

Des résultats 2004 qui valident le positionnement et la stratégie de LASER

Un résultat d'exploitation en croissance de + 14,2%

Un résultat net en progression de + 25,8%

LASER a développé en Europe de façon dynamique deux métiers d'une part, le service aux personnes avec des offres de financement, d'épargne, d'assurance et de services au quotidien et d'autre part, le service aux entreprises afin d'accroître leur activité par une politique pérenne de la relation et de l'animation client.

Les performances 2004 témoignent de la pertinence du positionnement retenu : le résultat net (117,2 M€) est en augmentation de 25,8% et le résultat d'exploitation (175,8 M€) enregistre une progression de 14,2%.

Ces résultats prennent en compte une évolution positive des activités fidélisation et services associés, dont le chiffre d'affaires est en croissance de 8,7%⁽¹⁾, avec un résultat à l'équilibre conformément à l'objectif fixé.

Au sein de LASER, Cofinoga affiche une croissance solide

Les encours gérés de 10 280 M€, sont en croissance significative de 16,3%⁽²⁾ obtenue sur des marchés parfois peu porteurs. La bonne tenue des activités en France, l'accélération de l'activité à l'International et la concrétisation d'opérations de croissance externe ont contribué à ces résultats.

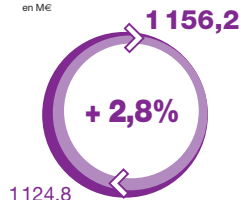
Le produit net bancaire de Cofinoga (878,3 M€) est en augmentation de 8,2%, ce qui représente une performance d'un excellent niveau dans un marché très concurrentiel. Le résultat d'exploitation est en croissance de 11,4% sous l'effet d'une forte progression de l'international.

Les résultats du groupe LASER ont été tirés par une maîtrise des frais de gestion et une évolution très satisfaisante du risque client dans les activités de crédit. Par ailleurs, une politique soutenue d'investissements commerciaux a permis, notamment dans la branche crédit, de connaître une croissance supérieure à celle du marché.

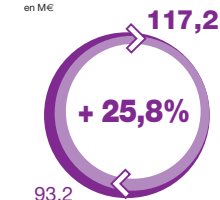
De plus l'année 2004 a été marquée par une forte dynamique, dans trois domaines essentiels :

- > l'innovation avec notamment les lancements de la carte bancaire 3 en 1 réalisée pour les Galeries Lafayette, de la carte cadeau développée pour la première fois en France et de nouveaux logiciels de gestion en temps réel de l'activité en magasin,
- > le développement des partenariats commerciaux : plus de 70 nouveaux accords ont été signés durant l'exercice dans tous les secteurs d'activités,
- > la croissance externe marquée par le rachat des encours de crédit de Capital One, par l'acquisition de Symag (donnant à LASER une position de leader dans les technologies de gestion des contacts en magasin), par une prise de participation majoritaire d'une centrale de courtage active dans le regroupement de crédits et par l'acquisition en Italie, de Futuro SpA.

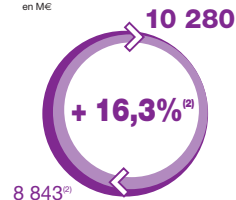
CHIFFRE D'AFFAIRES HT
en M€



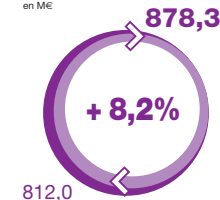
RÉSULTAT NET
en M€



ENCOURS
en M€



PRODUIT NET BANCAIRE
en M€



PERSPECTIVES

Pour développer des partenariats et accroître ainsi sa capacité de commercialisation de produits grand public, LASER vise en 2005 à capitaliser sur son positionnement différenciant issu de son organisation autour de trois temps de la relation client :

- > la gestion des contacts en magasin et à distance,
- > la gestion des liens avec des systèmes de cartes et les programmes de fidélisation et
- > l'intermédiation avec la commercialisation de services financiers et associés (vie quotidienne).

Direction Financière LASER : Benoit Cavalier . 01 44 54 42 72 - Direction de la Communication Corporate LASER : Martine Moran . 01 44 54 68 38
Retrouvez l'intégralité des résultats sur www.laser.fr

GRUPE
GALERIES
LAFAYETTE

(2) Hors transfert en Juin 2004 des activités de gestion pour le compte de BNP Paribas.

(1) Hors Infogérance et Tiscali.

