

# » Regards 2007/2008

PANORAMA DE L'ANNÉE 2007, PERSPECTIVES 2008



**TOULOUSE  
ET MIDI-TOULOUSAIN**

BANQUE ET ASSURANCES

# Le groupe Crédit Agricole

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



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



2 570 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

39 CAISSES RÉGIONALES



Sociétés coopératives et banques régionales de plein exercice, les 39 Caisses régionales de Crédit Agricole détiennent la majorité du capital de Crédit Agricole S.A. (54,1%) via la SAS Rue La Boétie

CRÉDIT AGRICOLE S.A.



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



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%

## 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

## La gouvernance

### Conseil d'administration :

(au 31 décembre 2007)

Président :

Gérard Cazals.

Premier Vice-président :

Ferdinand Johan.

Vice-présidents :

Pierre Barichou, Bernard Coudert.

Secrétaire :

Jean-Paul Mourlan.

Membres du Bureau du Conseil :

Louis Gautier-Avezac, Jean-Louis Jourtau, Jean-Louis Mauré.

Administrateurs :

Robert Conti, Hedwig Gambazza, Marcel Marque, Jean Dinnat, Jean Claude Galiay, René Loubat, Odon de Pins, Guy Sacaze, Jean-Louis Salgado, Benoît de Sevin.

### Comité de direction

Directeur général :

Jean-Roger Drouet.

Directeur général adjoint :

Yvon Malard.

Directeurs exécutifs :

Anne-Françoise Reigner  
Elisabeth Sicre  
Stéphane Boullay  
Michel Drouault  
Frédéric Madalle  
Michel Robin.

### Présidents des Caisses

#### Locales :

(au 31 décembre 2007)

Aspet : Bernard Débourbe

Aucamville : Jean-Louis Mauré

Aurignac : Michel Lapeyrade

Auterive : Hedwig Gambazza

Bagnères-de-Luchon :

Jean-Louis Jourtau

Balma-Fonsegrives :

Albert Lhermet

Bessières : Jean-Pierre Foulquier

Blagnac : Robert Conti

Boulogne-sur-Gesse :

Louis Gautier-Avezac

Cadours : Bruno Faggion

Caraman : Aimé Bouissou

Carbonne : Lucien Larrey

Castanet : Francis Guyraud

Cazères : Jean Dinnat

Cintegabelle : Gérard Cazals

Colomiers : Patrick Zanetti

Cugnaux : Martial Brenac

Le Fousseret : Jean-Claude Galiay

Fronton : René Bertrand

Grenade : Pierre Barichou

L'Isle-en-Dodon : Pierre Carrère

Lanta : Ferdinand Johan

Léguevin : Francette Duprat

Montastruc-la-Conseillère :

Odon de Pins

Montesquieu-Volstre :

Jacques de Balorre

Montgiscard : Jean-Claude Agar

Montréjeau : Jean Dupleich

Muret : Alain Canal

Nailloux : Benoît de Sevin

Plaisance-du-Touch : Lucette Duc

Revel : Guy Sacaze

Rieumes : Jean-François Renoux

Saint-Gaudens : Marcel Marque

Saint-Lys : Alain Darolles

Salies-du-Salat :

Jean-Paul Mourlan

Toulouse Jeanne-d'Arc :

Bernard Coudert

Toulouse Nord : Joseph Delmas

Toulouse Ozenne : Jean Cabot

Toulouse Rive-gauche :

Jean-Louis Salgado

Toulouse Sud-Est :

Dominique Lenfant

Tournepieuille : Patrick Vallée

L'Union : Henriette David

Verfeil : René Loubat

Villefranche-de-Lauragais :

François Bruno

Villemur : Yves Beziat

## Edito



G. Cazals



J.-R. Drouet

### UN DEVELOPPEMENT RENTABLE ET DURABLE

Dans un marché bancaire très disputé et dans un contexte financier international d'instabilité marquée, la Caisse régionale de Toulouse a su poursuivre son développement et conforter sa position de leader en Haute-Garonne.

En 2007, nous avons conforté notre développement par une dynamique commerciale ambitieuse et ajustée à nos marchés : distribution de crédit offensive, tant en habitat qu'en consommation, gamme de services enrichie en particulier sur les assurances de biens et de personnes, expertises renforcées en direction des entreprises, et rôle de banque de référence confirmé sur le marché de l'agriculture ainsi qu'auprès des collectivités locales.

Ce développement, nous l'inscrivons dans la logique de relation durable du groupe Crédit agricole en plaçant le client au cœur de nos préoccupations. C'est ainsi que nous avons lancé il y a deux ans un projet d'entreprise, Cap clients, centré sur la qualité de service et l'efficacité de notre fonctionnement. Les premières actions concrètes issues de ce projet ont vu le jour cette année : elles vont toutes dans le sens d'un meilleur accueil, d'un conseil renforcé et d'une prise en charge des attentes adaptée aux besoins de nos clients.

Confortés par nos résultats commerciaux et financiers de bon niveau, nous allons poursuivre en 2008 notre stratégie de développement axée sur la qualité de la relation avec nos clients et sur une présence accrue sur notre territoire avec notamment l'ouverture de nouvelles agences, accentuant ainsi notre positionnement de banque de proximité.

Par notre présence historique sur notre marché, grâce à nos valeurs mutualistes, à la compétence et au sens du client de nos collaborateurs, à l'appui de nos sociétaires et de nos administrateurs, nous disposons ainsi de tous les atouts pour poursuivre un développement rentable et durable dans une région au potentiel de croissance encore réaffirmé.

# L'activité des marchés

## Le marché des particuliers

**La Caisse régionale réaffirme sa volonté de développer son fonds de commerce dans la droite ligne des orientations du Groupe Crédit Agricole.**

**Pour cela, deux axes forts ont été privilégiés :**

- › la conquête des jeunes actifs et des jeunes, par le biais d'offres adaptées à leurs besoins (offres « Naissance », « Etudiants », « Apprentis ») mais également la mise en place de partenariats avec de grandes écoles régionales.

Notre offre de « Bienvenue » qui s'adresse à tous nos nouveaux clients s'est enrichie en 2007 de la prise en charge des formalités de changement de domiciliation.

- › L'intensification de la relation avec nos clients grâce à des propositions adaptées à leurs trajectoires de vie (découverte et anticipation de leurs besoins) et à la multiplication de marques de reconnaissance pour leur fidélité telles que le « bonus » lié à l'utilisation de la carte GOLD ou la rémunération croissante dans la durée du placement Altissimo.

En matière d'épargne, le renforcement du cadre déontologique (code de bonne

conduite Delmas-Marsalet, directive « Marchés d'Instruments Financiers ») a fourni l'occasion au Crédit Agricole d'affirmer son positionnement de banquier de la relation durable : l'identification des besoins prioritaires des clients ainsi que l'appréciation de leur niveau d'acceptation du risque ont renforcé la qualité de nos conseils, toujours étayés par une gamme large et complète.

Une distribution du crédit offensive, tant en habitat qu'en consommation, a conduit à une bonne résistance en matière de parts de marché. L'année 2007 aura été marquée par un assouplissement des délégations d'octroi rendu possible par les pratiques Bâle II : ce faisant, nous nous sommes dotés de moyens permettant de servir nos clients plus rapidement.

La Caisse régionale a capitalisé, en 2007, sur sa gamme de services de qualité avec un effort particulier sur les assurances de biens et de personnes : ainsi, la nouvelle offre auto se distingue-t-elle par l'élargissement de sa couverture, le cadeau de franchise reconnaissant les bons conducteurs et l'enrichissement d'options pratiques et innovantes telles que « panne auto ». Enfin, en vue d'aider nos clients à faire face aux aléas de la vie, notre

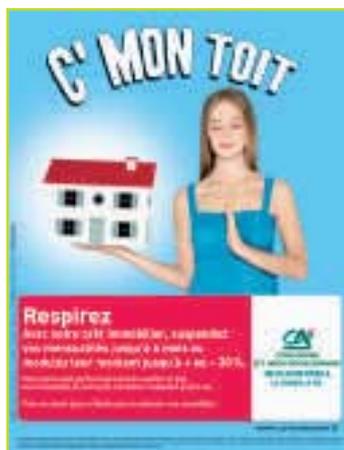
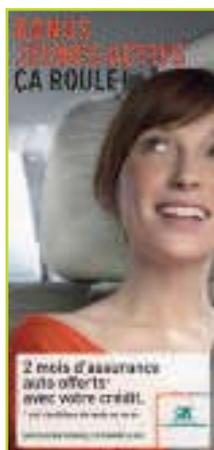
gamme s'est enrichie de deux nouvelles assurances : la Garantie Dépendance et la Garantie Obsèques.

## Le marché des entreprises

**La Caisse régionale a renforcé sa présence sur son marché, en concentrant ses efforts commerciaux sur les affaires de qualité ainsi que sur la consolidation et le développement de ses relations avec les entreprises locales, notamment en :**

- › renforçant sa présence sur le marché de la transmission/reprise ;
- › accentuant l'accompagnement de sa clientèle à l'international ;
- › facilitant la gestion de trésorerie ;
- › favorisant la politique sociale des entreprises clientes grâce à la commercialisation de l'épargne salariale.

Il faut par ailleurs remarquer qu'en 2007 grâce à la pertinence de son offre, au savoir faire des différentes filiales du Groupe Crédit Agricole (CALYON, CA Leasing, CAAM etc.) et à la rapidité de son processus décisionnel, la Caisse régionale se positionne comme la banque de référence des entreprises sur le département.



## Le marché de la promotion immobilière

Dans un contexte de hausse des prix et de développement de l'aire urbaine de Toulouse hors du département la Caisse régionale limite son périmètre d'interventions directes à la zone d'attractivité du Grand Toulouse, et a su s'adapter à la concentration des opérateurs en élargissant son offre en apportant ses conseils à une clientèle plus diversifiée et dont les projets méritent l'attention. Elle porte ainsi une attention particulière à la sécurisation des financements réalisés.

Ainsi, la Caisse régionale a participé entre autres à plusieurs financements d'opérations de promotion immobilière en 2007 et notamment dans le quartier des Ponts Jumeaux à Toulouse.

## Le marché des professionnels

Dans un contexte local plutôt porteur sur les secteurs du commerce et de l'artisanat, la Caisse régionale a maintenu sa volonté d'être leader sur son marché, en étant le partenaire financier de plus de 30 % des professionnels du département.

Sur un marché très concurrentiel, la Caisse régionale a poursuivi des objectifs ambitieux :

- ▶ d'affirmation de son image de banquier et d'assureur des Professionnels, notamment par le lancement de l'activité d'I A R D depuis fin 2006,
- ▶ de conquête externe et interne,
- ▶ d'accompagnement de la création/reprise, porteur, à l'instar des entreprises, de l'avenir de son fonds de commerce.

Des actions spécifiques ont été menées au cours de l'année 2007 :

- ▶ construction et mise à disposition pour le réseau commercial d'un bagage visant à lui permettre de mieux identifier les besoins réels du client et d'y répondre par une offre adaptée ;
- ▶ développement ou consolidation de partenariats, notamment avec la Chambre de Métiers de la Haute-Garonne ;
- ▶ réflexion de fond sur la notion de « relation durable et satisfaction client » dans le cadre de la démarche Cap Client.

## Le marché des collectivités locales

Inserée dans l'économie locale, la Caisse régionale a développé son action auprès des communes, de leurs syndicats et regroupements et a toujours veillé à entretenir ses partenariats avec les acteurs du secteur public local.

L'exercice 2007 aura été marqué par des opérations d'accompagnement de l'urbanisation et de favorisation de la mixité de l'habitat. En participant au financement du logement social, de l'assainissement, de la distribution d'eau potable, de la construction de nouvelles écoles en milieu périurbain, la Caisse régionale contribue à renforcer les liens de proximité qu'elle entretient avec son territoire.

## Le marché de l'agriculture

La Caisse régionale confirme son rôle de banque de référence sur le marché de l'agriculture avec une part de marché de plus de 90% des financements de campagne et d'investissements.

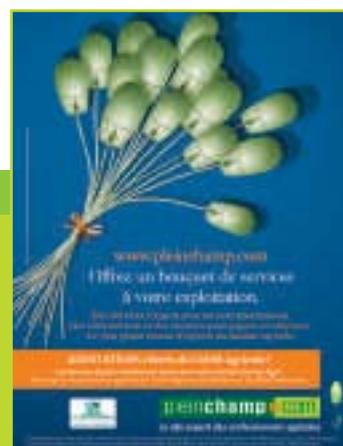
L'évolution favorable des prix mondiaux des matières premières en 2007 a permis de relancer le développement de l'investissement technologique dans les exploitations.

Dans sa politique de distribution de crédits, la Caisse régionale s'est attachée à assurer la compétitivité de ses financements et tout particulièrement ceux touchant aux mises en culture. Le financement des équipements a connu quant à lui une progression significative sur l'exercice à la faveur de l'évolution de la demande et du renforcement des partenariats avec les intervenants du machinisme agricole. Les services au quotidien se sont vus soutenus par le déploiement des échanges informatisés et la signature de conventions avec de nouveaux partenaires.

La Caisse régionale est restée particulièrement attentive aux évolutions des filières en difficulté, avec notamment la viticulture. Elle a, dans ce secteur, favorisé des opérations de restructuration qui contribuent à garantir sa pérennité.

Dans le contexte des fluctuations des prix de marché, le Crédit Agricole a lancé une offre sur le marché à terme des céréales permettant aux agriculteurs de se couvrir contre les variations de prix et de sécuriser leur revenu. Pour accompagner les besoins financiers et fiscaux de la filière grandes cultures, la Caisse régionale a en outre proposé des supports de gestion financière et des outils de prévention des aléas qui ont connu un réel essor en 2007.

La Caisse régionale de Crédit Agricole de Toulouse et du Midi-Toulousain réaffirme sa volonté de se positionner en financier leader de l'agroalimentaire, premier secteur économique de Midi-Pyrénées.



## Les moyens au service de notre développement

**E**n 2007, la Caisse régionale poursuit sa démarche participative Cap Clients associant collaborateurs et sociétaires. Ce chantier a abouti à la mise en œuvre d'actions concrètes, visant à améliorer la qualité de ses services, poursuivre le développement commercial et optimiser le fonctionnement interne.

### L'organisation du réseau et des ventes

Toujours soucieuse d'accélérer son développement commercial et de renforcer son taux de pénétration dans les zones urbaines et péri-urbaines, la Caisse régionale a poursuivi la modernisation du réseau d'agences en étoffant son maillage.

Une nouvelle agence a été déployée à Aussonne, conformément au modèle AMPLITUDE, concept de distribution plus moderne privilégiant l'accueil et le conseil.

Cette nouvelle organisation des agences est aujourd'hui appliquée à près d'un tiers du réseau grand public, soit 38 sites sur 107 au total. En 2007, 4 agences ont été transformées pour correspondre au modèle AMPLITUDE : Toulouse Pont des Demoiselles, Bonnefoy, L'Union, Muret.

Attachée à garantir une sécurité optimale des personnes et des valeurs, la Caisse régionale a poursuivi le déploiement du concept de sécurité interactive prévu sur 5 ans. Dans ce cadre, elle a remplacé courant 2007, les systèmes de sécurité de 6 agences et a commencé les travaux de rénovation sur 2 autres sites. A ce jour, plus de 97% de l'ensemble des agences sont dotés de ce système ergonomique, sécuritaire et fonctionnellement homogène.

Enfin, pour choisir le site de ses prochaines implantations, la Caisse régionale a finalisé en 2007 une étude du maillage de son réseau actuel dans les communes de plus de

2500 habitants en Haute-Garonne et dans les communes de l'agglomération toulousaine. Ces analyses intègrent également le réseau des nouveaux guichets automatiques bancaires et le rôle complémentaire que peut jouer le réseau des Points Verts. Quatre nouvelles implantations ont ainsi été décidées pour 2008 et une dizaine pour les années suivantes. La Caisse régionale investit pour continuer de jouer un rôle actif dans les nouvelles zones de vie et les quartiers en plein essor en confortant sa politique de proximité.

### La technologie

Après la création du GIE EXAPROD en 2006, issu de la fusion des pôles de production Armoni et Celica, un nouveau projet de rationalisation des coûts informatiques a été engagé en 2007, afin de créer une nouvelle entité nommée EXA qui regroupe les centres de production EXAPROD et INFORSUD, l'éditeur APIS et le Centre Méditerranéen Monétique (CMM).

En 2007, la Caisse régionale a pu, dans le cadre d'une organisation renouvelée de ses moyens informatiques, assurer des projets de développement grâce à l'élargissement de sa gamme de produits et services ainsi que l'adaptation de ses outils à l'évolution de la réglementation.

Enfin, la Caisse régionale a continué d'investir dans l'amélioration des outils de la relation client grâce à divers projets fonctionnels et techniques : gestion des délégations mettant en œuvre les « usages Bâle » (prise en compte de la note du client et du groupe de risque), simulation de crédit habitat SIMUL CA, amélioration de l'ergonomie de la messagerie et de l'agenda commercial, gestion des prospects, refonte de la bibliothèque de contrats de crédit.



## Les femmes et les hommes de l'entreprise

**E**n 2007, la Direction des Ressources Humaines a mis en oeuvre une nouvelle organisation visant à renforcer le suivi de chacun des salariés de la Caisse régionale, notamment aux plans formation et carrière. Ainsi, chacun des salariés sera suivi – en étroite collaboration avec son manager de proximité - par un interlocuteur dédié. Il sera périodiquement invité à des entretiens concernant son évolution professionnelle en fonction d'événements déterminés par les services du Département Développement des Ressources Humaines.

En 2007, l'effectif de la Caisse régionale est stable avec 1094 salariés. Le nombre de collaborateurs faisant valoir leurs droits à la retraite se maintient à un niveau élevé (44 collaborateurs). L'année a été marquée par un nombre d'embauches en CDI encore élevé avec 82 embauches soit un renouvellement de l'effectif de 7,5 %. La Caisse régionale a accueilli en 2007 sa première promotion de DU Banque, permettant ainsi à des étudiants ou demandeurs d'emplois handicapés de préparer par alternance un diplôme universitaire de Banque de niveau BAC +1. Elle a mis en place un dispositif d'alternance sous contrat de professionnalisation au cours des 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> années du cycle de formation des ingénieurs de l'Ecole Purpan.

En 2007, la Caisse régionale a une nouvelle fois reconduit son effort de formation à destination des jeunes embauchés et développé l'accompagnement terrain des apprenants. Elle s'est également appuyée sur les filières de formation continue et qualifiantes du Groupe Crédit Agricole : une soixantaine de collaborateurs se sont inscrits dans des parcours de ce type. L'évolution permanente du cadre d'intervention et le renforcement de la réglementation ont nécessité aussi un effort soutenu en terme de formation pour adapter la qualification des collaborateurs aux attentes nouvelles de la clientèle, à l'évolution des métiers (bancaassurance notamment), à la multiplication des canaux de distribution, et aux obligations visant à renforcer la protection de nos clients.



# Le Crédit Agricole acteur du développement durable

**A**ctionnaire de *Crédit Agricole SA*, cotée à la Bourse de Paris, la *Caisse régionale de Toulouse et du Midi-Toulousain* exerce son activité en s'appuyant sur les valeurs de transparence, de responsabilité et d'efficacité qui se traduisent au travers de différents engagements.

## L'engagement pour le développement économique local et l'occupation du territoire

La Caisse régionale intervient directement dans le soutien à la création de petites entreprises, l'occupation du territoire, le maintien de l'emploi par son Fonds de Développement Local.

Pour renforcer son action elle s'est investie dans les partenariats avec les Chambres

Consulaires et Organismes de cautions et participe au fonctionnement des plate-formes d'initiative locale.

Le versement de la taxe d'apprentissage appuie les organismes de formation et les établissements d'enseignements dans leurs orientations.

## Le mutualisme atout de notre différence

La responsabilité, la solidarité, l'accompagnement de ses clients et sociétaires dans les projets de vie sont le fondement de l'action mutualiste à la Caisse régionale. Au cœur du territoire, les 700 élus de Caisses Locales se mobilisent autour de la vie économique, culturelle et sociale et font du Crédit Agricole un partenaire privilégié des acteurs locaux. En 2007, la Caisse régionale a poursuivi le renforcement de son réseau mutualiste par la créa-

tion de deux caisses locales de proximité s'ajoutant aux 43 existantes.

Le mutualisme prend sa source dans les valeurs de solidarité. C'est dans ce cadre que s'inscrit l'action de notre Fondation d'Entreprise en faveur du mécénat dans le domaine de la conservation du patrimoine, de la solidarité et des jeunes par le biais de la fondation jeunes qui aide de nombreux projets.

## La sécurisation des opérations financières

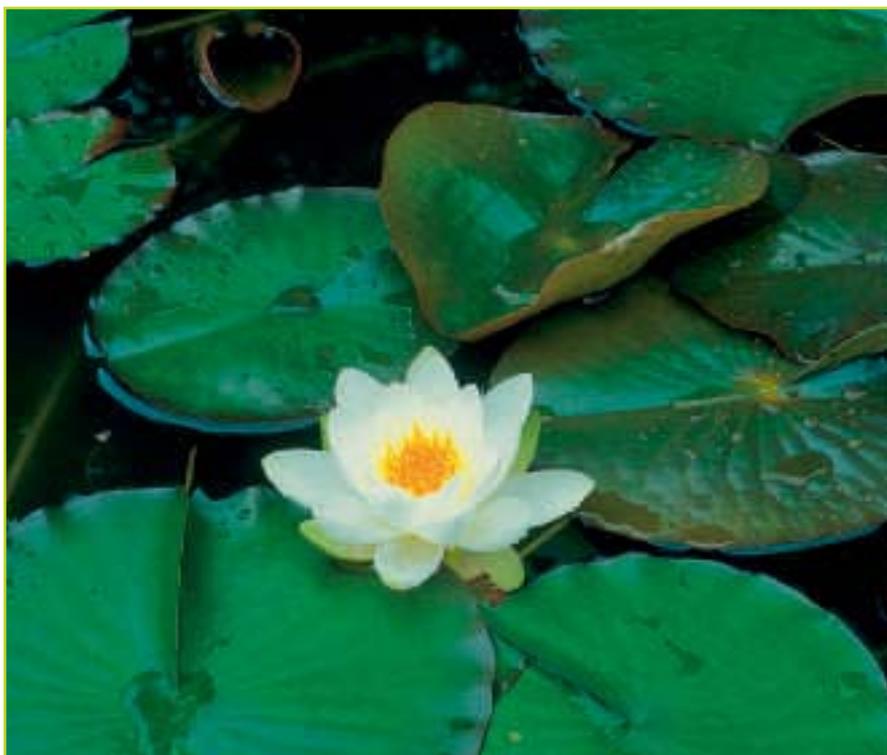
La prise en compte de la directive européenne Marchés Instruments Financiers qui vise à protéger les clients investisseurs a été mise en œuvre au sein des modes de fonctionnement de la Caisse régionale de Toulouse et du Midi - Toulousain. Les conseillers commerciaux ont été formés pour agir en conformité avec le nouvel environnement législatif et réglementaire.

## La démarche en faveur de l'environnement

L'offre environnement a privilégié le financement de l'équipement du logement en systèmes économes d'énergie.

La Caisse régionale a contribué au financement d'investissements destinés aux nouvelles filières de bio-matériaux, à l'exemple de la production de chanvre et de sa valorisation par l'usine de Cazères. Les collectivités locales porteuses de projets concernant le traitement des déchets, l'assainissement, la gestion forestière, ont eu recours aux crédits de la Caisse régionale. A titre d'exemple, la Caisse régionale délivre sa caution de garantie d'exploitation de sites d'enfouissement technique et intervient pour le financement de centrales de co-génération.

La valorisation de la forêt communale s'appuie sur le Compte d'Epargne Forestière, exclusivité de distribution par le Crédit Agricole.



## Perspectives

**C**onfortée par des résultats commerciaux et financiers de bon niveau et profitant de la dynamique créée par le *Projet Cap Clients* qui a soutenu les efforts d'amélioration de la qualité de ses prestations et de ses services, la Caisse régionale de Toulouse et du Midi-Toulousain poursuivra en 2008 sa stratégie de développement par la conquête et la fidélisation de ses clients.

Dans un marché bancaire très disputé, ce développement s'appuiera sur les atouts de notre entreprise que sont la proximité relationnelle, la qualité de service et de l'accueil, l'innovation dans les offres et le conseil à valeur ajoutée.

Pour réaliser ces ambitions, la Caisse régionale de Toulouse et du Midi-Toulousain mettra en œuvre ou intensifiera les orientations attendues par les clients et les collaborateurs :

› **Accentuer** la conquête des nouveaux arrivants en valorisant notre connaissance du

marché local mais aussi les atouts du concept de « *mobilité* » mis en œuvre au sein du Groupe Crédit Agricole pour accompagner les clients dans leurs déménagements.

› **Intensifier** le développement de notre offre d'assurances en élargissant la gamme à l'offre de Complémentaire Santé et en fidélisant par l'approche globale assurances.

› **Poursuivre** l'équipement de nos clients particuliers, agriculteurs, professionnels, entreprises, collectivités locales, en produits à valeur ajoutée correspondant à leurs besoins.

› **Ouvrir** de nouvelles agences et moderniser le réseau pour l'adapter aux évolutions du marché et mettre à disposition de nos clients des lieux de contact et de conseil accueillants.

› **Accompagner** nos collaborateurs par une politique de gestion et de formation leur permettant de développer en permanence leurs compétences et de préparer leurs évolutions professionnelles.

Ces orientations se mettront en œuvre en 2008 grâce à un plan d'investissements ambitieux, tant immobiliers qu'en formation, et en s'appuyant sur les évolutions apportées par la communauté informatique EXA qui se restructure pour renforcer encore réactivité et innovation.

Par sa présence historique sur son marché, la compétence et le sens client de ses collaborateurs, l'appui des sociétaires et administrateurs, la Caisse régionale de Toulouse et du Midi-Toulousain dispose de tous les atouts pour poursuivre un développement rentable et durable dans une région très dynamique.

Fidèle à ses valeurs mutualistes, la Caisse régionale renforcera en 2008 sa présence sur tous ses marchés, la fidélité de ses clients, ainsi que sa solidité financière qui lui permet de rester maître de ses choix et de son destin.

Le Directeur Général,  
**J.R. DROUET**



# Quelques chiffres

## Ressources humaines

1094 salariés  
dont  
680 dans nos agences

## Réseaux commerciaux

107 points de vente  
7 agences spécialisées  
77 points verts  
180 guichets automatiques (gab)  
77 automates libre-service (ils)  
38 agences nouveau concept

## Réseau mutualiste

97 939 sociétaires  
45 caisses locales  
704 administrateurs

## Equipement

409 519 clients utilisateurs de :  
166 986 comptes-services,  
218 307 cartes bancaires (CGD) et  
63 835 contrats IARD

## Rentabilité

**PNB** 225,1 M€  
Evolution + 2,0 %

**RBE** 106,2 M€  
Evolution + 2,1 %

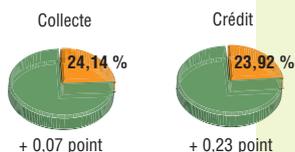
**Résultat net** 54,2 M€  
Evolution + 8,9 %

**Coefficient d'exploitation** 52,8 %  
Evolution 0,0 point

**CCI** 10,47 %  
(rendement actuariel brut en 2007)

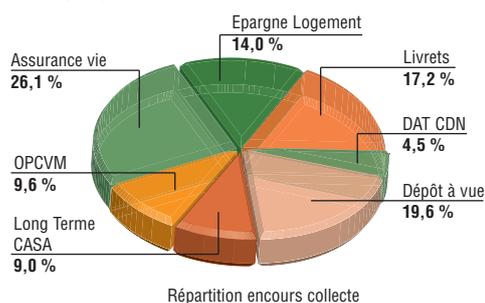
## Part de marché

(31 décembre 2007)

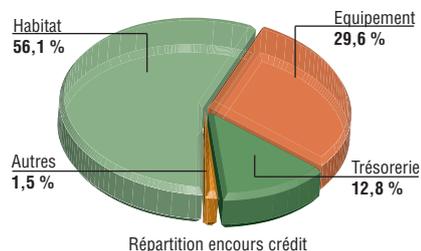


## Chiffres clés / Activités

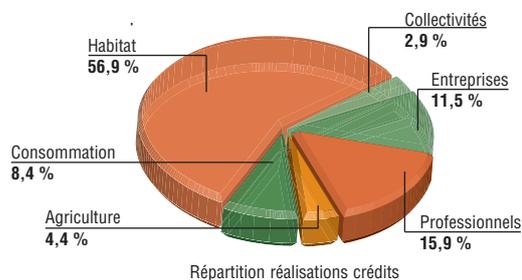
**Collecte** Encours **8 550 M€**  
Evolution + 4,9 %  
Répartition **voir graphique**



**Crédit** Encours **5 576 M€**  
Evolution + 11,0 %  
Répartition **voir graphique**



Réalisations **1 294 M€**  
Evolution - 5,2 M€  
Répartition **voir graphique**



# » Rapport annuel 2007



TOULOUSE  
ET MIDI-TOULOUSAIN  
BANQUE ET ASSURANCES



**TOULOUSE  
ET MIDI-TOULOUSAIN**

**BANQUE ET ASSURANCES**