

Une activité commerciale tonique

En 2010, près de 12 000 nouveaux clients ont rejoint la Caisse Régionale du Morbihan et 11 076 clients sont devenus sociétaires.

Les encours de collecte progressent de 4,3 %.

Le développement de la collecte bilan s'est poursuivi au quatrième trimestre avec + 6,2 % de variation d'encours sur l'année.

L'activité « Assurance-vie » (+ 4,3 %) est également performante et reste un produit attractif pour la clientèle.

Cette dynamique de collecte permet à la Caisse Régionale du Morbihan de consolider sa place de premier établissement financier du département avec une forte croissance des réalisations de crédits (+ 21 %) sur tous ses marchés : + 32 % sur l'habitat, + 11 % sur les entreprises, + 35 % sur les collectivités publiques et + 15 % sur l'agriculture.

Les encours de crédits sont en hausse de 5,2% avec + 6,6 % sur l'habitat et + 6,1 % sur l'équipement.

L'innovation produits du Crédit Agricole également présente sur l'assurance des biens et des personnes, avec la commercialisation en 2010 de l'Assurance Tout Mobile, dynamise l'activité assurance IARD (+ 5,2 %). Les produits de prévoyance (protection juridique, garantie accident de la vie, santé) sont également appréciés par la clientèle (+ 4,3 %). Les services de banque au quotidien et de moyens de paiement se développent à un rythme régulier en accompagnement des besoins clients.

Des résultats financiers en progression

Le Produit Net Bancaire, à 234,2 M€, est en augmentation de 6,4% par rapport à décembre 2009.

Conforté par la croissance des encours, le PNB clientèle s'établit à 206,5 M€, soit 88,2% du PNB, et

affiche une progression de 8,4%. Le Produit Net Bancaire issu des fonds propres ressort à 29,2 M€.

Les charges générales d'exploitation évoluent de 4,5 %. Elles progressent de 2,8 % hors coûts liés au projet de construction d'un nouveau système d'information communautaire.

Le coût du risque atteint 26,6 M€ contre 27,6 M€ l'exercice précédent : le taux de créances douteuses et litigieuses est de 2,68 %.

La Caisse Régionale continue à renforcer sa politique de maîtrise des risques crédits : elle a porté la couverture globale des risques sur encours de crédits de 3,11% au 31 décembre 2009 à 3,19 % au 31 décembre 2010.

Le Résultat Net Social, après incidence des provisions et de la fiscalité, progresse de 18,1 % à 55,0 M€.

Le Résultat Net Consolidé s'établit à 58,8 M€.

Chiffres Clés

En Millions d'€ (Comptes sociaux)	Déc. 2009	Déc. 2010	Evolution sur 1 an
Collecte	8 946	9 333	+ 4,3 %
Crédit	6 449	6 787	+ 5,2 %
Produit Net Bancaire	220,2	234,2	+ 6,4 %
Charges Générales d'Exploitation	-122,0	-127,5	+ 4,5 %
Résultat Brut d'Exploitation	98,3	106,8	+ 8,7 %
Résultat Net Social	46,6	55,0	+ 18,1 %
Résultat Net Consolidé	43,1	58,8	+ 36,4 %

Le rapport annuel détaillé sera consultable sur notre site Internet à partir du 16 mars 2011 :

www.ca-morbihan.fr

Le Certificat Coopératif d'Investissement

Après une année 2008 marquée par un fort mouvement baissier, l'année 2009 avait permis

d'enregistrer un rebond vigoureux du cours du Certificat Coopératif d'Investissement du Crédit Agricole du Morbihan.

L'année 2010 a confirmé cette tendance avec un cours moyen à 47,1€, contre 31,1€ l'année précédente, et un cours au 31 décembre 2010 qui s'affiche à 46,8 €.

Le multiple de capitalisation du bénéfice (PER) s'élève à 4,6 sur le cours au 31 décembre 2010. Le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée Générale du 31 mars 2011 le versement d'un dividende de 3,04 € par titre contre 2,58 € l'exercice précédent (soit 6,50% sur le cours au 31 décembre 2010).

Perspectives

Sur un marché attractif, le Crédit Agricole du Morbihan poursuivra son développement en 2011 dans le cadre de la dernière année de son plan moyen terme Morbihan 2009-2011 et accompagnera les acteurs économiques du département.

Il dispose pour ce faire, d'une assise financière solide, d'un réseau de distribution multi-canal (agences de proximité et réseaux à distances), de produits innovants et adaptés, de coopérations bretonnes renforcées et des programmes d'investissements importants pour être à l'écoute et répondre aux besoins de la clientèle.