

Forte de l'ambition de son plan à moyen terme, forte des 3 valeurs qui l'animent « **Respect, Audace, Responsabilité** », la **Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Toulouse 31** accélère ses investissements et son développement commercial au service de ses territoires

1 - Activité

	Encours au 30/06/10	Evolution sur un an
Clients	417 850	+ 6 050
Collecte globale clientèles (1)	9 630 M€	+ 4,7%
Crédits	5 950 M€	+ 3,9%
- Dont crédits à l'habitat	3 440 M€	+ 3,3%
Assurances de biens et de personnes, Prévoyance	131 180	+ 16,4%
Services	467 180	+ 8,1%
Activités Immobilières	-	Depuis le 1 ^{er} janvier 2010: 95 ventes 315 contrats de location 30 mandats de gestion 450 mandats de vente

(1) : y compris obligations, actions, OPCVM

La Caisse Régionale de Toulouse 31 réalise un premier semestre 2010 conforme à son plan de marche ambitieux, tourné vers le développement de son fonds de commerce, de l'assurance et des activités de services.

Elle a engrangé un certain nombre de succès commerciaux, auprès de toutes ses clientèles et au travers de ses réseaux de vente multi canal qui se traduisent :

- par une forte dynamique sur l'assurance avec la souscription de 19 900 contrats;
- par le financement de 56 millions d'euros de crédits consommation soutenu par des actions de « Ventes Flash » sur sa vitrine internet;
- par une présence forte sur le marché de l'habitat avec la distribution de 257 millions d'euros de crédit et une évolution positive de ses parts de marché;
- par l'ouverture auprès des moins de 25 ans de près de plus de 3 400 Livrets A et le succès de son partenariat avec M6 sur les cartes de paiement MOZAÏC M6 avec 6 800 souscriptions;
- par des souscriptions massives de plans d'épargne logement (PEL), 9 600 contrats, et 7 300 ouvertures de Dépôts à Vue principalement auprès de nouveaux clients;

Elle continue aussi à vouloir apporter la meilleure qualité de service et d'accompagnement à ses clients.

Elle a ainsi lancé le « pack e-commerce », outil clé en main de création et de gestion d'une boutique en ligne pour les professionnels et un nouveau compte service dédié aux auto - entrepreneurs.

2 - Résultats financiers

Résultats au 30 juin 2010	En M€	Evolution sur un an
Produit net bancaire	137,6	+ 5,5 %
- dont PNB clientèles	122,2	+ 6,9%
Charges générales d'exploitation	61,7	+ 1,9%
Résultat brut d'exploitation	75,9	+ 8,6 %
Résultat net social	33,3	+ 0,5%

Le premier semestre est à la hauteur de ses ambitions avec un PNB issu des activités clientèles soutenu par la dynamique commerciale de ses réseaux qui progresse de 6,9% et encore conforté par un contexte de taux favorable au système bancaire.

Les charges d'exploitation sont en progression de 1,9%, traduisant le souci constant d'optimisation des dépenses. Une maîtrise qui lui permet de financer les investissements humains et financiers nécessaires à son développement dans le cadre de son plan stratégique.

La Caisse Régionale continue à renforcer sa politique de maîtrise des risques crédit. Elle a porté la couverture globale des risques sur ses encours de crédit de 3,34% en déc. 2009 à 3,55% en juin 2010.

3 - Perspectives : Crédit Agricole Toulouse 31, l'audace d'être différents

Pour offrir un service sur mesure aux clients Particuliers, Patrimoniaux et Professionnels, la Caisse Régionale de Toulouse 31 fait évoluer l'organisation de ses réseaux et canaux de vente de proximité. Une organisation ambitieuse sera déployée dès le 4ème trimestre 2010 pour offrir à ses clients une relation de proximité, une prise en charge par le bon interlocuteur, l'assurance d'une continuité du service, le choix réel de canaux pour une proximité humaine et technologique, et pour atteindre le cap de 470 000 clients d'ici 2014, des parts de marché en progression dès 2010 sur tous les marchés, en accompagnant les projets d'investissement du département.