



# Crédit Agricole Atlantique Vendée

## Résultats de 1<sup>er</sup> semestre 2009

Activité au 30/06/2009 (encours)	En M€	Variation 06.2009 / 06.2008
Collecte	14991	+ 3%
Crédit	12396	+ 2,9%
<b>Comptes consolidés au 30/06/2009</b> (aux normes IAS/ IFRS)		
Produit Net Bancaire	210,2	- 2,9%
Résultat Brut d'Exploitation	98,4	- 4,6%
Résultat Net	56,7	- 11,9%

1<sup>er</sup>banquier-assureur en  
Loire-Atlantique  
et Vendée  
regroupant  
226 agences  
dont 14 agences  
de secteur

Sites :



CCI Atlantique Vendée :  
code ISIN FR0000185506  
Eurolist C

### Faits marquants et Activité Commerciale

La situation conjoncturelle du 1<sup>er</sup> semestre 2009 demeure encore fragile bien que certains indicateurs économiques laissent entrevoir un redressement progressif de la confiance et un moindre repli de l'activité d'ici la fin de l'année. Dans ce contexte, la CRAV a lancé son nouveau projet d'entreprise « Agir Ensemble @utrement ». Il traduit fortement les orientations de développement choisies par la caisse régionale et conforte son engagement collectif dans l'accompagnement de l'économie locale, tout en s'adaptant à un environnement en constante mutation.

L'activité crédit a été plus soutenue au second trimestre 2009. Les réalisations de prêts aux agriculteurs sont en forte progression au cours de ce trimestre avec plus de 43 M€ de financements réalisés dans le cadre du plan Barnier. Notons également le succès du lancement de deux offres innovantes sur le marché de l'habitat, l'Eco prêt à taux zéro et l'Eco EnerJ+ à taux bonifié, qui répondent aux besoins liés aux économies d'énergie. La Caisse Régionale est aussi restée très présente dans la distribution de crédits à la consommation malgré le contexte difficile, les réalisations des 6 premiers mois ont ainsi progressées de 2,6%. Globalement, l'encours de crédit s'élevait ainsi à 12396 M€ au 30 juin 2009, soit une augmentation de 2,9% sur un an.

En matière de collecte, l'encours progresse de 3% sur un an. Les épargnants continuent à marquer leur préférence pour les placements bancaires traditionnels (encours livrets + 20% sur un an) et pour l'assurance vie (+ 4,5% sur un an). Enfin, la Caisse Régionale entregistre

de belles performances sur les produits d'assurances privées et professionnelles avec une offre en constante évolution (GAV, santé).

### Résultats financiers et coût du risque

Avec une marge d'intermédiation globale qui s'améliore et une contribution du portefeuille titres positive, le PNB s'établit à 210,2 M€. Il est toutefois en retrait de 2,9% car la contribution du portefeuille (placements et participations) au PNB était plus importante sur les six premiers mois de l'année 2008. Les charges générales d'exploitation demeurent maîtrisées (-1,6% sur un an). Compte tenu de ces évolutions, le résultat brut d'exploitation s'élevait à 98,4M€ en baisse de 4,6% sur 12 mois.

La provision Bâle II est en recul par rapport à l'année précédente mais l'accroissement du taux de CDL (2,19% au 30/06/09 contre 1,90% au 30/06/08) compense cette écriture dans le compartiment coût du risque, en augmentation de 2% sur 12 mois.

Ce coût du risque conjugué à la hausse de l'impôt sur les sociétés (+14% sur un an suite à l'augmentation des plus values latentes) expliquent la baisse du résultat net de 11,9%.

### Le CCI

Le cours du CCI (36,85 € au 30/06/09) continue de subir les corrections intervenues sur les titres du secteur bancaire, indépendamment de la solidité des fondamentaux de l'entreprise.

La CRAV a versé un dividende de 3,53 € par titre le 25 mai 2009, ce qui contribue à conserver la confiance des investisseurs. Le rendement ainsi offert atteint 8,4% sur la base du cours de fin 2008 (41,77 €).

### Perspectives

Après un 1<sup>er</sup> semestre 2009 marqué par une dynamique de conquête avec plus de 20 000 nouveaux clients, la CRAV poursuit la mise en œuvre de son projet « Agir Ensemble @utrement ». Elle prévoit des évolutions dans l'organisation de sa distribution pour renforcer la capacité de contacts avec les clients et prospects et répondre aux évolutions du marché. La relation client est au cœur de ce dispositif.

