le montant du dividende versé aux porteurs de C.C.I., ce qui, compte tenu d'un avoir fiscal de 0.86 euros, porte à 2.58 e le dividende brut par C.C.I.

Perspectives

En 2003, la Caisse régionale a engagé de nombreux chantiers importants qui se prolongeront et s'intensifieront en 2004.

D'une part, un investissement important sera consacré à la mise en œuvre de projets réglementaires (Bâle 2, nouvelles normes & applications comptables I.A.S./I.F.R.S., nouvelle Organisation Financière Interne...).

D'autre part, l'optimisation de notre réseau commercial restera une priorité avec :

- le déploiement du concept Oxygène sur une trentaine de bureaux à fin 2004,
- la mise en place d'un véritable réseau (3 agences) de gestion de patrimoine,
- la montée en puissance des métiers de directeurs de clientèle spécialisées,
- la mise en avant de la conquête...

2004 sera une année importante puisque la Caisse régionale de Crédit agricole Loire Haute-Loire mettra en place deux projets d'envergure, l'un portant sur la stratégie de l'entreprise à moyen terme l'autre sur l'action mutualiste et le développement local.

Forte de son assise financière et du dynamisme de son réseau commercial, la Caisse régionale de Crédit agricole Loire Haute-Loire dispose d'atouts certains pour faire face aux défis futurs et envisage l'avenir avec confiance.

En 2004, elle orientera son action avec une priorité affirmée pour le marché domestique des particuliers, tout en confortant ses avancées sur les autres marchés.

