



CLIENTS ET TERRITOIRES AU CŒUR
DE NOTRE DÉMARCHE DE PROGRÈS.

rapport
d'activité 2007



plus de

466 000

clients

membres du conseil d'administration

au 31-12-2007

Président
Marcel EYMARON

Vice-Présidents
Claude CHAUT
Jean SOULIER

Administrateurs
Christian ALLEMAND
Nicole BRUEL
Jean-Michel FOREST
Hubert MARCOUX
Félix MARTEL

Noël PERRET
André PEYRET
Jean-Paul RANC
Jean-Pierre SOULIER
Raymond VIAL



membres du comité de direction

Gérard OUVRIER-BUFFET
Directeur Général

Philippe CHATAIN
Directeur Général Adjoint

Stéphane BROU
Directeur des Ressources Humaines
et Marketing

Jean-Jacques BRUNON
Directeur du Développement
Crédit et assurances

Jean COLIN
Directeur de la Communication

Pierre-Henri DERESSE
Directeur Bancaire et Logistique

Jean-Claude SALGUES
Directeur des Engagements

Gilles TORRILLON
Directeur Général du groupe COFAM

Pierre VALLAYER
Directeur Financier et des Risques

Données cumulées
Loire et Haute-Loire

938 000
habitants

44 000
entreprises / établissements
(Sources INSEE décembre 2007)





1272

salariés en équivalent
temps plein

238,8

millions d'euros
de PNB

68,3

millions d'euros
de résultat net social

Clients et Territoires au cœur de notre démarche de progrès

La relation clients et la qualité de service s'inscrivent pleinement dans notre démarche de progrès. D'ailleurs, ces derniers mois, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a fait réaliser différentes études auprès de ses clients.

Nous avons écouté et entendu, lucidement, ce que nos clients avaient à nous dire, et parfois aussi à nous reprocher. Ils ont attiré notre attention sur ce qui, à leurs yeux, représentait, d'une part nos points forts, mais aussi quelques points de progrès. Nous nous sommes notamment rendu compte que les notations attribuées étaient d'autant meilleures que nos contacts et propositions commerciales étaient fréquents et réguliers.

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire prend acte et tiendra compte des attentes individuelles et collectives formulées par ses clients.

Parce que la qualité de l'accueil des clients est essentielle dans notre démarche, voici quatre ans, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire s'est engagé avec vigueur dans un vaste programme de rénovation de ses agences. Fin 2007, ces chantiers sont terminés. L'ensemble des agences a été rénové, et non seulement aucune n'a été fermée dans le milieu rural, mais le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a profité de cet élan, pour en ouvrir huit nouvelles dans les zones urbaines.

Utilité et Territoires sont solidement ancrées dans les valeurs mutualistes du Crédit Agricole. Une de nos finalités est d'impulser, d'encourager, de participer à la vitalité de nos territoires, et pour cela, la qualité de nos offres et de notre gestion, l'ampleur de nos résultats et notre dimension régionale constituent de réels atouts.

Ces valeurs mutualistes donnent un sens, depuis toujours, aux actions de développement du Crédit Agricole en Loire et Haute-Loire. Des valeurs qui positionnent Collaborateurs, Administrateurs et Clients à la fois comme acteurs de proximité, moteurs des évolutions, partageant une même vision humaine du développement de nos territoires.

Cette démarche d'utilité s'illustre aussi par l'accompagnement de nos clients en dehors de ce territoire initial. Plus que jamais, avec le Crédit Agricole, l'horizon international est ouvert, l'accès au marché planétaire est facilité grâce aux savoir-faire, à l'expertise, aux produits et services mis à la disposition des Caisses Régionales par le Groupe Crédit Agricole S.A. Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a, non seulement l'envie, mais aussi les moyens nécessaires pour accompagner ses clients à l'international.

Un Crédit Agricole Loire Haute-Loire au service des clients, au service des territoires, au service de tous les clients : particuliers, artisans, commerçants, agriculteurs, professions libérales, entreprises, associations, collectivités publiques... et au service de l'ensemble des territoires.

Gérard OUVRIER-BUFFET
DIRECTEUR GÉNÉRAL

Marcel EYMARON
PRÉSIDENT



21 800

nouveaux clients

Accueillir et accompagner nos clients

Notre défi permanent : Le bon service, au bon moment.

Quel que soit l'âge, les projets, les besoins, la situation personnelle, avec ses bons et ses mauvais moments, le Crédit Agricole Loire Haute Loire accompagne l'ensemble de ses clients au cœur d'une relation durable.

Une nouvelle relation bancaire

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire déploie un dispositif de relation différenciée qui permet de répondre aux nouvelles attentes de ses clients en matière de relation bancaire. Cette nouvelle relation permet à chaque client de définir, avec son conseiller, un programme relationnel lié à sa trajectoire de vie. A partir de moments clés de la vie (entrée en relation, entrée dans la vie active, accession à la propriété, mobilité, succession...) les clients bénéficient d'accompagnement dans leur projet et d'une large gamme de produits et services adaptés. Sur le terrain, 903 collaborateurs sont au service des clients particuliers et professionnels pour les accueillir et les accompagner dans le traitement de leurs opérations courantes, et la réalisation de leurs projets.

Une banque qui attire de nouveaux clients

En 2007, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a accueilli près de 22 000 nouveaux clients dans un contexte de population stable. Une belle réussite qui prend appui sur le travail des collaborateurs du réseau, sur les actions « conquête », durant lesquelles toute l'entreprise se mobilise, et enfin sur la recommandation. En effet, la moitié des nouveaux venus font l'objet d'une recommandation de la part de clients.





une entreprise recommandée par ses clients

près de

30 %

de parts de marché

9,2

milliards d'euros
de collecte

5,1

milliards d'euros
de crédit

Présent dans une commune sur deux

Un réseau d'agences, dense et proche des clients.
En 2007 le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a achevé la rénovation et le développement de son réseau.
Fort de ses 146 agences "Oxygène", 25 bureaux périodiques et 175 points verts, le Crédit Agricole est présent dans une commune sur deux de Loire et Haute-Loire.

Points Verts : des fonctionnalités enrichies

Chez les commerçants, dans les petites communes, l'offre de services Points Verts s'est enrichie en 2007.
Outre les retraits de fonds, les clients peuvent également déposer leurs chèques, effectuer un virement ou encore prendre rendez-vous avec un conseiller. Soucieux d'apporter toujours le meilleur service à ses clients, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a équipé certains Points Verts d'un poste informatique, rendant possible l'accès à l'ensemble de ses services en ligne, y compris ceux de sa filiale immobilière Immonial.

Faciliter le quotidien des Pro.

Pour les besoins des professionnels (commerçants, artisans, professions libérales...) : automates de remises d'espèces et de chèques ou d'échange de monnaie sont accessibles 7 jours sur 7 jusqu'à 22 heures.
Afin de faciliter l'activité quotidienne de ses clients professionnels, le Crédit Agricole propose un ensemble de solutions adaptées : 83% des clients sont équipés d'un compte service pro, 14 millions d'opérations de paiement cartes sont traitées par les commerçants équipés monétique par le Crédit Agricole, 1200 clients équipés d'une solution d'affacturage, 350 nouveaux contrats d'intéressement ont été souscrits en 2007...
L'ensemble de ces services atteste de la volonté du Crédit Agricole de proposer aux Pro la bonne solution au bon moment.

L'offre "Bienvenue au Crédit Agricole"

Les deux nouvelles offres de Bienvenue pour la clientèle des Particuliers et celle des Professionnels/Agriculteurs couvrent l'ensemble des univers de besoins : Financements, Assurances des biens, Assurances des Personnes, Services bancaires.
L'offre Bienvenue pour les particuliers, par exemple, permet aux nouveaux clients de bénéficier d'un suivi personnalisé.
Dans les mois qui suivent l'ouverture d'un compte, des rencontres sont organisées afin d'identifier les projets et d'établir les priorités pour les mener à bien.

Par ailleurs, une nouvelle Offre Partenaires, destinée aux Associations, Entreprises, Comités d'entreprises clientes de la Caisse Régionale propose à leurs adhérents et salariés les meilleures offres sur l'ensemble des univers de besoins.



Une gestion de patrimoine adaptée à toute la clientèle

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,
- 10 conseillers privés dans les trois agences patrimoine, de Saint Etienne, Le Puy et 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, comme la BGPI, (filiale de Banque Privée du Crédit Agricole), ce réseau fournit un conseil pertinent, innovant et personnalisé. Tous les clients du réseau de proximité peuvent solliciter l'ensemble de ces conseillers.

Être utile sur tous les marchés

L'offre entrée dans la vie active

Une offre spécifique est proposée aux clients de moins de 30 ans, qui entrent dans le monde du travail. La relation de conseil avec le client permet de cibler ses projets et d'établir une stratégie d'accompagnement par une offre personnalisée et avantageuse. La caution bancaire du Crédit Agricole, l'avance de trésorerie à 0%, l'aide à la constitution d'épargne programmée, sont des solutions mises à la disposition de nos clients jeunes actifs. Une offre qui couvre l'ensemble des besoins liés aux premiers pas dans la vie professionnelle : installation du logement, financement d'un véhicule, assurance de l'habitation et de la voiture, les services de banque du quotidien...

Une proximité relationnelle renforcée pour les Pro et les agriculteurs

Apporter à chaque client Pro, les offres et services adaptés, être présent lors de chaque étape de sa vie professionnelle, tels sont les objectifs des 45 conseillers professionnels, et 27 conseillers agri, des 15 directeurs de clientèle professionnelle, et des 20 conseillers assurances. Pour tout besoin spécifique, l'équipe d'experts (financement, transmission, monétique, épargne salariale...) est à la disposition des clients Pro de la Caisse régionale.



Une agence immobilière au service de tous

Avec les agences Immonial, membres du réseau national Square habitat, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire facilite les transactions immobilières et leurs financements pour les clients et prospects. Les agences immobilières IMMONIAL comptent plus de 60 collaborateurs, et totalisent près de vingt points de vente répartis sur les deux départements.

En 2008, elles poursuivront leur maillage du territoire, le recrutement et développeront leur activité de gestion de biens, alors qu'elles se sont jusqu'alors concentrées sur la transaction. Fin 2007, plus de 1100 biens ont été proposés à la vente.

IMMONIAL
AGENCE IMMOBILIERE
DU CREDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE

N°Azur 0 810 42 43 42
PRIX APPEL LOCAL

www.immonial.fr

Membre du réseau
SQUARE HABITAT
CREDIT AGRICOLE

www.squarehabitat.fr

leader conquérant sur tout son territoire

44 %

des prêts création d'entreprises

2380

PME clientes en Loire et Haute-Loire
(y compris SCI Holding)

Leader du financement création - reprise

En étroite collaboration avec Oséo, la création d'entreprise est au cœur des préoccupations du Crédit Agricole avec en 2007 le 1330^{ème} PCE (prêt Création d'entreprise) octroyé dans les départements Loire et Haute-Loire, soit 44 % des PCE réalisés sur le territoire de la Caisse Régionale. Pour accompagner les projets de reprise, le Crédit Agricole a également lancé depuis 2006 le "prêt repreneur", un prêt sans caution ni garantie personnelle.

Des équipes réactives au service des entreprises locales

Banque des entreprises, Banque d'affaires et Banque du Territoire... Banque d'une entreprise sur trois en Loire et Haute-Loire... Trois agences Entreprises, un service back-office pour les financements et les opérations internationales, des technico-commerciaux en crédit-bail, affacturage, épargne salariale et épargne retraite, ingénierie financière, international... Soit plus de 50 collaborateurs, disponibles localement pour apporter à chaque entreprise un accompagnement professionnel, personnalisé et réactif, auxquels il convient d'ajouter l'accès aux lignes métiers spécialisées du Groupe Crédit Agricole lors d'opérations complexes.

La banque d'affaires s'étoffe

Pour être présent efficacement dans les moments importants et stratégiques de la vie d'une entreprise, pour accompagner les dirigeants dans le financement du développement de leur entreprise ou la préparation de sa transmission, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire s'est doté de moyens spécifiques en créant une structure de haut de bilan et un fonds commun de placement à risque (FCPR) de 15 millions d'€. Ainsi, dès 2007, des entreprises ont bénéficié de ce nouveau dispositif pour la préparation et la réalisation de leurs opérations : intermédiation (recherche de cibles ou de repreneur...), ingénierie financière et financement (LBO, OBO,... dette senior, fonds propres...).

Leader de la distribution des prêts agricoles

- 525 millions d'euros de crédits moyen long terme à l'agriculture octroyés par le Crédit Agricole Loire Haute-Loire, représentant près de 12 % de ses encours totaux,
- des crédits court terme liés aux avances primes PAC, en augmentation de 42% grâce notamment à la pré-attribution.

Innovation dans les prêts agricoles

La production des prêts AGILOR est en augmentation constante (31 % de la production totale), avec le déploiement de l'outil Agilor.net directement chez les concessionnaires de matériel agricole, prescripteurs de la Caisse régionale. Avec l'appui de la filiale spécialisée Unifergie, une offre sur-mesure est proposée pour financer les investissements en énergie durable (installation de photovoltaïque essentiellement).

Un ancrage territorial fort

Au Crédit Agricole, chaque client Agriculteur est suivi par un conseiller, il bénéficie de l'appui d'un technico-commercial qui se déplace sur le terrain, l'agence et le service sont géographiquement proches de son exploitation. Par ailleurs, l'implication locale du Crédit Agricole dans la participation et le financement des diverses manifestations représentatives du monde agricole est significative.



Développer des réponses performantes

Souple et rapide : la pré-attribution pour les particuliers

Avec la pré-attribution, l'accès au crédit conso est immédiat. Plus d'un client particulier sur deux bénéficie d'une autorisation pouvant aller jusqu'à 20 000 euros. La procédure est simplifiée et le déblocage des fonds est instantané.

Les offres OPEN (revolving) et Prêt A Consommer Auto (financement et assurance du véhicule) sont également disponibles pour tous les clients. Aussi, l'encours de prêts à la consommation affiche une progression significative en 2007 (+16%).

Des offres qui évoluent...

Le Crédit Agricole ne se contente pas d'être le leader en matière de financement mais propose une offre complète, de l'assurance à la garantie locative, avec de nombreuses nouveautés.

Les tendances du marché immobilier et les attentes des emprunteurs amènent le Crédit Agricole à rallonger la durée des crédits habitats et à intégrer l'offre 30 ans. Bien entendu, l'offre Souplesse (et ses multiples avantages) est adaptée à cette nouvelle durée (pause mensualité jusqu'à 6 mois, modulation de + 30 % à - 30 %, double mensualité...). Depuis 2007, le suivi de l'avancement des dossiers de prêts habitat est accessible via internet.

Des prêts énergies renouvelables sont proposés en s'appuyant sur un dispositif fiscal avantageux.

Autant de nouvelles dispositions qui viennent conforter le développement de l'encours des prêts habitat du Crédit Agricole (+ 15 % en 2007).

- Une part de marché de 31% en crédit habitat
- Près de 700 millions d'euros de prêts immobiliers octroyés en 2007 pour un encours global de 2,6 milliards d'euros, en progression de 15,1 %.



une entreprise de Banque Assurance efficace

plus de

6 millions

de visites sur le site
www.ca-loirehauteloire.fr

près de

100 000

utilisateurs de Crédit Agricole En Ligne

Trois agences dédiées à la gestion de patrimoine

Après la réforme du droit des successions en 2007, les changements intervenus en matière de fiscalité applicables aux donations et successions impliquent le besoin d'établir un bilan patrimonial pour optimiser la fiscalité. Les dix collaborateurs présents au sein des trois agences patrimoine (Saint Etienne, Roanne et Le Puy) sont à votre écoute pour répondre à vos besoins et vous apporter des solutions dans la gestion de votre patrimoine.

Simple et immédiate : la pré-attribution pour les Pro

Afin de faire gagner du temps à ses clients professionnels, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a conduit une action massive sur la pré-attribution : augmentation des bénéficiaires (près de 40 % des clients ont un crédit pré-accepté), doublement du montant proposé, avec une augmentation des durées et des objets financés.

En 2007, la Caisse régionale a mis en place un numéro d'appel "Pro-express" réservé exclusivement aux professionnels.

En composant le 0810 614 614, un télé-conseiller les accueille et répond à leurs besoins en termes de financement ou de rendez-vous.

Par ailleurs, la distribution de crédit-bail élargit l'offre proposée et elle connaît un succès grandissant.

"Ma banque où je veux, quand je veux, comme je veux"

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a organisé, grâce au Centre de contact Multimédia, les différents moyens d'accès à votre banque. En 2007 il compte 85 000 contrats Crédit Agricole en ligne particuliers, et 11 000 contrats professionnels, pour 6 millions de connexions sur la vitrine internet de la Caisse Régionale. L'offre Crédit Agricole En Ligne (CAEL) est devenue incontournable pour une part croissante des clients : 2/3 des ordres de bourse et 10% des virements sont transmis par internet. En composant le N° Filservice : 0810 42 43 42 les clients particuliers peuvent souscrire immédiatement une assurance auto, habitation, obtenir un crédit en ligne, vendre ou acheter un bien immobilier. Grâce au service Filvert Conseil, des Conseillers, accessibles jusqu'à 20 heures, assurent une relation personnalisée avec les clients qui résident hors des départements de Loire et Haute-Loire, et leurs proposent l'offre complète de banque-assurance.

Des nouveautés en ligne

Deux nouvelles fonctionnalités sont proposées depuis 2007. La réalisation de devis d'assurances en ligne, ainsi que la capacité d'éditer les attestations nécessaires à la vie quotidienne : Assurance Habitation, Garantie des accidents de la vie. La seconde évolution concerne le financement conso avec le lancement des demandes en ligne afin d'apporter encore plus de réactivité et de proximité pour accompagner la réalisation des projets de nos clients.

Le téléphone interactif : une amélioration de la qualité des appels

Pour répondre à plus de 2 millions d'appels téléphoniques annuels entrants, le Crédit Agricole Loire Haute Loire a souhaité moderniser la gestion du téléphone tout en conservant la proximité avec les clients. En effet, les agences ont été dotées d'un automate vocal interactif permettant une gestion qualitative des appels.



> Développer des réponses performantes

pleinchamp.com

Moteur de l'utilisation d'internet par le monde agricole

Pleinchamp.com propose une information professionnelle adaptée (avec le développement volontaire de partenariats par le Crédit agricole) et des services experts dont l'accès à été intégré dans le compte service agri.

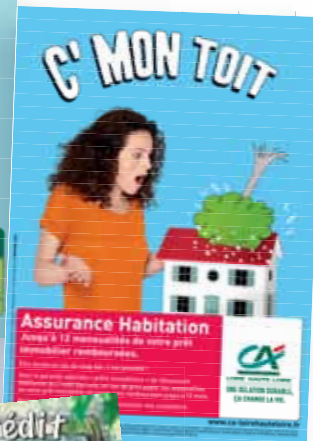
Des solutions à tous les besoins des entreprises

En crédit-bail et location financière, pour financer matériel, immobilier, flotte de véhicules, l'activité est restée très dynamique en 2007 avec des réalisations en hausse de + 12 % qui positionnent le Crédit Agricole Loire Haute-Loire dans le top 5 des Caisses Régionales.

En affacturage, pour financer, voire sécuriser le poste client, les solutions du leader national : Crédit Agricole Factoring/Eurofactor, connaissent un beau succès sur les deux départements. Avec une hausse des encours gérés de 30 %, la Caisse Régionale Loire Haute-Loire se positionne 1ère par le nombre de dossiers engagés.

En épargne salariale pour gérer et rémunérer la participation et l'intéressement, près de 15 000 salariés de Loire et Haute-Loire bénéficient des formules de placement collectif du Crédit Agricole : en hausse de 25 % en 2007. Avec une structure dédiée, présente sur place, la Caisse Régionale propose une offre simplifiée pour les structures de moins de 10 salariés ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour l'élaboration d'accord dans des entreprises de plus grande taille.

A l'international pour accompagner les entreprises à l'import comme à l'export, les flux confiés poursuivent leur progression avec une forte activité en opérations spécialisées (crédits documentaires, garanties, couverture de change...). A noter enfin, l'information des entreprises via des réunions ou des conférences en partenariat avec les CCI, des clubs d'entreprises comme le Club Gier, Ublfrance... (la transmission de l'entreprise, l'évolution des règles et usances en matière de Crédoc, programme "graine d'exportateur"...) et leur promotion au travers d'événements comme les Trophées de la Réussite Loire ou les Trophées de la CCI Le Puy-Yssingaux.



Assurer nos clients

une entreprise de Banque-Assurance

6 900

associations clientes
au Crédit Agricole
Loire Haute-Loire

407 000

contrats d'assurance
à fin décembre 2007

L'assurance : l'autre métier du Crédit Agricole

Profitant de son expérience dans le monde professionnel, le Crédit Agricole s'appuie sur ses valeurs fondamentales pour offrir à ses clients une large gamme de contrats d'assurance pour protéger leurs biens professionnels et privés, leur famille et leur personne.

Une offre complète et évolutive

Le Crédit Agricole propose à ses clients une offre complète en matière d'assurance et de prévoyance passant par un diagnostic assurance-prévoyance.

En Assurance Auto et Habitation, place à l'innovation avec les nouvelles options : panne, les formules ECO, le cadeau de franchise, le paiement mensuel gratuit, le pack spécial coup dur...

Une large couverture des risques est assurée avec les offres Garantie des Accidents de la Vie, Santé, Dépendance, Prévoyance décès et la Garantie Obsèques.

L'accompagnement avec la garantie obsèques

L'année 2007 a été marquée par le lancement d'une nouvelle offre. La Garantie Obsèques permet à notre clientèle de préparer et de veiller aux respects des dernières volontés. Cette proposition permet d'assurer le financement des obsèques mais apporte surtout un service d'accompagnement à l'assuré de son vivant, et à ses proches au moment du décès.



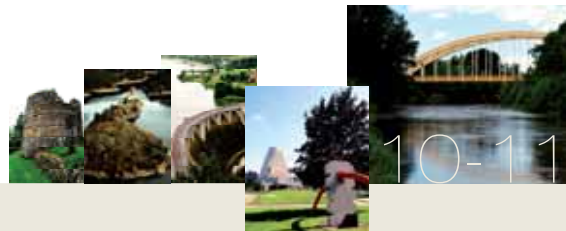
L'assurance des agriculteurs : une réussite croissante

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire assure une exploitation agricole sur quatre en 2007. Le positionnement auprès des agriculteurs, se consolide d'année en année (+ 4 000 nouveaux contrats assurance entre 2006-2007).

Une offre adaptée à tous les besoins des associations

Pour répondre aux besoins complexes des associations les plus importantes, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire propose une approche professionnelle en termes de gestion au quotidien, gestion de trésorerie, financements, assurance (offre SMACL)...

Grâce aux conseillers de proximité présents dans les agences, et à l'équipe d'experts installée à Saint-Etienne, le Crédit agricole est en mesure de garantir une relation suivie et une compétence adaptée à tous les besoins des associations.



animée par des femmes et des hommes

8700

jours de formation

Développer les compétences

Priorité à la compétence au service des clients

L'impulsion donnée en 2006 s'est poursuivie et même accentuée en 2007 : 1031 sessions de formations ont été réalisées représentant 8700 jours de formation.

En effet, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a affiché de nouveau en 2007 sa volonté de mettre au service des clients, des collaborateurs compétents et efficaces.

Des parcours d'accompagnement à la prise de fonction ont été créés pour tous les métiers "réseau", facilitant l'évolution des collaborateurs vers de nouvelles fonctions.

De plus, 2007 a été l'année de l'avènement du e-learning : les collaborateurs peuvent désormais s'auto-former à partir de leur poste de travail.

Acteur de l'emploi des travailleurs handicapés et de la diversité.

Pour développer l'accueil des travailleurs handicapés dans ses effectifs, la Caisse régionale a noué des partenariats avec l'ensemble des dispositifs et organismes spécialisés. En 2007, elle a créé, avec l'IUT de St Etienne, un diplôme à Bac +1 : le DU Attaché de Clientèle spécifiquement conçu pour permettre à des personnes n'ayant pas suivi une scolarité normale d'accéder dans les meilleures conditions aux métiers de la banque. La 1ère promotion compte ainsi des participants travailleurs handicapés et d'autres ayant connu des accidents de la vie. En 2008, la Caisse régionale va élargir cette approche à la préparation du diplôme d'accès à l'entrée à l'université, qui permet à des non-bacheliers d'accéder à une formation universitaire. Autre projet en lien avec le développement de l'action mutualiste, l'accueil d'élèves de 3ème pour leur découverte de l'entreprise.





compétents et motivés

135

embauches en CDI

39 ans

âge moyen des collaborateurs (CDI)

1^{er} recruteur bancaire en Loire et Haute-Loire

L'année 2007 a été marquée par 135 embauches, 2008 s'annonce également comme une année de forts recrutements. Près de la moitié de ces embauches concernent des collaborateurs précédemment employés en remplacement (CDD), et 8 sur 10 concernent des titulaires de diplômes Bac +2 à Bac +5. La Caisse régionale recrute aussi des collaborateurs avec tous niveaux de formation initiale, mais expérimentés dans les métiers de la banque ou de la vente conseil. En moyenne, le Crédit Agricole traite chaque mois 350 candidatures reçues sur le site <http://www.ca-loirehauteloire.fr/recrutement>, sans compter les demandes de stages ou d'emplois d'été.

Plus d'infos : www.ca-loirehauteloire.fr rubrique recrutement

Un jour, votre sens de la relation clientèle vous amènera à rejoindre un leader.

Commercial(e) débutant(e) ou expérimenté(e), intégrez une entreprise innovante et ambitieuse offrant de nombreuses perspectives de carrières. Nos offres sont ouvertes aux candidats handicapés. Pour postuler : www.ca-loirehauteloire.fr - rubrique recrutement

1^{er} partenaire de l'alternance sur notre territoire

En 2007, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a permis à 57 apprentis de réaliser leur alternance. Il est à noter que la Caisse Régionale a conçu et décliné des filières professionnalisantes en alternance avec l'ensemble des établissements universitaires de notre région : IUT, Université Jean Monnet, ESC St Etienne et ESC Clermont-Ferrand.

De 1999 à 2006, le Crédit Agricole a développé puis embauché chaque année une promotion du DUT Saint Etienne en alternance. En 2007, et pour accompagner les évolutions du système universitaire européen, le Crédit Agricole a conçu et embauché une promotion de la Licence Banque. Ces formations ouvrent aux métiers de l'accueil et du conseil à la clientèle des Particuliers. Les apprentis au Crédit Agricole, proviennent aussi de Master 2 Banque Finance créé par le Crédit Agricole et l'Université Jean Monnet (un diplôme centré sur le conseil aux Professionnels, dont la 3ème promotion est en cours) ainsi que des étudiants des deux ESC de notre territoire.

Investi dans la vie de ces formations, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire participe à l'ensemble des instances de gestion de ces formations, aux jurys de recrutement et de délivrance des diplômes, et ce sont plusieurs dizaines des collaborateurs de l'entreprise qui dispensent des cours ou encadrent les parcours et projets de ces alternants.

Plus que jamais partenaire des jeunes

Plus de 260 stagiaires ont été accueillis tout au long de l'année 2007. Ils sont issus de formation Bac à Bac +5 et à 95% originaires de notre région.

En 2007, ce sont 120 auxiliaires-vacances, tous issus de la région et en cours d'étude, qui ont rejoint la Caisse régionale tout au long de l'été, occasion de découvrir nos métiers et nos clients.

une entreprise de banque-assurance

237 206

sociétaires

Affirmer l'identité mutualiste

Une vie mutualiste intense et des Administrateurs impliqués

Fidèles à leur plan d'action, nos caisses locales œuvrent ensemble pour bâtir avec nos territoires une relation utile et durable qui prend appui sur notre fort ancrage local et régional. Les 63 Caisses locales et 839 Administrateurs de Loire et Haute-Loire s'engagent au côté du réseau commercial pour permettre de concilier efficacité économique et utilité sociale, pour les clients, les sociétaires et le territoire géographique. Véritables ambassadeurs du Crédit Agricole et traits d'unions avec leur environnement, les Caisses Locales échangent toute l'année avec les populations locales. Elles rendent compte lors des assemblées générales auxquelles chaque année participe un public de près de 10 000 sociétaires.

Les espaces solidarité mutualiste : accompagner les victimes d'un accident de la vie

Pour le Crédit Agricole Loire Haute-Loire, donner du sens au mutualisme c'est aussi mettre en place une véritable politique d'accompagnement des personnes en difficulté. La création de l'association loi 1901 "Espace Solidarité Mutualiste" a permis l'ouverture d'une véritable réseau composé de 3 bureaux spécifiques avec 6 conseillers, un médiateur et plus de 30 accompagnants dédiés à l'écoute, la recherche de solutions et l'accompagnement des personnes victimes d'un accident de la vie. En 21 mois d'existence ce sont plus de 850 situations de personnes fragilisées qui ont été examinées.

Outre une aide pour résoudre certains problèmes administratifs, des solutions financières ont été apportées dans plus de 50% des cas par la recherche de refinancements de dettes diverses sous forme de prêts à taux zéro ou à faible taux, ou sous forme d'aides directes d'urgence.



38

Caisses locales impliquées dans les actions de développement local

25

Caisses locales se sont mobilisées sur l'action "Le Crédit Agricole en marche" (Randonnées pédestres pour le soutien à des associations locales).

Encourager les acteurs du dynamisme local :

Les caisses locales multiplient les initiatives solidaires et encouragent le dynamisme. Elles repèrent les créateurs et entrepreneurs, détectent les projets associatifs dignes de reconnaissance et les mettent à l'honneur grâce à l'opération "Les lauriers du mutualisme" CA d'or du Crédit Agricole Loire Haute-Loire. En 4 ans ce sont ainsi 75 dossiers qui eux ont été primés.



Les lauréats des C.A. d'Or 2007 en Loire et Haute-Loire

De plus, les requérants ont pu bénéficier gratuitement d'un accompagnement personnalisé, soit par les conseillers de l'Espace Solidarité Mutualiste, soit par l'un des accompagnants bénévoles. Enfin pour certaines interventions, un médiateur a pu résoudre à l'amiable des situations parfois conflictuelles. Aujourd'hui ce dispositif est capable de traiter plus de 500 cas nouveaux par an.

Une implication locale traduite en partenariats sportifs et culturels

Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire intervient de manière conséquente auprès du monde associatif des deux départements. Un engagement, une responsabilité qui constitue une composante essentielle de l'identité mutualiste du Crédit Agricole. Une intervention se concrétise d'une part par l'impression gracieuse d'affiches et tracts pour plus de 500 associations clientes.



La Chorale de Roanne

La Caisse locale participe à la vie de sa circonscription :

En initiant elles-mêmes des actions de développement local, les Caisses locales prouvent que le Crédit Agricole est un partenaire proche, solidaire et responsable qui s'est engagé aux côtés des habitants de son territoire. En quatre ans plus de 200 actions ont été mises en œuvre.

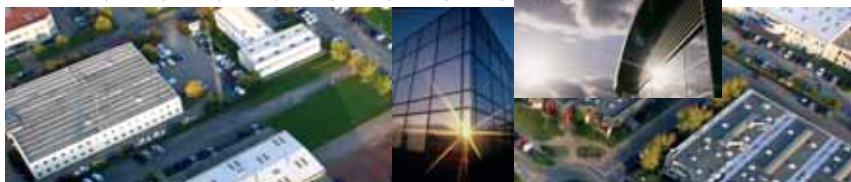
D'autre part, l'engagement local de plus d'un million d'euros par an, sans équivalent en matière de partenariat, constitue une aide appréciée par de nombreuses associations et structures économiques, sportives, culturelles, agricoles, éducatives, solidaires de nos deux départements. Un choix qui témoigne de la volonté du Crédit Agricole Loire Haute-Loire de participer activement à l'animation de sa région.

En matière d'implication locale, le Crédit Agricole en Loire Haute-Loire intervient d'une part, en partenariat et sponsoring sportif (football amateur, cyclisme, basket avec la Chorale de Roanne) et d'autre part auprès de nombreux festivals (le festival Jazz à Vienne, le Festival Paroles et Musique à Saint-Etienne, le Festival des 7 collines, le Rhino Jazz, le Festival des Oreilles en Pointe, les Polysons à Montbrison, le Festival Rencontres Musicales en Loire, Rue des Artistes à Saint-Chamond, Musique d'ensemble de Pommiers en Forez, le Printemps Musical en Pays Roannais, le Festival des Cuivres du Monastier, le Festival Country à Craponne, les Musicales du Puy, le Festival Interfolk, le Festival Musique Classique en Vivarais Lignon, le Festival du Rire à Yssingaux...).

1 agence

de développement territorial

Accompagner le développement territorial



La banque du territoire s'organise

Pour les Collectivités Locales, le logement social, le secteur médico-social, l'aménagement du territoire, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire crée **une agence de développement territorial**. Elle met au service des communes et communautés de communes, des départements, des hôpitaux, des maisons de retraite, des organismes de logement social, des SEM... le savoir-faire et les solutions du Groupe Crédit Agricole en matière de financement avec :

- la gestion active de dette,
- le PLS (prêt locatif social),
- les partenariats public-privé (déjà plusieurs contrats signés en Loire et Haute-Loire : une maison de retraite, une prison, deux gendarmeries).

Favoriser le développement durable

Des offres et produits labellisés "développement durable"

Depuis fin 2006 le Crédit Agricole Loire Haute-Loire propose une offre de financement à taux bonifié pour les travaux d'économie d'énergie : installation de chaudière basse température, installation de panneaux photovoltaïque... Ainsi en 2007, la Caisse Régionale a financé l'équivalent de 30.000 m² de panneaux solaires. Par ailleurs, un accompagnement sur le financement des véhicules propres est prévu pour l'année 2008.

Remise des Trophées 2007 de la CCI Le Puy - Yssingeaux



partenaire responsable de son environnement

50 000

euros d'aide aux structures
et associations accompagnant
la création d'entreprises

210 000

KWH économisés

L'agence de développement territorial proposera également différents services bancaires de flux, de placement pour les structures dont le statut le permet (Sem, organismes à but non lucratif, sociétés commerciales...) ainsi que l'assurance pour les communes.

Avec Habitat-Conseil, spécialisé dans le financement de l'immobilier (promotion immobilière, opérations de lotisseurs, de marchands de biens... plus de 1200 terrains viabilisés et logements réalisés en 2007), le Crédit Agricole Loire Haute-Loire dispose d'une offre complète et d'une organisation dédiée au développement local.

Un partenaire économique actif

Impliqué dans le développement des forces vives économiques de Loire et Haute-Loire, le Crédit Agricole a conclu des partenariats avec les Chambres de Commerce et d'Industrie, des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, des syndicats professionnels, des associations de commerçants ou de professionnels...

En matière d'aide à la création d'entreprises, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a signé des conventions de partenariat avec les associations spécialisées. C'est ainsi que la Caisse Régionale concrétise ses aides pour près de 50 000 euros par an de subventions versées à l'ADIE Auvergne et l'ADIE Rhône Alpes, aux plates formes d'initiatives locales LIDIE Loire et Initiative Création Haute-Loire ainsi qu'au réseau « jeunes entreprises Loire et Haute Loire ». Cette démarche participe à la créations d'emplois sur le territoire de la Caisse Régionale et confirme la volonté du Crédit Agricole d'être un acteur économique actif.

L'implication dans le développement durable

L'année 2007 marque un pas décisif dans l'implication de la Caisse Régionale dans le développement durable. En effet, après la mise en œuvre de solutions technologiques permettant d'optimiser les consommations d'énergie, après le recyclage de consommables nuisibles (cartouche d'imprimantes, néons, etc), le tri sélectif du papier, après la rencontre des acteurs majeurs (ADEME, Agence Locale pour l'Environnement) qui interviendront en matière de diagnostics et de conseil, après la commande pour ses besoins en papeterie, de papier 100 % recyclé, après avoir exploré les pistes collectives, la Caisse régionale s'oriente maintenant vers les pistes individuelles. Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire s'est lancé un nouveau défi : "modifier ses comportements".

L'inscription au Concours Energy Trophy : 9,37 % d'économie d'énergie



Le Crédit Agricole Loire Haute-Loire a décidé de s'inscrire avec 450 entreprises européennes à un grand concours baptisé "Energy Trophy". Cette épreuve, placée sous l'égide de la Commission Européenne, est coordonnée au niveau national par le CIRIDD (Centre International de Ressources et d'Innovation pour le Développement Durable) qui est situé à Saint-Etienne.

Le principe en est simple : il s'agit, sur une période d'un an, de mesurer les économies d'énergie obtenues uniquement sur la modification des comportements. Le concours a débuté en septembre 2007, de nombreuses actions ont été mise en place :

- large diffusion de la liste des 15 conseils pour réduire sa consommation électrique,
- des correspondants motivés relaient l'action auprès de l'ensemble des collaborateurs,
- une présentation très complète du concours a été effectuée dans le journal d'entreprise,
- une campagne d'affichage "petit geste... grands effets" rappelle les gestes utiles pour la planète,
- un portail intranet dédié, qui s'enrichit chaque mois d'articles sur l'environnement, a été ouvert.

Depuis septembre 2007, la Caisse régionale enregistre 9,37 % d'économie d'énergie électrique (soit plus de 210 000KWH économisés), des chiffres encourageant pour la suite.



Diversifier les activités



LOCAM est certifié ISO 9001 version 2000 pour la gestion centralisée des études, traitement et décaissement des dossiers de financement apportés par des prescripteurs agréés.

Accompagner le développement de ses partenaires

Dans le cadre de son développement, LOCAM a poursuivi, en 2007, sa politique de densification de son réseau commercial et accompagne le développement de ses partenaires sur la France entière. Présente sur les départements Loire et Haute-Loire, LOCAM a décliné, en partenariat avec la Caisse Régionale, une offre spécifique de "financement des ventes" dédiée au marché des professionnels. L'offre "Point Vert Financement" permet, à travers la complémentarité des approches de la Caisse Régionale de Crédit Agricole Loire Haute-Loire et de LOCAM, de répondre à un double enjeu : enrichir la gamme des solutions proposées aux professionnels et élargir les sources de prospection."

Une ambition : accélérer la croissance des entreprises

Grâce à une approche personnalisée, LOCAM est devenue un accélérateur de croissance au service de ses partenaires (PME-PMI et Grands Comptes). Les solutions développées par LOCAM offrent une véritable alternative aux approches commerciales et financières traditionnelles. A ce titre, elles constituent autant de leviers qui permettent à ses partenaires de se développer et de se différencier. Fort d'un réseau de 17 implantations commerciales en France, les 170 collaborateurs de LOCAM s'engagent à offrir à ses partenaires : proximité, disponibilité et réactivité. En 2007, les encours gérés progressent de 13 % et la marge financière de LOCAM et SIRCAM s'établit à 52,9 millions d'euros (soit une progression de 12 % par rapport à 2006). Le résultat net atteint 19 millions d'euros, concrétisant au titre de l'exercice 2007 une hausse de plus de 12 %.





à la tête d'un groupe diversifié

17

implantations commerciales
Locam en France

+12%

d'augmentation du résultat net

Un métier : créer des solutions de financement des ventes

L'activité de LOCAM et de SIRCAM est de mettre en place des programmes de financement des ventes auprès d'entreprises. Elles accompagnent leur croissance à travers des solutions innovantes. Dans le cadre d'un partenariat avec plus de 2000 entreprises industrielles et commerciales, LOCAM accompagne le développement de leurs ventes en apportant des solutions de financement à leurs clients finaux. LOCAM et SIRCAM couvrent tous les besoins d'équipement des entreprises, des professionnels et des collectivités locales à travers une offre de financements et de services riche et innovante.

Une vocation : accompagner les entreprises en création et innovantes

LOCAM et SIRCAM nouent, chaque année, plus de 1 000 nouveaux partenariats, dont 30 % avec des entreprises de moins de 3 ans. Au cours de l'exercice, LOCAM a développé une offre dédiée aux entreprises en création ou innovantes. Cette offre s'est attachée à répondre aux préoccupations des dirigeants de ces entreprises à travers un accompagnement adapté à leur contexte de croissance.

L'évolution de l'offre a permis à LOCAM d'intervenir plus significativement dans le domaine du financement de "l'immatériel" (solutions de sécurité informatique, site internet, logiciels...) et d'accroître la diversification des secteurs d'intervention.

Défitech : opérateur global, accélérateur de performance

Conception, production, intégration de chaînes documentaires industrielles, expert dans le traitement des applications éditiques, Défitech 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 Défitech concernent les prestations liées au document de gestion, au marketing direct et à la fabrication de chéquiers.

Depuis plusieurs années, pour accompagner ses clients, Défitech investit dans les nouvelles technologies et construit de nouvelles offres. En 2007, à titre d'illustration, le déploiement de la composition de documents en ligne permet aux entreprises de réaliser à distance via internet leur courrier marketing personnalisé et de bénéficier des solutions d'impression numérique couleur pour leur édition.

GRUPE
DEFI TECH

Fin 2007, afin de répondre davantage aux besoins de ses clients et les accompagner avec encore plus d'efficacité, Défitech a lancé un projet de rapprochement avec la société Infosud éditique, elle-même filiale du Crédit agricole par son actionnaire, la CRCA de Nord Midi Pyrénées. La nouvelle entité issue de ce rapprochement constituera un des leaders du marché du document de gestion, avec plus de 25 millions d'euros de chiffre d'affaires, 5 sites de production implantés à Saint-Étienne, Grenoble, Rodez, Carcassonne et Alfortville, un effectif CDI d'environ 220 personnes. La nouvelle entité est opérationnelle depuis le 1^{er} janvier 2008, les Caisses régionales de Crédit Agricole de Loire Haute-Loire, Sud Rhône Alpes et Nord Midi Pyrénées en sont les actionnaires.

16,90%

de progression
du résultat net

Des résultats financiers 2007 conformes aux prévisions

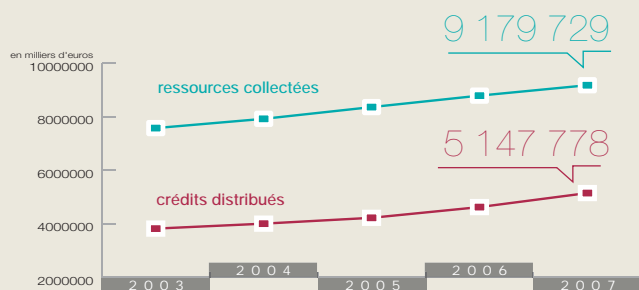
Un produit net bancaire porté par le dynamisme des offres de banque-assurance et la progression des encours de collecte et de crédit...

Le contexte financier et concurrentiel a généré une baisse de la marge d'intermédiation qui a été compensée par l'accroissement d'une part, des commissions clientèle (+ 5,5 %) et plus particulièrement la vente de services et les produits des activités d'assurance et de prévoyance et d'autre part, de la marge portefeuille (+ 26,3 %).

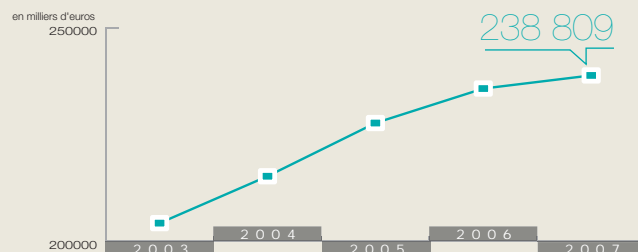
Le produit net bancaire a ainsi progressé de 1,3% en 2007.

Une entreprise qui investit mais des charges sous contrôle

La progression de l'ensemble des charges est contenue à 1,2 % avec une diminution des charges courantes (-1,6 %) et un accroissement de la participation et de l'intéressement (+10,5 %). Ainsi, le coefficient d'exploitation (Charges / Produit Net Bancaire) est en amélioration passant de 56,04% en 2006 à 55,96 % en 2007.



Évolution pluri-annuelle 2003-2007 des encours de collecte et de crédit.



Évolution pluri-annuelle 2003-2007 du P.N.B.

de banque-assurance autonome à la tête d'un groupe rentable

55,96 %
coefficient d'exploitation

+29 %
d'augmentation
du dividende CCI

Baisse des encours de créances douteuses et litigieuses

Les encours de C.D.L. poursuivent leur baisse. La baisse enregistrée de 4,5 % entre 2005 et 2006 s'élève à 8,08 % entre 2006 et 2007. Le taux de créances douteuses se situe ainsi à 2,38 % fin 2007 contre 2,89 % fin 2006. Le taux de couverture, par des provisions, de ces prêts douteux s'établit à près de 80 %.

Progression très favorable du résultat net social

Le résultat net social de la Caisse régionale s'inscrit à 68.3 M€ soit une progression annuelle de près de 17 %.

Certificat Coopératif d'Investissement : un bon rendement malgré la tourmente des marchés financiers

La Caisse régionale de Crédit Agricole Loire Haute-Loire est cotée au travers de ses certificats coopératifs d'investissement (CCI). Ces titres, sans droit de vote, confèrent à leur porteur un droit sur l'actif économique et les bénéfices de la banque. Le cours du CCI s'élève à 48 euros à fin décembre 2007.

Pour autant, les résultats financiers et d'activité de la Caisse régionale Loire Haute-Loire, en progression à fin décembre 2007 reflète ses performances et son dynamisme. Le dividende qui sera proposé à l'assemblée générale du 27 mars 2008 est de 2,57 euros par titre, soit une progression de 29,80 % par rapport à celui versé en 2007.

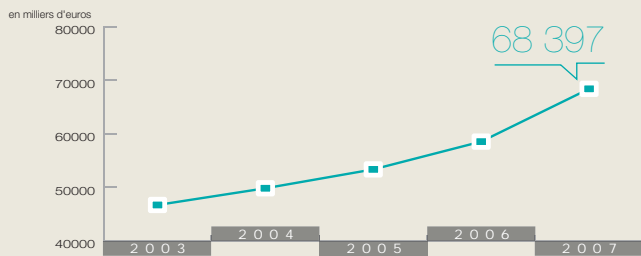
Une performance en progression régulière au niveau consolidé

Au niveau du groupe Crédit Agricole Loire Haute-Loire, le résultat net (part du groupe) est de 79,9 millions d'euros en progression de 5,2% sur 2006. La contribution des 2 principales structures consolidées, COFAM et DEFITECH, est de 23,87 %.

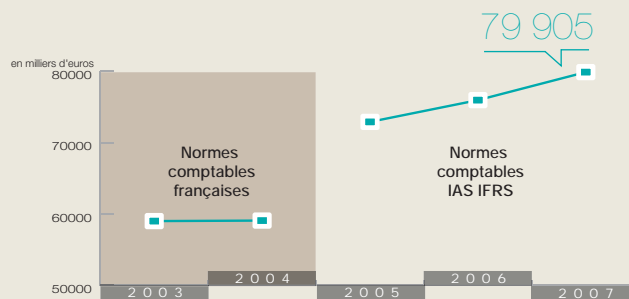
Les principaux ratios de rentabilité, sur base consolidée, affichent les valeurs suivantes :

- R.O.E. (rentabilité des fonds propres hors écart de réévaluation) : 9,04 %
- R.O.A. (rendement des actifs) : 1,12 %

La solvabilité de la Caisse régionale reste sécurisante avec un R.S.E. (ratio de solvabilité européen) de 14,47 % à fin 2007.



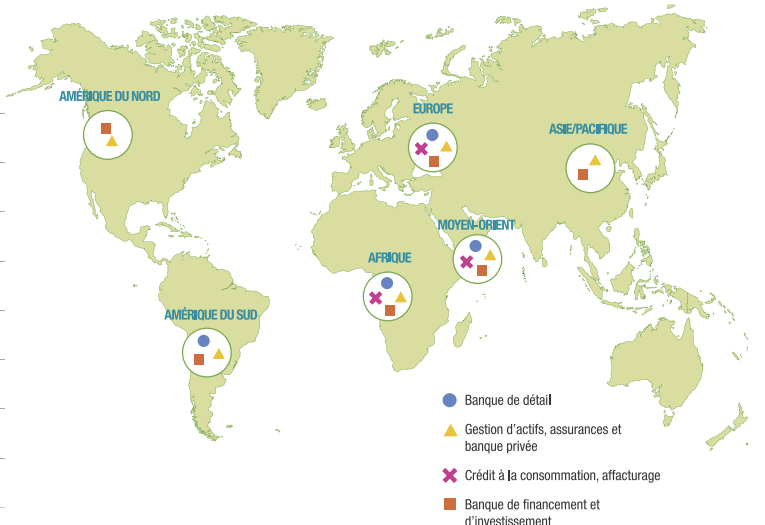
Évolution pluri-annuelle 2003-2007 du résultat net social



Évolution pluri-annuelle 2003-2007 du résultat net consolidé

Un groupe bancaire leader en Europe

Une présence dans plus de 70 pays



Présent dans tous les métiers de la finance, le Crédit Agricole se place parmi les tout premiers acteurs de la banque de proximité en Europe. Son ambition : construire un leader européen, à dimension mondiale, de la banque et de l'assurance, dans le respect des principes du Pacte mondial des Nations unies.

Un groupe bancaire leader, une présence renforcée à l'international

N°1 en France avec 28% du marché des ménages • n°1 en Europe par les revenus de la banque de détail • 8^e mondial et 3^e européen par les fonds propres Tier 1.
Leader européen du crédit à la consommation • dans les 15 premiers mondiaux de la gestion d'actifs • parmi les 20 premiers mondiaux en assurance • parmi les 10 premiers européens en banque de financement et d'investissement.
3 marchés domestiques : France, Italie, Grèce • 44 millions de clients particuliers • 11 000 agences dans 23 pays
• présence dans 58 pays en banque de financement et d'investissement.

Un acteur responsable et engagé

Adhésion au Pacte mondial des Nations unies (2003) et à la Charte de la Diversité (2008) • adoption des Principes Équateur par Calyon • signature des Principes pour l'Investissement Responsable par Crédit Agricole Asset Management.

sources : The Banker, Banque de France, FFSA, Crédit Agricole S.A.





Plus de 5,8 millions de sociétaires désignent les 33 400 administrateurs des Caisses locales.



2570 Caisses locales. Socle du Crédit Agricole, elles détiennent l'essentiel du capital des Caisses régionales. Acteurs de la vie locale et à l'écoute de ses besoins économiques, les administrateurs des Caisses locales permettent au Crédit Agricole d'adapter son offre de produits et services aux attentes de ses clients.

La Fédération Nationale du Crédit Agricole (FNCA) est l'instance d'information, de dialogue et d'expression des Caisses régionales.



39 CAISSES RÉGIONALES

Sociétés coopératives et banques régionales de plein exercice, les 39 Caisses régionales de Crédit Agricole offrent une gamme complète de produits et services financiers à leurs clients. Ensemble, elles détiennent la majorité du capital de Crédit Agricole S.A. (54,1 %) via la SAS Rue La Boétie.

Le public détient 45,9 % du capital de Crédit Agricole S.A.

- investisseurs institutionnels : 30 % du capital
- actionnaires individuels : 9 %
- salariés via les fonds d'épargne salariale : 6,2 %
- autocontrôle : 0,7 %



Crédit Agricole S.A. a été organisé lors de sa cotation, en décembre 2001, pour être représentatif de tous les métiers et de toutes les composantes du Groupe.

3 missions principales :

- Organe central : il veille à la cohésion et au bon fonctionnement du réseau, et représente le Groupe auprès des autorités bancaires.
- Banque centrale : il garantit l'unité financière du Groupe.
- Responsable de la cohérence de son développement : il coordonne, en liaison avec ses filiales spécialisées, les stratégies des différents métiers en France et à l'international.

3 lignes métiers :

- Banque de détail en France et à l'international : 25 % des Caisses régionales*, LCL, Groupe Cariparma FriulAdria, Emporiki.
- Métiers financiers spécialisés : gestion d'actifs, assurances, banque privée, crédit à la consommation, crédit-bail, affacturage.
- Banque de financement et d'investissement.

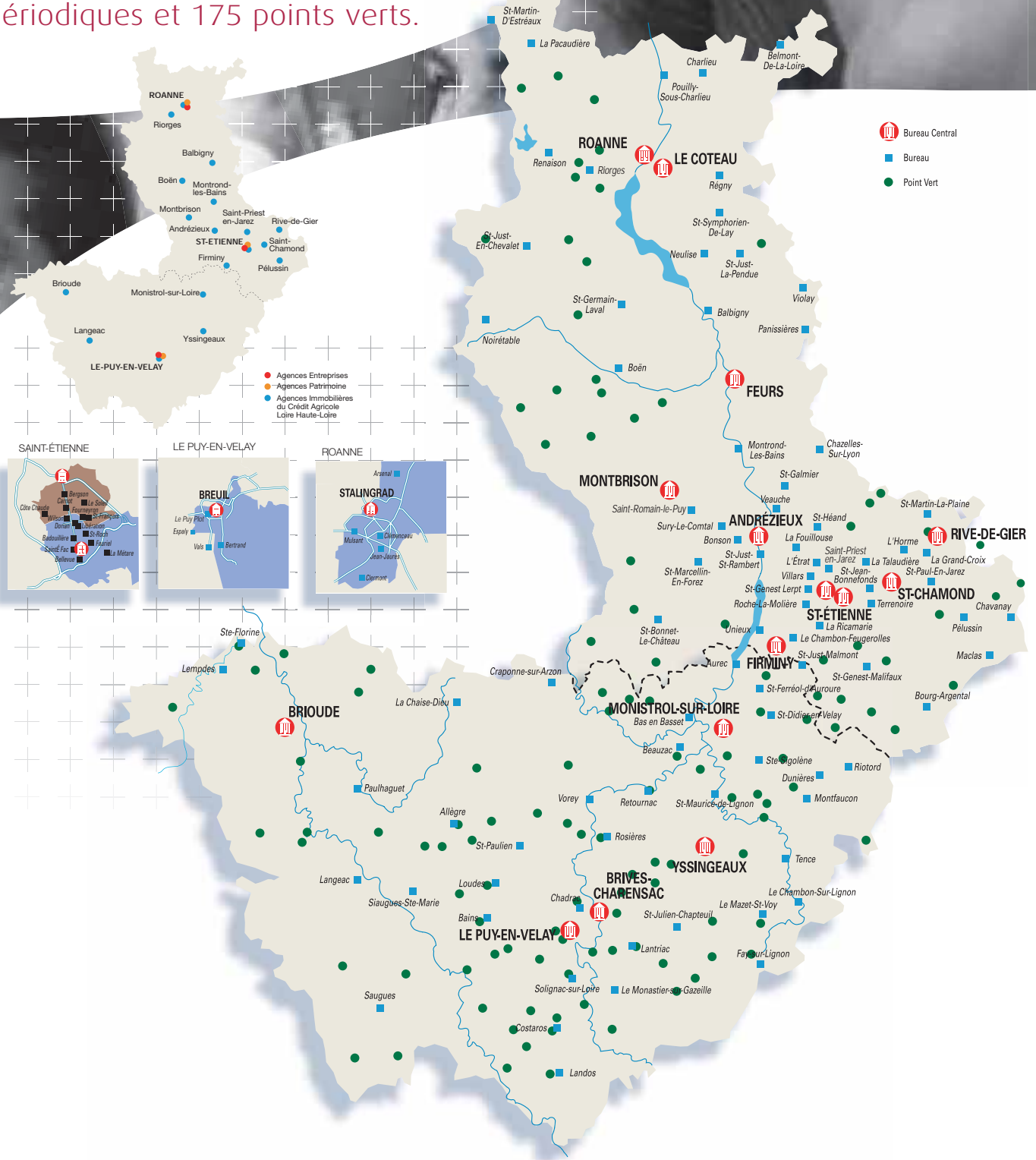
* sauf la Corse

Appartenir à un groupe leader : un avantage pour les clients de Loire Haute-Loire

Appartenir à un groupe est un réel avantage pour l'ensemble des clients des Caisses régionales. Par exemple, pour répondre à des besoins exprimés par des clients du Crédit Agricole Loire Haute-Loire, la filiale BGPI du groupe Crédit Agricole, qui relève de la banque privée, met à disposition des collaborateurs, pour rencontrer les clients et apporter des réponses concrètes à leurs besoins.

De même, la proposition par la Caisse régionale d'un nouveau produit OPCVM s'appuie sur l'expertise du groupe. Ce dernier collecte en premier lieu les souhaits d'investissement exprimés par des clients de Caisse régionale, les demandes des clients institutionnels et tient compte des évolutions réglementaires et fiscales. Ensuite, c'est la phase de création puis de validation du nouveau produit. Le service marketing adapte les attributs de l'OPCVM en fonction de chaque clientèle à laquelle il est destiné, et en fonction de ses attentes spécifiques (modification du seuil d'accès, ajout d'options, etc...). Au final, le Crédit Agricole Loire Haute-Loire offre le produit OPCVM adapté aux besoins de ses clients.

1^{ère} banque assurance de notre région
avec 146 points de vente permanents,
25 périodiques et 175 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 - Téléc : CALOIRE 300 781 F
www.ca-loirehaute Loire.fr

Caisse régionale cotée sur "Euronext Paris", compartiment C