



rapport D'ACTIVITÉ 2006

457 832
clients
(20 770 nouveaux
en 2006)

1438
Salariés
(au Crédit Agricole
Loire Haute-Loire)

162
Embauches
en 2006

841
Administrateurs

146
Points
de vente
permanents

27
Points
de vente
périodiques

169
Points Verts
chez les
commerçants

8,8
Milliards d'euros
de collecte

4,6
Milliards d'euros
de crédit



MEMBRES DU COMITÉ DE DIRECTION

Gérard OUVRIER-BUFFET

Directeur Général

Philippe CHATAIN

Directeur Général Adjoint

Stéphane BROU

Directeur des Ressources Humaines et Marketing

Jean COLIN

Directeur de la Communication

Ronan FAVENNEC

Directeur Bancaire et Logistique

Jean-Claude SALGUES

Directeur des Engagements

Pierre VALLAYER

Directeur Financier et des Risques

Jean-Jacques BRUNON

Directeur Général de 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



UNE GARANTIE DE PROXIMITÉ

Voici trois ans, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire s'engageait avec vigueur sur la voie du développement au service du mutualisme, avec notamment un vaste programme de rénovation de nos agences. Fin 2006, ces chantiers sont terminés, toutes nos agences ont été rénovées, et non seulement aucune n'a été fermée dans le milieu rural, mais nous avons profité de cet élan pour en ouvrir huit nouvelles, dans les zones urbaines. Nous avons également mis à profit cette période pour spécialiser les différents métiers commerciaux et développer tous les canaux d'accès à la banque et notamment notre service de banque en ligne.

En 2004, nous avons choisi de donner un nouvel élan à notre développement commercial. En 2006, avec plus de 20 000 nouveaux clients, nous avons enregistré des résultats significatifs en ce domaine. Par ailleurs, et parce que, pour nous, un client ne se résume pas à un relevé de compte, nous avons ouvert un nouveau chantier. Nous avons choisi à partir de 2006 de réaffirmer les éléments qui constituent la proximité : la qualité de l'accueil, la reconnaissance, le sens du contact, l'esprit de service et le conseil. Ce qui revient à faire encore plus pour la satisfaction de nos clients et donc à mériter davantage encore la confiance qu'ils nous témoignent. C'est ainsi que nous renforçons nos actions de formation, à la fois pour organiser l'accueil et l'accompagnement des jeunes collaborateurs, et parfaire continuellement l'inévitable remise à niveau des compétences.

Pour mettre en œuvre ces plans d'actions et toutes ces volontés, depuis toujours, le Crédit Agricole place les femmes et les hommes au cœur de son développement. Collaborateurs, Administrateurs, qui sont à la fois acteurs de proximité et moteurs des évolutions, et surtout qui partagent la même vision de développement de notre territoire.

En 2006, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a embauché 162 personnes, qui pour une très grande majorité d'entre eux sont originaires de nos deux départements. Nous avons également dû diversifier nos recrutements et nos pratiques en matière de ressources humaines : en recrutant, par exemple, aux côtés des jeunes diplômés, des profils de commerciaux plus expérimentés. Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire va poursuivre sur cette lancée, et devrait procéder à des embauches toutes aussi nombreuses sur 2007 et 2008. Le Crédit Agricole est le premier recruteur bancaire de notre région et figure également parmi les tous premiers du secteur privé.



La première responsabilité du Crédit Agricole Loire Haute-Loire est d'assurer son développement et sa rentabilité. Les résultats enregistrés chaque année, et la solidité de nos fonds propres, fruits de plusieurs générations, sont au bénéfice de la génération actuelle et à l'avantage de la suivante. En effet, une de nos finalités est d'impulser, d'encourager, de participer à la vitalité de notre territoire, et pour cela, la qualité de notre gestion, l'ampleur de nos résultats et notre dimension régionale constituent nos principaux atouts.

Au-delà de notre activité dans le domaine de la banque assurance, notre responsabilité s'exprime aussi à travers un certain nombre d'initiatives et d'engagements solidaires qui renforcent encore le sens de notre développement. Ainsi, en 2006 nous avons développé un modèle original de prévention contre l'exclusion bancaire avec la création de trois Espaces Solidarité Mutualiste. Une démarche exigeante et difficile par laquelle, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a détaché une dizaine de salariés à temps complet, pour aider les clients, qui soudainement, suite à un accident de la vie, se retrouvent dans une situation financière difficile. Nous œuvrons sans bruit, guidés par notre volonté d'aider nos clients. Il ne s'agit ni de charité, ni de positionnement marketing mais seulement d'une démarche de responsabilité et de proximité.

Plus que jamais, le Crédit Agricole représente une garantie de proximité. Une proximité qui a traversé l'histoire, et que le Crédit Agricole conjugue désormais au présent et au futur. Un lien unique et durable tissé de génération en génération entre les femmes, les hommes, les villes, les entreprises et le développement de leur territoire. Demeurer fidèle à une volonté centenaire de rester au plus près de ses sociétaires et clients, vous conseiller et vous servir au mieux, tel est le choix d'évolution du Crédit Agricole parce que tel est celui de ses clients et sociétaires.

Gérard OUVRIER-BUFFET
Directeur Général

Marcel EYMARON
Président

LES RESSOURCES HUMAINES

Le Crédit Agricole, premier recruteur bancaire de Loire Haute-Loire

Après 162 recrutements en contrat à durée indéterminée en 2006 (essentiellement jeunes diplômés de bac + 2 à bac +5), le Crédit Agricole maintiendra un niveau élevé d'embauche en 2007 et 2008 (plus d'une centaine par an).

La densité du réseau d'agences, le territoire Loire et Haute-Loire, et la présence du Siège social à Saint-Etienne et d'un site à Vals près le Puy, offrent des opportunités d'exercer des métiers diversifiés et d'évoluer. Ainsi le Crédit Agricole s'implique pour l'avenir de sa région et de sa population.

Plus de collaborateurs au contact direct avec les clients

L'effectif total du Crédit Agricole Loire Haute-Loire est de 1 438 collaborateurs. La part des collaborateurs en contact direct avec les clients est à plus de 73 % fin 2006, en constante augmentation parce que la 1^{ère} ambition du Crédit Agricole est de demeurer au plus près de ses clients.



Jeunes commerciaux, rejoignez la 1^{ère} Banque Régionale

Commercial(e) débutant(e) ou expérimenté(e), intégrez une entreprise innovante et ambitieuse offrant des perspectives de carrières très largement ouvertes.

Pour plus d'informations, nos branches en disponibilité à l'accueil de votre agence la plus proche.

NOS OFFRES SONT OUVERTES AUX CANDIDATS HANDICAPÉS.

Pour postuler : www.creditagricole.fr/recrutement

Nos Valeurs Mutualistes :
proximité,
responsabilité,
solidarité,
font notre différence.

Le groupe Crédit Agricole offre des opportunités de carrière à ses 100 000 collaborateurs dans 90 pays et dans différents secteurs d'activité au Crédit Agricole. Nous vous offrons des perspectives de carrière dans l'ensemble du groupe et de ses filiales. www.creditagricole.fr

Formation et compétence

Alors que la loi requiert un minimum de 1,6 % de la masse salariale, plus de 7,7 % ont été consacrés par le Crédit Agricole Loire Haute-Loire à la formation professionnelle.

Pour les jeunes embauchés, un accompagnement et un suivi sont proposés. Le parcours de formation leur permet d'acquérir rapidement les compétences requises et des perspectives d'évolution vers des postes à responsabilité.

En 2006, les collaborateurs ont, en moyenne, suivi 5 jours de formation.

162 embauches en CDI en 2006

57 contrats en alternance

287 recrutements depuis 2003



Les jeunes embauchés en formation

Mobilités et opportunités de carrière

Par la diffusion régulière d'offres d'emplois internes et par la poursuite des filières de formation adaptées à chaque métier, le Crédit Agricole propose de nombreuses opportunités de carrière. D'autant qu'en cette période de départs massifs à la retraite, les nominations et les mobilités se multiplient. Ainsi en 2006, 194 collaborateurs ont bénéficié d'une promotion sur un poste de niveau supérieur.

Le recrutement sur internet

Le site internet de la Caisse régionale ca-loirehauteloire.fr propose un volet « recrutement ». Un module qui permet aux candidats de répondre aux offres d'emplois présentées et de déposer leur curriculum vitae. Internet favorise une réelle réactivité et un traitement optimisé des dossiers de candidature.



10

recrutements de collaborateurs handicapés par le Crédit Agricole Loire Haute-Loire en 2006



80

candidatures déposées par mois



Commercial(e) expérimenté(e), rejoignez la 1ère Banque Régionale

Pour que l'handicap ne soit plus un handicap dans l'entreprise

L'association nationale Handicap Emploi Crédit Agricole (HECA) a été créée en mai 2006. Adhérent de cette structure, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire s'est engagé dans une politique durable sur le maintien dans l'emploi des salariés qui sont (ou deviendraient) handicapés et sur un développement des activités avec les entreprises du secteur protégé.

Un correspondant dédié a été nommé en Loire et Haute-Loire pour la mise en œuvre de cette politique. Un engagement en faveur des travailleurs handicapés qui va dans le sens de la relation durable et des valeurs de solidarité et de responsabilité.

Christophe Dadolle, Attaché de clientèle à Rive de Gier Dorian



Je suis rentré au Crédit Agricole en janvier 2007, après une première expérience dans la grande distribution

Myriam Gros, Responsable Saint-Priest en Jarez



Quand on a ouvert le bureau de Saint-Priest en Jarez, les premiers clients étaient un peu surpris devant mon jeune âge, assez rapidement ils ont vu qu'ils pouvaient me faire confiance.

DES MOYENS ADAPTÉS AUX BESOINS DE TOUTES LES CLIENTÈLES

Un réseau de proximité dense

Engagé fin 2003, le chantier de modernisation touche à sa fin. Fin 2006, 138 agences sont en concept OXYGENE (une zone libre service, un espace accueil avec 200 assistants pour l'ensemble des agences et un espace conseil). Ce sont plus de 60 millions d'euros qui ont été investis sur le territoire en 3 ans.

Sur cette période, 8 nouveaux points de vente ont été ouverts (5 à Saint-Étienne et sa proche périphérie, un à Saint-Chamond, Riorges et Firminy).

Cet engagement dans la proximité se matérialise aussi avec 27 bureaux périodiques en zone rurale et le développement de points verts, au nombre de 169 fin 2006.

Ainsi, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire est présent dans une commune sur deux de Loire et Haute-Loire.

Plusieurs modes d'accès à la banque avec Crédit Agricole en ligne

Les solutions proposées par le Centre de Contact Multimédia permettent un accès permanent, sécurisé et rapide à la banque pour l'essentiel des opérations bancaires.

En 2006, on dénombre 48 700 utilisateurs actifs.

Le Crédit agricole, 1^{er} distributeur de Prêts Locatifs Sociaux

Améliorer la qualité de l'habitat, développer l'offre locative sociale et l'accession sociale à la propriété nécessitent des ressources nouvelles. Le Crédit agricole apporte les moyens financiers de ces objectifs.

Au-delà des financements, le Crédit agricole se mobilise pour accompagner tous les besoins des acteurs du logement social (placements, flux, aménagements, constructions, conseils...).

Des réseaux spécialisés pour un service optimal

Pour les grandes entreprises, un réseau d'agences spécialisées intervient sur les pôles économiques majeurs à Roanne, au Puy en Velay et à Saint-Étienne.

Sur les mêmes villes, depuis 2005, 3 agences de gestion de patrimoine apportent un service personnalisé et adapté à la clientèle haut de gamme.

Dans le domaine de l'habitat, une agence "Habitat Conseil" vient compléter l'action de vente et de conseil des équipes de terrain.

Par ailleurs, la distribution des assurances pour les agriculteurs (depuis 2002) et les professionnels (depuis mars 2006) est assurée par des conseillers assurance dédiés à ces activités.

• **Accès internet** : www.ca-loirehauteloire.fr
(accès sur le portable : ca-mobile.com).

• **Filvert** : **0892 686685** (0,337€/mn) :
vos comptes en direct, prendre un rendez-vous...

• **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.



LES RÉSULTATS FINANCIERS SOCIAUX ET CONSOLIDÉS DE 2006

Un produit net bancaire porté par le dynamisme des offres de banque-assurance et la progression des encours de collecte et de crédit...

Le produit net bancaire du Crédit Agricole Loire Haute-Loire progresse de 3.5% en 2006.

Cette croissance a pour origine essentielle la vente de services et les produits des activités d'assurance et de prévoyance.

En effet, malgré la forte progression des encours de prêts (+9.5%), la marge crédit diminue de 1.6% alors que les tensions concurrentielles affectent aussi la collecte. L'aplatissement de la courbe des taux conduit aussi à minorer la marge trésorerie.

Avec une évolution de +18.8%, les produits tirés des placements de fonds propres contribuent à l'évolution d'ensemble. Dans un contexte favorable des marchés financiers, la Caisse régionale a obtenu une bonne rémunération de ses titres sous forme de dividendes, d'intérêts et de plus-values.

Une entreprise qui investit mais des charges sous contrôle

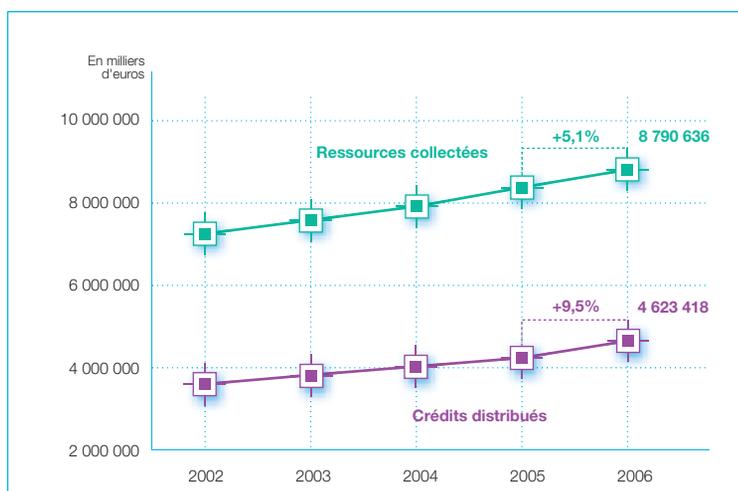
L'année 2006 marque la fin des importants investissements de rénovation des agences et des sites conduits sur 3 ans avec plus de 60 millions d'euros engagés sur cette période. La progression de l'ensemble des charges est contenue à 0.6%.

Ainsi, le coefficient d'exploitation (Charges / Produit Net Bancaire) est en nette amélioration passant de 57.69% à 56.04%.

Une baisse des encours de créances douteuses et litigieuses et un faible coût du risque crédit

Les encours de créances douteuses et litigieuses sont en baisse de 4.5% sur un an et de 7.8% en deux ans. Le taux de créances douteuses se situe ainsi à 2.89% fin 2006 contre 3.30% fin 2005. Le taux de couverture, par des provisions, de ces prêts douteux s'établit à un niveau supérieur à 70%.

ÉVOLUTION PLURI ANNUELLE 2002-2006 DES ENCOURS DE COLLECTE ET DE CRÉDIT



ÉVOLUTION PLURI-ANNUELLE 2002-2006 DU P.N.B.



Une progression très favorable du résultat net social

Le résultat net social de la Caisse régionale est de 58.5 M€, en progression annuelle de près de 10%.

Une distribution en hausse de 8.2%

Le cours du C.C.I. est de 62 euros fin 2006.

Le dividende proposé à l'assemblée générale du 27 mars 2007 est de 1.98 euros par titre, soit une progression de 8.2% par rapport à celui versé en 2006.

L'actif net (social) par titre estimé (après affectation du résultat) est de 88.08 euros fin 2006.

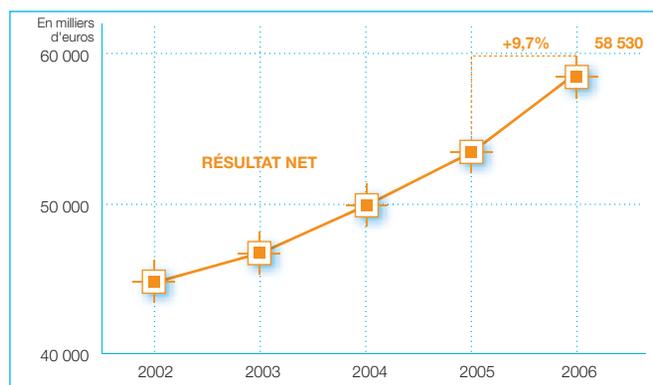
Une performance en progression régulière au niveau consolidé

Au niveau du groupe Crédit agricole Loire Haute-Loire (financements spécialisés avec COFAM, éditique et routage avec Defitech...), le résultat net est de 76 M€ en progression de 4.2% sur 2005. La contribution de COFAM est de 22,4%.

Les principaux ratios de rentabilité affichent les valeurs suivantes :

- Rentabilité des fonds propres hors écart de réévaluation (R.O.E.) : 9,27%
- Rendement des actifs (R.O.A.) : 1,12%

La solvabilité de la Caisse régionale reste sécurisante avec un ratio de solvabilité à 13.92%.



ÉVOLUTION PLURI-ANNUELLE 2002-2006 DU RÉSULTAT NET

DES FILIALES DYNAMIQUES

Une agence immobilière au service des clients et prospects du Crédit Agricole Loire Haute-Loire

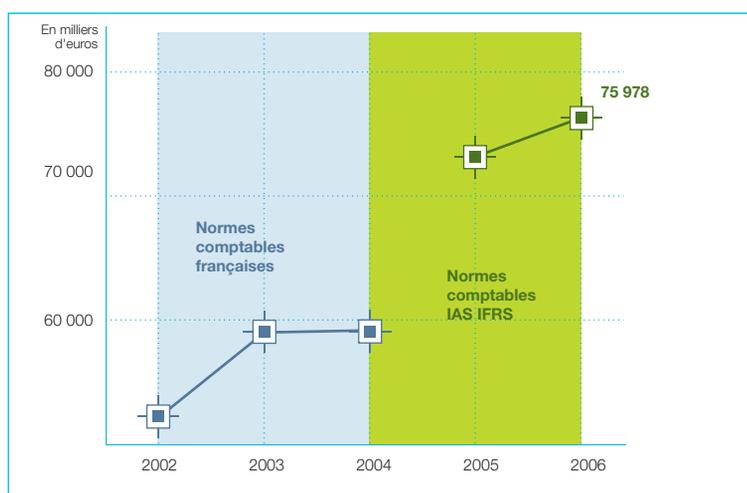
Les 2 agences immobilières IMMONIAL, membre du réseau national Square Habitat, comptent plus de 40 négociateurs et 21 recrutements ont été réalisés en 2006. Elles totalisent près de vingt points de vente répartis sur les deux départements.

En 2007, elles développeront encore leur maillage du territoire et leur activité de gestion de biens alors qu'elles se sont jusqu'alors concentrées sur la transaction.

Fin 2006, plus de 800 biens étaient proposés à la vente.



RÉSULTAT CONSOLIDÉ (PART DU GROUPE)



IMMONIAL

AGENCE IMMOBILIÈRE
DU CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE

Membre du réseau

SQUARE HABITAT
CRÉDIT AGRICOLE





Le financement des ventes au service du développement commercial des entreprises

L'activité de LOCAM et de SIRCAM est de mettre en place des programmes de financement des ventes auprès d'entreprises intervenant dans de multiples secteurs d'activité. Dans le cadre d'un partenariat avec plus de 2 500 entreprises industrielles et commerciales, LOCAM et SIRCAM contribuent au développement de leurs ventes en apportant des solutions de financement à leurs clients finaux à travers des financements de faibles montants unitaires.

Au cours de l'exercice, l'évolution de l'offre a permis au Groupe COFAM d'intervenir plus significativement dans le domaine du financement de « l'immatériel » (solutions de sécurité informatique, sites internet, logiciels...) et d'accroître la diversification des secteurs d'intervention.

Dans le cadre de son développement, LOCAM a poursuivi, en 2006, sa politique de densification de son réseau commercial et accompagne le développement de ses partenaires sur la France entière, via un réseau national de 15 agences et 170 collaborateurs.

En 2006, les encours gérés progressent de 14% et la marge financière de LOCAM et SIRCAM s'établit à 47,3 M€ (soit une progression de 9% par rapport à 2005). Le résultat net atteint 17 M€, concrétisant au titre de l'exercice 2006 une hausse de plus de 13%.



Certifiée pour son activité centralisée d'étude, traitement et décaissement de financements locatifs apportés par des prescripteurs agréés, LOCAM traduit son engagement qualité par une exigence de réponse aux demandes de financement en moins de 2 heures et le règlement des dossiers aux fournisseurs le jour de leur réception.



Groupe COFAM, rue Bergson à Saint-Étienne



Opérateur global, accélérateur de performance...

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 chèquiers.

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 ses clients, Defitech investit dans les nouvelles technologies et construit de nouvelles offres. A titre d'exemple, les offres de dématérialisation des documents et d'impression numérique couleur adossée à la gestion relationnelle des données variables ont été déployées en 2006.

Malgré une conjoncture économique 2006 encore difficile, toujours caractérisée par une demande faible et une surcapacité globale du marché, les volumes édités se sont accrus de plus de 30 % (230 millions de pages éditées) et le nombre de documents déposés a progressé de 10% pour dépasser les 100 millions. Le chiffre d'affaires a progressé de 7% pour atteindre 15,2 millions d'euros et la marge brute s'est renforcée de 10% à 12,2 millions d'euros.



DEFITECH, site de Molina à Saint-Étienne

INDICATEURS 2006

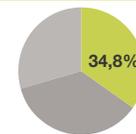
	Groupe Crédit Agricole	Crédit Agricole S.A.
Produit net bancaire	29,2 mds €	16,2 mds €
Résultat net part du Groupe	7,2 mds €	4,9 mds €
Capitaux propres part du Groupe	58,7 mds €	35,1 mds €
Salariés (en équivalent temps plein)	157 000*	77 000

* y compris l'acquisition des réseaux italiens début 2007

Contribution au résultat net part du Groupe*

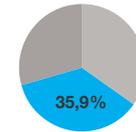
BANQUES DE PROXIMITÉ

- Caisses régionales de Crédit Agricole (25 % de chacune des Caisses régionales sauf la Corse)
- LCL
- Banque de détail à l'international



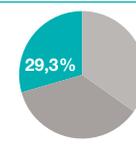
MÉTIERS SPÉCIALISÉS

- Services financiers spécialisés : Sofinco, Finaref, Crédit Agricole Leasing, Eurofactor
- Gestion d'actifs, assurances et banque privée : CAAM, Predica, Pacifica, BGPI, Crédit Agricole (Suisse) S.A.



BANQUE DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT

- Calyon



Activités et filiales spécialisées : Capital investissement, Cedicam, Crédit Agricole Immobilier, Uni-Éditions.

* hors gestion pour compte propre et divers

UNE PRÉSENCE DANS PLUS DE 70 PAYS

AMÉRIQUE DU NORD

- Bahamas
- Canada
- États-Unis :
 - Chicago
 - Dallas
 - Houston
 - Los Angeles
 - Miami
 - New York
 - San Francisco

AMÉRIQUE DU SUD

- Argentine
- Bésil
- Chili
- Colombie
- Mexique
- Uruguay
- Venezuela

EUROPE

- Albanie
- Allemagne
- Autriche
- Belgique
- Bulgarie
- Chypre
- Danemark
- Espagne
- Finlande
- France

- Grèce
- Hongrie
- Irlande
- Italie
- Luxembourg
- Monaco
- Norvège
- Pays-Bas
- Pologne

AFRIQUE

- Afrique du Sud
- Algérie
- Cameroun
- Congo
- Côte d'Ivoire
- Djibouti
- Gabon
- Madagascar
- Maroc
- Sénégal
- Tunisie

- Portugal
- République Tchèque
- Roumanie
- Royaume-Uni
- Russie :
 - Moscou
 - St Petersburg

MOYEN-ORIENT

- Arabie Saoudite
- Bahrein
- Égypte
- Émirats Arabes Unis
- Iran
- Israël
- Kazakhstan
- Liban
- Libye
- Turquie
- Yémen

ASIE/PACIFIQUE

- Australie
- Chine :
 - Beijing
 - Gangzhou
 - Shanghai
 - Shenzhen
 - Tianjin
 - Xiamen
- Corée du Sud
- Hong Kong
- Inde :
 - Ahmedabad
 - Bangalore
 - Chennai
 - Delhi
 - Mumbai
 - Pune
- Indonésie
- Japon :
 - Osaka
 - Tokyo
- Malaisie
- Philippines
- Singapour
- Taiwan
- Thaïlande
- Viêt-nam

1^{ère} banque assurance de notre région
avec 146 points de vente permanents,
27 périodiques et 169 points verts.

SAINT-ÉTIENNE



LE PUY-EN-VELAY



ROANNE



zoé communication - 04 77 49 09 99 Crédit photo : Crédit Agricole, JC Crepet, L Olivier.



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 - Téléc : CALOIRE 300 781 F

www.ca-loirehauteloire.fr