



rapport annuel

“20
05”



Membres du Comité de Direction

Gérard OUVRIER-BUFFET
..... Directeur Général

Philippe CHATAIN
..... Directeur Général
Adjoint

Stéphane BROU
..... Directeur
des Ressources Humaines

Jean COLIN
..... Directeur
de la Communication

Ronan FAVENNEC
..... Directeur Bancaire
et de la Logistique

Charles LE DURAND
..... Directeur Commercial

Guy MASCLET
..... Directeur Financier
et des Risques

Jean-Claude SALGUES
..... Directeur des Engagements

Pierre VALLAYER
..... Directeur Marketing
des Assurances et des Titres

Jean-Jacques BRUNON
..... Directeur Général
du groupe DEFITECH

Gilles TORRILLON
..... Directeur Général
du groupe COFAM

Membres du Conseil d'Administration

Président
..... Marcel EYMARON

Vice-Présidents
..... Claude CHAUT
..... Jean SOULIER

Administrateurs
..... Christian ALLEMAND
..... Jean-Michel FOREST
..... Liliane GONIN
..... Hubert MARCOUX
..... Félix MARTEL
..... André PEYRET
..... Noël PERRET
..... Jean-Paul RANC
..... Jean-Pierre SOULIER
..... Raymond VIAL

LE SENS DE NOTRE DÉVELOPPEMENT

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire s'est fermement engagé, depuis quelques années, sur la voie du développement. Notre détermination, notre ambition : investir pour répondre au mieux aux attentes de nos clients. C'est ainsi que nous avons rénové le parc de notre réseau, ouvert de nouvelles agences, développé tous les canaux d'accès à la banque, affiné les compétences et adapté les métiers de nos collaborateurs en contact avec nos clients.

Le Crédit Agricole a toujours cultivé la proximité avec ses clients, de par la densité de son réseau d'agences et son organisation mutualiste. Aujourd'hui, nos choix de développement nous conduisent vers encore plus de proximité. Nous ajustons notre présence, en renforçant notre réseau dans les zones urbaines et en dynamisant et développant les Points Verts en zone rurale. Par ailleurs nous cherchons également à accroître l'efficacité et la cohérence des différents canaux d'accès à la banque, afin d'adapter encore davantage notre proximité aux nouveaux comportements de nos concitoyens.

Notre entreprise, ses dirigeants, ses administrateurs et ses collaborateurs croient résolument au présent et en l'avenir de notre territoire. Un territoire composé de femmes et d'hommes, d'entreprises, de villes, de communautés d'agglomérations qui vont de l'avant et qui eux-même ont foi en leur avenir.

Certes le Crédit Agricole Loire Haute-Loire est une entreprise en mouvement, mais c'est aussi toute notre région qui est en action, qui opère une projection active vers l'avenir, qui ouvre des chantiers, qui investit...

La nouvelle signature du Crédit Agricole : "Une relation durable ça change la vie" illustre notre volonté de donner à notre développement un sens qui s'inscrit dans nos valeurs et la vision de notre métier. Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire occupe une position de leader, c'est à ce titre que nous prenons l'engagement d'être un leader utile, responsable et créateur de valeur durable pour l'ensemble de notre région.



Gérard Ouvrier-Buffet
Directeur Général



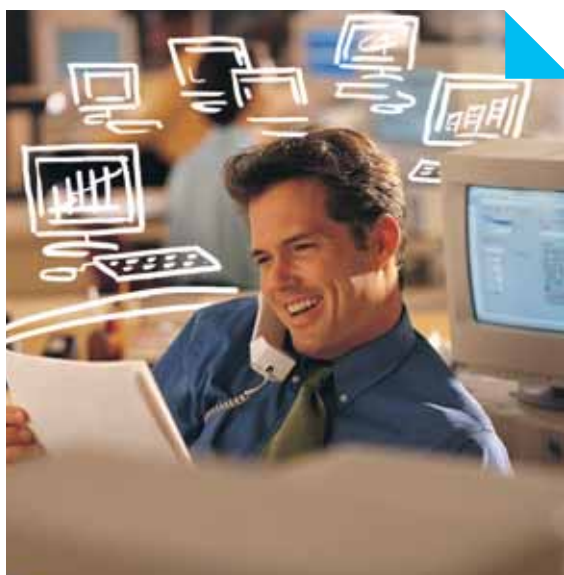
Marcel Eymaron
Président



UNE BANQUE PROCHE DE TOUTES SES CLIENTÈLES

Les particuliers p. 05 - 07
Les professionnels et les entreprises p. 08 - 09
Les agriculteurs p. 10

Les collectivités publiques p. 11
Les associations p. 11



Les particuliers

Le Crédit Agricole : le partenaire incontournable de tous vos projets immobiliers (acquisition, vente, location...)

Plus de **500 millions d'euros de nouveaux prêts** ont été distribués en 2005 soit une progression de 20% par rapport à 2004 qui affichait déjà des volumes importants.

Avec **IMMONIAL**, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire offre à ses clients et prospects un service complet qui couvre :

- ▶ le financement de leurs projets,
- ▶ la prise en charge de la vente de leurs biens,
- ▶ la gestion locative de leur patrimoine immobilier...



IMMONIAL compte près de 40 collaborateurs fin 2005 dont 25 négociateurs spécialisés présents sur une quinzaine d'agences. Le recrutement complémentaire d'une dizaine de commerciaux sera réalisé en 2006.

Fin 2005, plus de 500 biens étaient proposés à la vente.

www.immonial.fr

N°Azur 0 810 42 43 42

PRIX APPEL LOCAL

GOODLOC' : la location facilitée

Avec Goodloc', le Crédit Agricole se porte caution pour ses clients lors de la location d'un logement. Pour ne pas se serrer la ceinture, **GoodLoc'** permet aussi de disposer d'un prêt à taux réduit pour faire face aux premières dépenses liées à l'installation.



Crédit à la consommation : des offres souples et instantanées

Grâce à une connaissance personnalisée et une approche du risque pertinente, chaque client obtient une réponse immédiate à ses besoins de crédits court terme pour toutes ses envies (auto, équipement de la maison, travaux, voyages...).

La pré-attribution permanente et personnalisée permet un **octroi rapide et simplifié de crédit à la consommation** à des taux très compétitifs.



IMMONIAL

AGENCE IMMOBILIERE
DU CREDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE



Une part de marché de 31,7% en prêt Habitat fin 2005.

1 098 nouveaux mandats de vente pour IMMONIAL en 2005.

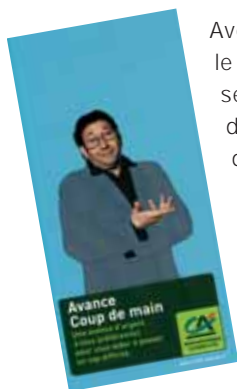
Près de 180 M€ d'encours de prêts consommation fin 2005.

Encours crédit (en M€) au 31/12/05

| | | | |
|--------------|-------|---------|--------|
| Total | 4 223 | (+5,5%) | dont : |
| - habitat | 1 976 | (+9,7%) | |
| - trésorerie | 554 | (+7,4%) | |
| - équipement | 1 355 | (+0,8%) | |



La banque des bons et des mauvais jours



Avec l'offre Coup de main, le Crédit Agricole aide ses clients à passer le cap de certaines situations difficiles de la vie (divorce, licenciement ou décès du conjoint).

Etre présent et savoir accompagner ses clients dans les bons

comme dans les mauvais moments de la vie, c'est un véritable engagement.

L'agence Crédit Agricole en Ligne

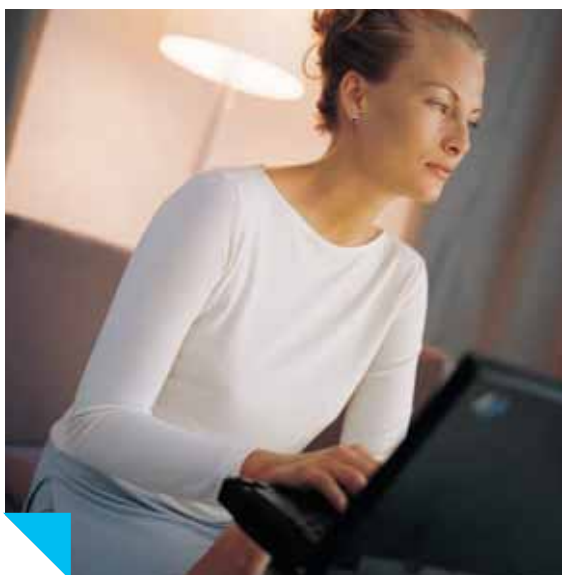
L'évolution de l'utilisation des canaux en ligne (internet, mobile, téléphone) est un des faits les plus marquants dans la relation client.

Commodité, disponibilité, autonomie sont les critères les plus appréciés de la clientèle.

Le nouveau service e-conso permet, par exemple, d'effectuer des simulations de crédit. Accessible depuis le site internet www.ca-loirehauteloire.fr, cet outil permet à tous de simuler les remboursements et d'effectuer la demande de financement.

- **Accès internet :** www.ca-loirehauteloire.fr (accès sur le portable : ca-mobile.com).
- **Filvert : 0892 68 66 85** (0,337€/mn) : consulter ses comptes en direct, prendre un rendez-vous avec un conseiller...
- **Filservice : 0810 42 43 42** (prix d'un appel local) souscrire une assurance auto, habitation, obtenir un crédit en ligne, vendre ou acheter un bien immobilier.
- **Filvert Conseil :** la relation commerciale à distance avec des conseillers accessibles jusqu'à 20 heures et une offre complète de banque-assurance.

Plus de
10 000
utilisateurs actifs
de l'agence
Crédit Agricole
en ligne



Une véritable gestion de patrimoine

Depuis 2005, une **organisation dédiée** à l'activité de gestion de patrimoine a été finalisée avec :

- ▶ 45 conseillers haut de gamme dans les agences de proximité des deux départements,
- ▶ 9 conseillers privés dans les trois agences patrimoine du Puy, de Saint Etienne et de Roanne.

L'offre dont dispose les conseillers permet de traiter les 7 univers de besoins identifiés : quotidien, projets, assurance, patrimoine, fiscalité, retraite et transmission. L'approche patrimoniale prend en compte aussi bien le patrimoine privé que le patrimoine professionnel des clients.

En travaillant en synergie avec toutes les équipes spécialisées en interne et les filiales du groupe (BGPI, CA AM, CALYON...), ce réseau peut fournir au client un **conseil pertinent, innovant et personnalisé** dans le cadre d'une **approche globale** des besoins.

Parts de marché du Crédit Agricole Loire Haute-Loire

(au 31/12/2005)

| | |
|--------|-------|
| Dépôt | 29,5% |
| Crédit | 31,4% |

Encours Collecte en M€

(au 31/12/2005)

8 350 (+5,4%)



Des produits de placement innovants et diversifiés pour tous

Aller plus haut avec le **CODEBIS** pour une épargne sans risque à taux boosté lorsque l'on a atteint le plafond sur son CODEVI.

Capital Vert Croissance et les Plans verts, une épargne longue pour vivre le meilleur d'une retraite sereinement préparée.

Des **O.P.C.V.M.** qui s'adaptent à vos besoins :

- ▶ **ATOUT MODERATION**, une épargne protégée,
- ▶ **ATOUT VIVACTION**, le placement qui vous prévient aux grandes étapes de la bourse et vous donne la possibilité de garantir la performance,
- ▶ **ATOUT VERT HORIZON**, un investissement sécurisé par paliers successifs...

Des contrats d'**Assurance-vie** multiples :

- ▶ en unités de compte avec une personnalisation possible sur différents supports, une fiscalité avantageuse sur les prélèvements sociaux et des perspectives de plus-value intéressantes,
- ▶ en euros pour une gestion sans risque.



Toujours plus de services pour la gestion du quotidien

Au Crédit Agricole, le choix du type de carte bancaire et du compte service sont indépendants et permettent une réelle personnalisation de l'offre.



Depuis début 2006, les détenteurs de cartes **GOLD** bénéficient d'un système avantageux qui récompense financièrement l'utilisation de la carte. Cette évolution va permettre de faire bénéficier des avantages de la GOLD

(assurances, plafonds plus élevés...) à plus de clients. Avec "**L'autre carte**", le Crédit Agricole élargit sa gamme avec une carte 1^{er} prix



Une banque qui assure

Avec la commercialisation active des offres garantie des accidents de la vie, santé et dépendance, le Crédit Agricole couvre complètement les risques individuels liés à la personne.



Assurance et prévoyance

Nombre de contrats au 31/12/2005

| | |
|----------------------------------|--------|
| Habitation | 41 818 |
| Automobile | 30 060 |
| Prévoyance décès | 56 944 |
| Dépendance | 3 768 |
| Garantie des accidents de la vie | 19 190 |
| Santé | 6 603 |
| Protection Juridique | 11 654 |

Les professionnels et les entreprises

Un réseau spécialisé renforcé et des moyens techniques adaptés pour les professionnels

Plus de **40 conseillers professionnels** sont affectés à ce marché **sous la responsabilité de 15 directeurs de clientèle professionnelle**.

Avec le déploiement bientôt complet de son concept d'agence, la Caisse régionale offre aux commerçants, artisans, professions libérales... un espace libre service répondant complètement aux attentes de cette clientèle.

Sur ce marché tout particulièrement, la Caisse régionale utilise les informations qu'elle détient sur ses clients pour répondre plus vite à leur demande (pré-autorisation crédit...) et anticiper leurs besoins.

Avec CA Certificat, utilisé par plus de 500 clients, les déclarations fiscales sont télé-transmises et télé-réglées.

“ Ce que j'apprécie le plus dans le concept d'agence OXYGÈNE, c'est l'amplitude horaire d'accès aux automates. Mes remises d'espèces et de chèques et mes échanges de monnaie peuvent être réalisés 7 jours sur 7 jusqu'à 22 heures. C'est un gain de temps considérable qui m'évite l'attente au guichet et une solution très pratique pour moi.

Je suis aussi très satisfait du conseil que m'apporte ma conseillère professionnelle. ”

M. Pierre FORISSIER
Tabac Le Fontenoy
9 rue du Président Wilson
Saint-Etienne



L'affacturage : une solution mise en avant pour la sécurisation, la gestion et le financement du poste client



Avec l'offre d'EUROFACTOR, filiale du groupe Crédit Agricole, une réponse optimale est proposée aux clients avec une avance immédiate sur leur poste client.

Ces solutions ont fait leur preuve auprès de 900 clients déjà au travers des contrats IMMEDIANS et REFERENCE.

Une distribution active de solutions de crédit - bail appuyée par CA LEASING



La Caisse régionale a accéléré, depuis fin 2004, son engagement commercial sur cette offre avec un **chargé de développement affecté**. En 2005, la Caisse régionale a octroyé près de 40 M€ de nouveaux prêts en Crédit-Bail et elle se situe au **6^{ème} rang des 41 Caisses régionales** en la matière.




Simul-Bail permet d'éditer des propositions en agence et, courant 2006, les contrats pourront être formalisés sur le poste de travail et remis au client immédiatement.

En 2006, le développement va se poursuivre auprès de nos clients et prospects avec l'intégration d'**Agilor-Bail** sur le marché des agriculteurs.

Une production de crédit-bail qui a plus que doublé en 2005 en nombre et montant.

Près de 800 M€ de prêts octroyés à des professionnels soit 19.7% du total.



Le PER Convergence :

une solution particulièrement adaptée pour la mise en place de l'épargne salariale dans les structures de moins de 10 salariés

Première banque des professionnels et des entreprises en Loire et Haute-Loire

Fin 2005, le Crédit Agricole détient **une part de marché de près de 30% auprès des sociétés des départements de Loire et Haute-Loire.**

Cette place de leader n'est pas fortuite : c'est un réseau de 3 agences et de 32 collaborateurs qui répond avec réactivité et professionnalisme aux exigences de cette clientèle. Les chargés d'affaires et les conseillers entreprises interviennent aux différentes phases de la vie de l'entreprise :

- ▶ son fonctionnement quotidien (flux, crédit, placement...),
- ▶ sa croissance (interne / externe) et son financement,
- ▶ mais aussi sa transmission en s'appuyant sur les 3 agences patrimoine et les filiales nationales du groupe (SODICA pour les rapprochements, le conseil et l'évaluation, BGPI pour les cessions, la structuration et la gestion patrimoniale).

Plus de
700
Millions d'euros
de flux traités
à l'international.



L'essor de l'épargne salariale

Plus de 600 entreprises et plus de 10 000 salariés ont déjà confié leur épargne salariale (plus de 60 M€ d'encours) au Crédit Agricole en Loire et Haute-Loire.

L'épargne salariale bénéficie d'un cadre social et fiscal avantageux qui a su évoluer avec les préoccupations croissantes des salariés, en matière de retraite notamment. L'équipe chargée de la distribution de cette offre a été renforcée en 2005.

Le Crédit Agricole couvre toute la gamme de services avec :

- une offre simplifiée permettant aux petites structures de bénéficier des avantages de ce type d'épargne,
- des produits sur-mesure et un accompagnement personnalisé pour des entreprises de plus grande taille...

Une offre de service poussée à l'international, des clients satisfaits

Le groupe Crédit Agricole est présent sur tous les continents avec ses filiales, ses bureaux, ses correspondants bancaires, ses partenariats et ses 11 délégations étrangères afin d'accompagner ses clients dans leur développement international.

Les services proposés portent notamment sur **l'assistance commerciale** (prospection...) et **juridique** et **l'accompagnement bancaire** (ouverture de compte, centralisation de trésorerie, financement...).

Notre Caisse Régionale s'inscrit dans cette dynamique et elle met à disposition des 600 entreprises ayant une activité d'import-export en Loire et Haute-Loire, **10 collaborateurs spécialisés**. Environ 600 crédits documentaires ont été ouverts en 2005 plaçant la Caisse Régionale parmi les toutes premières en France sur ce type d'opérations et 80 comptes en devises sont gérés par le service.

Les agriculteurs

Un pré-financement efficace des subventions de la P.A.C.

La Caisse régionale innove en matière de financement de la trésorerie des agriculteurs en leur accordant une pré-autorisation après analyse du risque. Les agriculteurs apprécieront la rapidité et la souplesse de cette modalité de financement leur permettant d'**anticiper la réception différée des primes.**

Facilitant ainsi la gestion de trésorerie de cette clientèle, cette évolution est suivie, en parallèle, de la création d'une offre de placement dédié aux agriculteurs. Avec le dépôt à terme D.P.A., l'exploitant peut **se constituer une épargne long terme** mais dont il peut disposer, sans pénalités, en cas d'aléas.

Banque de l'agriculture par excellence et leader du financement des jeunes exploitants

Fin 2005, 500 M€ de prêts sont distribués sur le marché de l'agriculture soit 12.7% des encours totaux du Crédit Agricole Loire Haute-Loire.

Le Crédit Agricole occupe le 1^{er} rang sur ce marché notamment dans la production de prêts bonifiés et le financement des jeunes agriculteurs.

17.7%

de part de marché Assurance sur le marché de l'agriculture après 3 ans de commercialisation.



Le réseau dédié à ce marché se compose d'**une trentaine de conseillers**, de **4 technico-commerciaux** et d'un **back-office de proximité** (10 collaborateurs) à Saint-Etienne et au Puy-en-Velay.

En 2006, le déploiement d'**Agilor Net** accélèrera la simulation et le traitement des demandes de financements via les prescripteurs que sont les vendeurs de matériels agricoles.

Des équipes dédiées à la distribution et à la gestion des assurances PACIFICA sur les marchés des agriculteurs et des professionnels

Capitalisant sur sa réussite auprès des agriculteurs, avec **1 700 exploitations clientes** et **plus de 7 000 contrats**, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire distribuera, **à compter du 1^{er} mars 2006, une offre pour les professionnels** (responsabilité civile, incendie, véhicules, personnes...).

En doublant leur nombre en 2006, ce sont plus d'**une vingtaine de conseillers assurance** qui seront en contact avec les clients professionnels et agriculteurs.

Part de marché (sur réalisations 2005) du Crédit Agricole Loire Haute-Loire

Prêts bonifiés à l'agriculture (en montant)

88%

Financement des jeunes agriculteurs (en nombre)

84%

Les collectivités publiques

Une compétence et deux niveaux d'intervention

Partenaire des besoins quotidiens du secteur public local, expert de l'investissement auprès des collectivités, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire intervient à deux niveaux :

- ▶ pour les communes de moins de 2 000 habitants, la relation commerciale est assurée par les agences de proximité,
- ▶ au delà, le Crédit Agricole fait appel aux compétences de son service dédié.

Accélérer les équipements publics

Avec **les contrats de partenariat public-privé**, les collectivités et établissements publics confient au secteur privé la conception, le financement, la réalisation, la maintenance, et la gestion d'équipements publics ou la prestation de services publics.

Par exemple, pour construire et financer une gendarmerie, le Crédit Agricole peut porter la maîtrise d'ouvrage grâce à un bail emphytéotique administratif.

Le Crédit Agricole, avec le concours d'un grand opérateur national, conçoit, finance et fait réaliser la gendarmerie qui satisfait le cahier des charges défini par le Ministère des Armées. Le Crédit Agricole met la gendarmerie à la disposition de l'entité publique moyennant redevance. La collectivité récupère le bien à l'issue de la durée du bail. Le montage n'a donc pas d'incidence sur l'endettement de la collectivité locale.



6 900

associations
clientes au
Crédit Agricole
Loire
Haute-Loire



Les associations

Une approche professionnelle pour les associations



Une équipe d'experts, une relation plus suivie et une réactivité plus importante.

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a développé **une approche professionnelle**

des besoins des associations (gestion du quotidien, financement et gestion de trésorerie...). La large gamme de produits et services a été complétée dernièrement par une offre assurance spécifique.

Informier les dirigeants d'association

Pour l'information des associations, un site internet dédié est accessible par le www.ca-loirehauteloire.fr.

Ce site propose la consultation :

- ▶ du très complet Guide du dirigeant d'association
- ▶ de la lettre trimestrielle d'information aux associations éditée par le Crédit Agricole
- ▶ des fiches synthèse sur les thèmes fiscaux, juridiques, sociaux et financiers...

Une banque qui recrute, forme ses collaborateurs et modernise son réseau

Un acteur majeur pour l'emploi dans la région p. 12
Des collaborateurs formés, compétents et motivés p. 12

Des équipes au service de la clientèle p. 13
Un maillage efficace du territoire p. 13

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire : un acteur majeur pour l'emploi dans la région

Avec plus de **1 250 collaborateurs en contrat à durée indéterminée**, le Crédit Agricole prouve son enracinement local.

En 2006, **120 recrutements** sont programmés et une action spécifique vers le monde des handicapés est engagée : le Crédit Agricole s'implique fortement pour l'avenir de sa région et de sa population.

Des collaborateurs formés, compétents et motivés

Soucieux d'apporter le meilleur conseil à leurs clients et le plus grand soin au travers de leurs opérations, les collaborateurs du Crédit Agricole bénéficient **d'un plan de formation ambitieux**, représentant plus de **8 % de la masse salariale**. Un effort particulier a été fait à destination de l'encadrement. Les filières préparatoires ont permis aux commerciaux de pouvoir accéder dans les meilleures conditions à leurs nouvelles fonctions.

Des travaux associant les différents niveaux de l'entreprise ont permis en outre de créer une charte des relations professionnelles.



Des équipes au service de la clientèle et de la relation durable

Apporter à chaque client, le service et les produits adaptés aux différentes étapes de sa vie. Etre présent lors de chaque événement bon ou moins bon. Telles sont les ambitions des collaborateurs du Crédit Agricole.

Près de 70% de l'effectif est en contact direct avec la clientèle fin 2005.

Par ailleurs, entre fin 2003 et fin 2005, le nombre de collaborateurs affectés au conseil a progressé de **plus de 12%** : l'automatisation des opérations de caisse et l'intensification de la relation commerciale vont de pair.

142

Points de vente permanents

43

Points de vente périodiques

126

Points verts

471

Automates



“ Disposer d'un point vert, c'est avant tout rendre service

aux gens du pays et les amener à fréquenter plus souvent notre commerce. En période estivale, c'est aussi l'occasion d'attirer les touristes dans notre auberge. Avec les retraits de nos clients, on réduit notre caisse et on diminue ainsi les déplacements à la banque ”

M. & Mme PASTURAL
Auberge Bar Tabac
Presse Epicerie
Le Bouchet St Nicolas



Un maillage efficace du territoire

La **rénovation complète de notre réseau** sera achevée mi 2006 : nos 142 bureaux permanents seront en concept OXYGENE pour plus de conseil, plus de services, plus de disponibilité (ouverture 6 jours sur 7 dans certaines agences, plus grande amplitude horaire pour le conseil...) et plus de sécurité dans nos points de vente.

Pour proposer un service adapté en zone rurale, le Crédit Agricole a choisi deux solutions :

- ▶ le maintien de tous ses **bureaux périodiques**,
- ▶ le déploiement de **points verts** encouragé par la rétribution financière des commerçants partenaires sur les retraits, remises et virements ainsi que sur la promotion des produits, la prise de rendez-vous prospects et les recommandations IMMONIAL.

Cette démarche relève de la nature profonde du Crédit Agricole qui met en avant les valeurs de solidarité, de proximité et de responsabilité sur l'ensemble de son territoire.



UNE ENTREPRISE DE BANQUE ASSURANCE QUI ALLIE INVESTISSEMENT ET RENTABILITÉ

Une exploitation qui dégage de bonnes performances p. 14 - 15
Une rentabilité renforcée tant en social qu'en consolidé p. 16

Des filiales dynamiques p. 17
Le Crédit Agricole, un groupe uni et décentralisé p. 18 - 19



Une exploitation qui dégage de bonnes performances

Un produit net bancaire issu de l'activité qui progresse malgré l'érosion des marges sur les crédits

Après plusieurs années de baisse, la marge d'intermédiation, portée par la dynamique de la collecte et des crédits est à nouveau orientée à la hausse (+1.2%) grâce à la contribution significative des placements de trésorerie, l'amélioration des commissions de collecte et la résistance de la marge crédit.

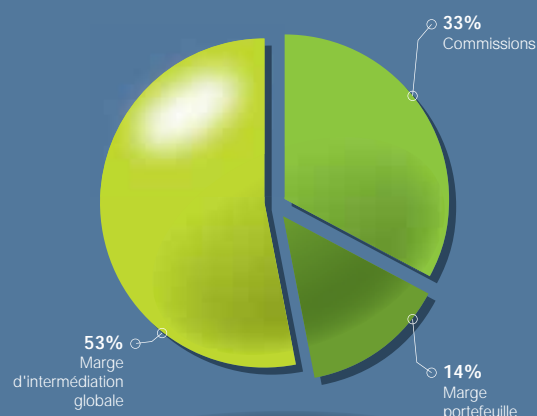
Les commissions clientèle augmentent de 6.2% de façon assez homogène :

- ▶ les produits issus de la tarification de 4.5% du fait exclusif de la facturation des services : les frais sur dysfonctionnement sont stables,
- ▶ les commissions indirectes, qui se composent essentiellement des produits d'assurance (dommage, vie et décès), en hausse de 8.9%.

En 2005, **18 000 nouveaux clients** ont rejoint le Crédit Agricole et plus de 8 000 partenaires ont recommandé l'établissement à leur proches et connaissances.



Structure de la marge financière en 2005



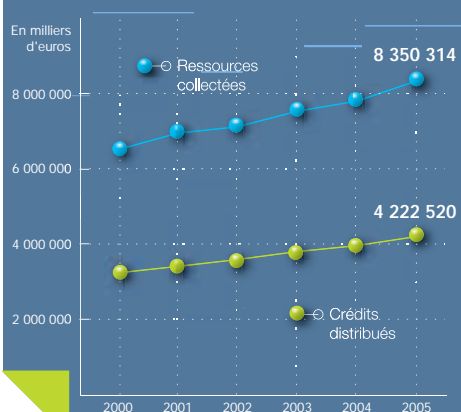
Des clients plus nombreux, mieux satisfaits par le professionnalisme des équipes et la qualité des produits, c'est plus de P.N.B. Cette équation gagnante est mise en avant avec succès par la Caisse régionale depuis le lancement, en 2004, de son plan moyen terme **CAP 2008**.

Une progression du produit net bancaire qui provient aussi des fonds propres

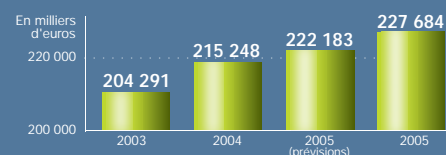
La Caisse régionale bénéficie d'importants fonds propres qui contribuent au P.N.B. En 2005, ces produits sont en hausse de 28.6% par rapport à 2004.

Ces fonds propres sont de nature à protéger la Caisse régionale d'une dégradation de ses risques. La Caisse régionale affiche ainsi un **ratio de solvabilité de 14.6% fin 2005** pour une limite de 8%.

Évolution pluriannuelle 2000 - 2005 des encours de collecte et de crédits



Évolution 2003 - 2005 du Produit Net Bancaire



Une rentabilité renforcée tant en social qu'en consolidé

Des charges qui portent la marque de l'accélération des investissements

Les amortissements s'élèvent à 8,4 M€ en 2005 et évoluent de +35%. La montée en puissance des investissements de modernisation des agences expliquent cette progression. Fin 2005, **84 points de vente** sont ouverts à la clientèle en concept **OXYGENE (dont 7 créations en urbain)** et les **investissements cumulés (2004-2005) atteignent 45 M€**.

Les charges courantes progressent fortement avec d'importants frais d'accompagnement des chantiers et l'impact des engagements de retraite avec la baisse des taux d'actualisation. Alors que les charges globales progressent de 9%, l'enveloppe d'intéressement et de participation versée aux collaborateurs de l'entreprise s'accroît de 16%. Le **coefficient d'exploitation (Charges/P.N.B.)** est de **57,7%**.

Une excellente maîtrise du risque crédit

Après une année 2004 chahutée qui avait conduit à engager d'importantes actions de maîtrise, l'année 2005 est nettement moins pénalisée par le coût du risque crédit qui ressort à un niveau plancher à 5.5 M€ (soit 0.14% des crédits clientèle). Le **taux de créances douteuses** se situe à **3.30%** fin 2005 contre 3.61% fin 2004. Le **taux de couverture**, par des provisions, de ses prêts douteux s'améliore encore à **73.4%**.

Un résultat d'exploitation de qualité et un résultat net social supérieur aux prévisions

Dans ce contexte, le résultat d'exploitation augmente de 12.5%. Conséquence de la bonne tenue des marchés financiers, les plus-values latentes sur titre de placement ont progressé de 12.5 M€ avec un impact fiscal non négligeable. Ainsi, alors que le résultat courant avant impôt augmente de 22.3%, l'impôt sur les sociétés progresse de près de 50%. La contribution fiscale totale de la Caisse régionale représente plus de 42 M€. Le résultat net social de la Caisse régionale s'inscrit à **53.3 M€** soit une progression annuelle de **plus de 7%**.

Évolution du cours du C.C.I.



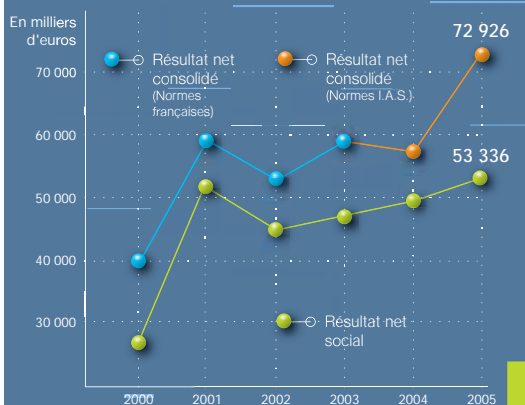
Une performance consolidée qui atteste d'une accélération de la rentabilité du groupe

Au niveau du groupe Crédit Agricole Loire Haute-Loire, c'est un résultat de **72.9 M€** (normes I.A.S.) qui est observé en 2005 en progression de près de **27%** sur 2004. Les 2 principales structures consolidées, COFAM et DEFITECH, participent pour 20% à cette performance.

Les principaux ratios de rentabilité sont en nette amélioration.

- **R.O.E.** (rentabilité des fonds propres hors écart de réévaluation) : **9,67%**
- **R.O.A.** (rendement des actifs) : **1,18%**

Résultats nets social et consolidé (2000 - 2005)





www.locam.fr

Le financement au service du développement des ventes

LOCAM et SIRCAM proposent des financements via un réseau de prescripteurs sur la France entière. Dans le cadre d'un partenariat avec plus de 2000 entreprises industrielles et commerciales, LOCAM et SIRCAM accompagnent leurs ventes en finançant leurs clients au moment de la commercialisation grâce à une large gamme de produits.

Le fournisseur est payé immédiatement et le client final peut, lui, régler en plusieurs fois en fonction de son budget et de la rentabilité attendue de son investissement.

LOCAM et SIRCAM financent tout dossier de faible montant unitaire : terminaux de paiement électronique, systèmes de gestion de courrier, caisses enregistreuses, copieurs, systèmes de téléphonie ou d'alarme, outillage... mais aussi équipements hôteliers, diffuseurs de parfum, dispositifs de repérage par satellite...

Dans le cadre de sa politique d'implantation, LOCAM a ouvert, en 2005, une agence commerciale à Saint-Etienne. Présente sur le territoire de la Caisse Régionale Loire Haute-Loire, cette agence intervient auprès d'une clientèle de professionnels et d'entreprises pour leur proposer des solutions de développement de leurs ventes.

En 2005, les encours gérés progressent de 8% et la marge financière de Locam et Sircam s'établit à 43 M€ (soit une progression de 11% par rapport à 2004). Le résultat net atteint 15 M€, en progression de plus de 14%.

LOCAM est certifiée pour son activité centralisée d'étude, traitement et décaissement de financements locatifs apportés par des prescripteurs.



Cet engagement qualité se traduit par une exigence de réponse aux demandes de financement en moins de 2 heures et le paiement des dossiers aux fournisseurs en 1 jour.

DEFITECH : 1^{er} routeur de Rhône-Alpes Auvergne

Défitech est un opérateur global en traitement documentaire. Conception, production, intégration de chaînes documentaires industrielles, expert dans le traitement des applications éditiques, Defitech propose une solution globale pour communiquer avec les clients, salariés, actionnaires et services internes des entreprises.

Spécialisé dans le routage et l'édition, les domaines d'activité de DEFITECH concernent les prestations liées au marketing direct, au document de gestion et à la fabrication de chèques.

Afin de garantir les meilleures conditions de réussite pour son développement, le groupe DEFITECH dispose de 3 sites de production implantés à Saint-Etienne, Clermont-Ferrand et Grenoble.

Depuis plusieurs années, pour accompagner leurs clients, dans un contexte d'évolution permanente des technologies des parcs industriels, les différentes entités du groupe affichent des niveaux d'investissement importants qui ont atteint, pour l'exercice 2005, 2,7 millions d'euros.

Malgré une conjoncture économique 2005 peu favorable, les volumes édités se sont accrus de plus de 39 % (181 millions de pages) alors que le nombre de plis déposés a approché les 100 millions. Le chiffre d'affaires a progressé de près de 4% pour dépasser les 15 millions d'euros.

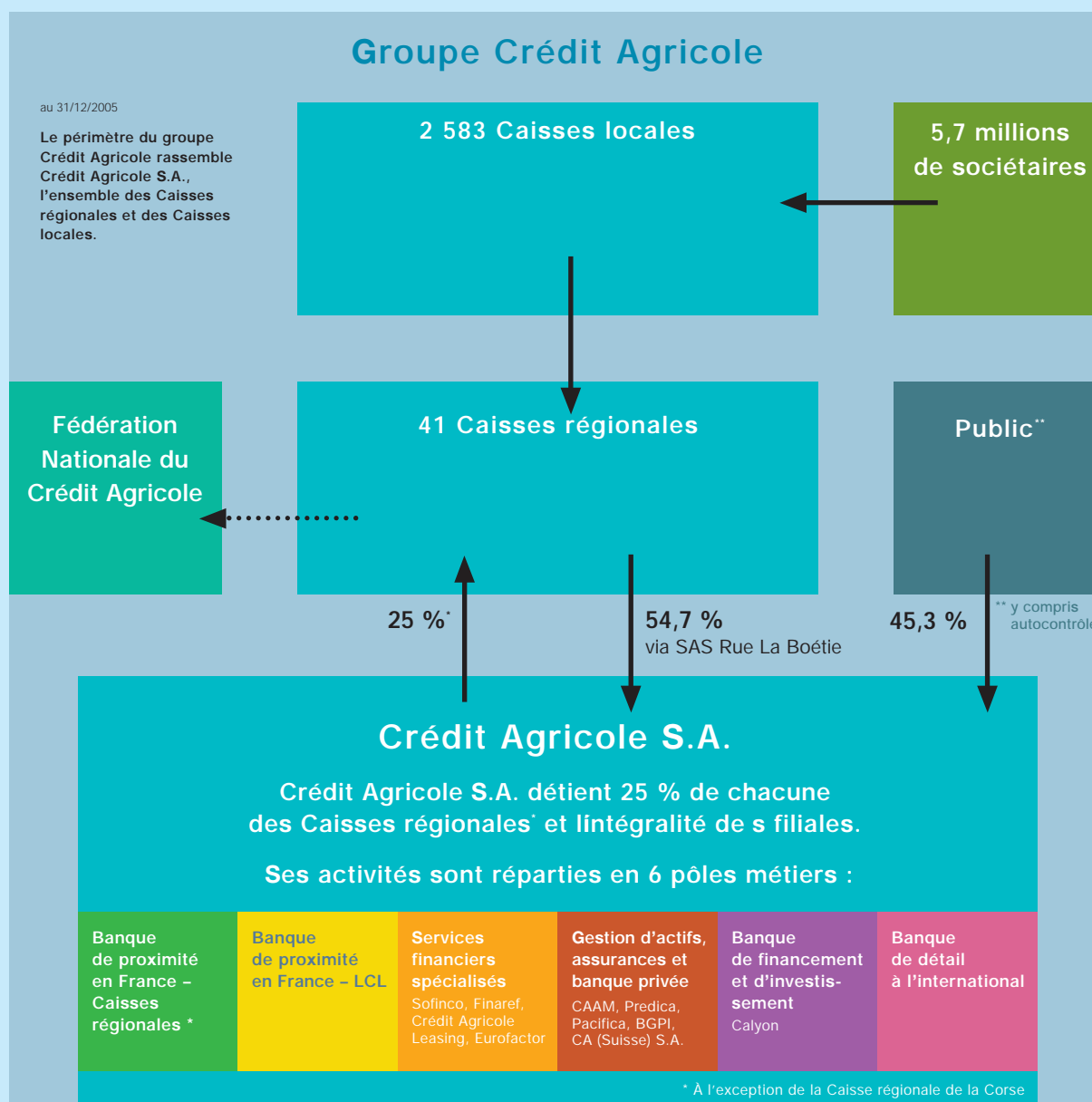
GRUPE

DEFI TECH

Le Crédit Agricole, un groupe uni et décentralisé

Présent dans tous les métiers de la banque et de la finance, le Crédit Agricole est le premier groupe bancaire français. Première banque européenne par sa position sur son marché national, le Crédit Agricole est numéro deux en Europe et au 5^e rang mondial par le niveau de ses fonds propres.

Au sein du groupe Crédit Agricole, Crédit Agricole S.A. assure la cohérence du développement stratégique du Groupe, ainsi que son unité financière. Dans une démarche qui unit les Caisses régionales et ses filiales spécialisées par métier, Crédit Agricole S.A. met en œuvre une stratégie de croissance durable et rentable.



Une présence dans 66 pays



41 Caisses régionales



1^{ère}

banque
de proximité
en France

134 300

salariés
dans le monde

21

millions
de clients

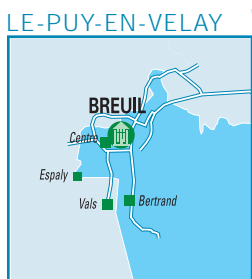
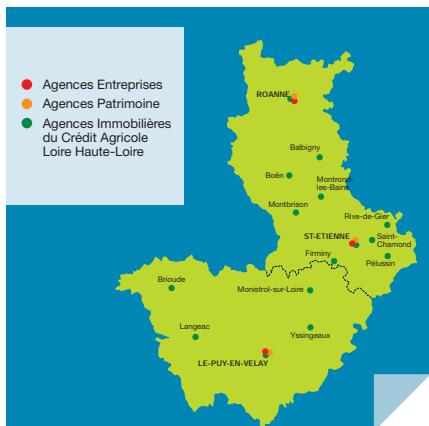
au 31/12/2005

| | Groupe Crédit Agricole | Crédit Agricole S.A. |
|--------------------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Produit net bancaire | 25,9 mds € | 13,7 mds € |
| Résultat net part du Groupe | 6,0 mds € | 3,9 mds € |
| Capitaux propres part du Groupe | 51,2 mds € | 30,7 mds € |
| Salariés (en équivalent temps plein) | 134 300 | 62 112 |

9 100

points de vente

1^{ère} banque assurance
de notre région
avec 142 points de vente
permanents, 43 périodiques,
et 126 points verts.



Caisse régionale de Crédit Agricole Loire Haute-Loire
94, rue Bergson - B.P. 524 - 42007 Saint-Étienne Cedex 1
Tél. 04 77 79 55 00 - Fax. 04 77 79 57 49 - Télex : CALOIRE 300 781 F
www.ca-loirehauteloire.fr