

# CREDIT AGRICOLE DU LANGUEDOC au 30 septembre 2009

## L'activité commerciale : un engagement réaffirmé dans l'accompagnement des projets de nos clients

Premier partenaire financier de l'économie régionale, le Crédit Agricole du Languedoc enregistre des performances commerciales solides, dans un environnement économique toujours dégradé.

Malgré la baisse de l'investissement des entreprises et des ménages, les encours de crédits progressent ainsi de 2,0% sur 12 mois à 15,1 Md€ et les réalisations de nouveaux crédits atteignent 1,6 Md€, illustration de l'engagement du Crédit Agricole du Languedoc dans le soutien à tous les acteurs de l'économie régionale. L'activité crédit a notamment été soutenue par une grande réactivité et une forte proximité sur tout le territoire, des campagnes continues de communication sur les marchés de l'habitat et de la consommation ainsi que par une politique de taux attractifs.

En matière de collecte, l'évolution a aussi été favorable permettant à la Caisse régionale de renforcer son poids dans la collecte bancaire des 4 départements (Aude, Hérault, Gard, Lozère). Sur un an, l'encours de collecte a ainsi progressé de 3,4% à 20,8 Md€, confirmant la pertinence d'une stratégie commerciale axée sur les dépôts à terme, les livrets bancaires (dont 266 M€ sur le livret A) et l'assurance-vie, redevenue intéressante pour nos clients.

## Les Résultats financiers : une très bonne rentabilité opérationnelle

Le **Produit Net Bancaire** de la Caisse Régionale s'établit à 508,9 millions d'€uros, en forte progression de 7,2%. La marge d'intermédiation, en hausse de 9,6%, bénéficie à la fois de la tonicité des encours gérés et de l'effet favorable de la courbe des taux d'intérêt. La marge sur activité propre, fortement pénalisée par l'évolution des marchés financiers durant l'année 2008, enregistre une évolution favorable de 36,7% sur les 9 premiers mois de l'année 2009.

Les efforts permanents de maîtrise des **charges de fonctionnement**, en recul de 6,8%, permettent de dégager un **Résultat Brut d'Exploitation** en augmentation de 18,5% par rapport à septembre 2008, à 311,6 millions d'€uros.

Le **coût du risque** atteint 114,8M€, en évolution de 15,2%, avec un taux de créances douteuses et litigieuses à 3,3% traduisant la dégradation du contexte économique amorcée fin 2008. Face à ces tensions, la Caisse Régionale a maintenu ses efforts de provisionnement du risque crédit tant en matière de provisions affectées (taux de couverture de 82,1%) qu'en matière de provisions collectives sur encours sains, afin de sécuriser son compte d'exploitation.

Après prise en compte de la charge fiscale en hausse sensible, le **Résultat net social** au 30/09/2009 s'établit à 129,0 M€, en progression de 2,8%.

<b>Chiffres Clés en M€</b>	<b>30/09/2009</b>	<b>Evolution</b>
Encours Crédits	15 137	2,0%
Encours Collecte	20 820	3,4%
Produit Net Bancaire	508,9	7,2%
Charges de fonctionnement	197,2	-6,8%
Résultat Brut d'Exploitation	311,6	18,5%
Résultat Net Social	129,0	2,8%

## **LE CCI**

Sur l'exercice 2008, le cours du Certificat Coopératif d'Investissement du Crédit Agricole du Languedoc avait été influencé par les forts mouvements baissiers sur les valeurs bancaires et financières, sans lien avec la solidité financière de l'entreprise ou la progression de ses performances. Son cours s'établissait au 31 décembre 2008 à 17,60€.

Le rebond vigoureux enregistré sur le premier semestre (+46,6%) s'est confirmé au troisième trimestre, le titre cotant 34,0 € au 30 septembre soit une performance de + 93% sur 9 mois.

## **Les Perspectives**

Forte de ses résultats commerciaux et de sa situation financière solide (avec un ratio de solvabilité au 30 juin de 11,1% pour un minimum de 8%), la Caisse Régionale dispose des moyens d'assumer son rôle de premier partenaire financier de l'économie régionale et d'accompagner les projets de ses clients et sociétaires malgré le contexte économique délicat. Ainsi, conformément à son plan de développement Languedoc Ambition 2012, les projets initiés seront poursuivis afin d'amplifier encore sa présence commerciale et d'enrichir son offre (rénovations et ouvertures de points de vente, élargissement de la gamme de produits d'épargne, développement des fonctionnalités de la banque en ligne, diversification dans la filière immobilière, ...), avec la préoccupation constante de la qualité de la relation client.