

Nouvelle croissance des résultats

Excellente performance au premier semestre

Résultat opérationnel courant : +24,3%

Résultat net : +118,9%

Paris, le 26 septembre 2006. « Notre positionnement se concrétise une nouvelle fois dans la performance du 1^{er} semestre. Le Groupe enregistre une belle croissance à deux chiffres de ses résultats et améliore à nouveau sa rentabilité. Des accords majeurs signés, tant en France qu'à l'International dans des secteurs en fort développement comme ceux de la relation clients et de l'intermédiation, confirment notre dynamique stratégique. Par ailleurs, nous avons renforcé notre identité en déployant notre offre en Europe et notamment au Royaume Uni en créant LASER UK. Parallèlement, notre implication dans la réflexion sociétale nous permet de mieux appréhender les types de liens qui se nouent avec le client. Nous sommes aujourd'hui les mieux placés pour répondre à la fois à la demande de nos partenaires et de leurs clients. LASER peut regarder l'avenir avec confiance » souligne Philippe Lemoine, président-directeur général qui se félicite du démarrage des synergies de back office et de refinancement prévues dans le cadre de l'Alliance avec Cetelem (groupe BNP Paribas).

Des résultats qui témoignent de la vitalité de LASER sur ses marchés

Le résultat opérationnel courant s'élève à 114,1M€ au 30 juin 2006 soit une croissance de 24,3% sur un an. Ce niveau de résultat s'explique à la fois par une croissance du chiffre d'affaires de 11,8%, supérieure à la moyenne des marchés européens sur lesquels LASER intervient mais aussi par la maîtrise des frais généraux qui évoluent sur la même période de 7,2%. L'ensemble des métiers de LASER contribue à ce niveau de performance avec une progression du PNB de LASER COFINOGA, de 11,5% sur la période mais également une montée en puissance de LASER LOYALTY qui enregistre une croissance de marge de 12%.

Le résultat net de 140M€, en croissance de 118,9%, intègre la plus value de cession liée à la vente de la filiale Linea en Italie, conséquence des accords signés en 2005 entre les actionnaires de LASER. Le semestre a, en effet, été marqué par des mouvements importants de redéfinition de périmètre. En dehors de la cession de Linea, LASER a notamment renforcé sa position à l'International grâce à l'acquisition d'Open & Direct (ODRS) en Irlande du Nord, ce qui porte les encours de LASER UK à 640M€. Au total, les différentes modifications de périmètre se compensent et n'affectent pas la comparabilité des éléments entrant dans le résultat opérationnel courant.

Le 1^{er} semestre 2006 a été marqué de surcroît par :

- un fort développement de LASER LOYALTY qui signe, au travers de sa filiale LASER CONTACT, plusieurs contrats majeurs avec des acteurs comme Opodo, Gaz de France et grâce à la montée en puissance des nouvelles activités d'outsourcing
- une bonne performance générale des activités de crédit notamment dans les métiers des cartes bancaires cobrandées, des prêts personnels mais aussi du regroupement de créances, marché sur lequel LASER COFINOGA se positionne comme l'un des leaders français et développe aussi ce savoir faire en Europe.
- une diversification accrue des canaux de recrutement, avec :
 - la progression du canal Internet par la signature d'accords avec des sites marchands comme priceminister.com, credilight.fr, shopping.com, avec l'entrée dans le périmètre de Mediatis, filiale à 100% de LASER COFINOGA, de 123credit.com et enfin l'accord signé entre Banque Casino, filiale à 40% de LASER COFINOGA, et Cdiscount. Cela permet d'accroître notablement le taux de pénétration de ce media.
 - l'accélération de l'activité courtage par l'acquisition récente (fin août) de DFQS, centrale de courtage, sur le marché polonais.

Michel Philippin, directeur général délégué ajoute « LASER confirme ses priorités stratégiques, accentue sa croissance, renforce sa place sur ses marchés, conforte ses positions en Europe. LASER a su développer également des partenariats pour soutenir des actions menées en faveur du microcrédit notamment avec l'ADIE pour la mise en place d'un fond national de prêt d'honneur et Cresus via la convention de cautionnement solidaire pour des prêts sociaux, signée avec la caisse des dépôts et consignation. Par ailleurs, la forte progression de l'activité de LASER CONTACT nous conduit à ouvrir une plate forme de relation clients à Villeneuve d'Ascq entraînant la création de 350 emplois. Nos résultats semestriels sont le signe que nous maintiendrons pour 2006 nos objectifs »

■ LASER est le leader européen de « services d'intermédiation & de relation clients », en associant dans une vision large de la relation clients, toutes les techniques des cartes et du crédit à la consommation (LASER COFINOGA) à celles de la prospection, de l'animation et de la fidélisation de la relation clients (LASER LOYALTY). LASER est détenu à parité par le groupe GALERIES LAFAYETTE et CETELEM (groupe BNP PARIBAS). LASER est le n°1 de la carte privative en Europe avec plus de 10 millions de clients et également le n°1 de la fidélisation en France à travers notamment son rôle dans l'alliance S'Miles®. Implanté dans 9 pays d'Europe : Belgique, Danemark, Espagne, France, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Angleterre et Irlande du Nord, LASER emploie plus de 7 000 personnes et a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires supérieur à 1,3 milliard d'euros. www.lasergroup.eu