

COMMUNIQUE

Le 19 décembre 2005

Résultats semestriels

En M€	Premier semestre 2004		Premier semestre 2005
	Normes françaises	IFRS	IFRS
Chiffre d'affaires	56,4	56,4	54,0
Marge commerciale	7,3	7,2	7,7
Résultat opérationnel courant	0,7	0,7	(2,8)
Résultat opérationnel	0,7	0,7	(2,8)
Résultat financier	0	0	(0,2)
Résultat avant impôts	0,8	0,7	(3,0)
Résultat net	0,5	0,5	(2,0)

Un semestre impacté par le transfert de la chaîne logistique

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2005-2006 (avril à septembre 2005) s'établit à 54 M€ contre 56,4 M€ sur la même période de l'exercice précédent. Après un premier trimestre en croissance de 34%, ce repli est lié au transfert engagé à partir de juin de l'intégralité du stock vers la nouvelle plate-forme logistique. Ce transfert, accompagné de la migration de l'ensemble des outils techniques et informatiques liés à la logistique, a en effet généré des retards dans le traitement des commandes qui ont fortement impacté le niveau d'activité du second trimestre (juillet à septembre).

Pour remédier à cette situation préjudiciable, le Groupe a décidé d'abandonner la solution informatique de traitement logistique des commandes fournie par son prestataire et a développé une nouvelle solution. Mise en route début novembre, cette solution donne entière satisfaction et est à même de s'adapter aux évolutions du Groupe.

Des résultats négatifs malgré une structure de charges encadrée, une situation financière sécurisée

Les problèmes rencontrés au cours du second trimestre pénalisent directement les résultats malgré la bonne tenue de la marge commerciale en progression de plus de 5%. Ainsi, au-delà de l'effet de ciseau négatif lié au niveau d'activité insuffisant, le résultat opérationnel est impacté par des éléments non récurrents (abandon du logiciel du prestataire informatique retenu, surcoûts de personnel, bons d'achat,...) pour un montant supérieur à 0,7 M€. Dans ces conditions, et malgré le bon encadrement de la structure de charges, le résultat opérationnel affiche une perte de 2,8 M€. Le résultat net est négatif à 2 M€ intégrant l'utilisation du carry back.

La structure financière du Groupe reste solide avec plus de 9 M€ de capitaux propres et un endettement marginal.

Un plan de reconquête commerciale, des relais de croissance pour rebondir

Sur le mois d'octobre, les expéditions reprenaient progressivement leur cours normal permettant au Groupe de renouer, dès novembre, avec la qualité de service historiquement garantie à ses clients. Le retour à une dynamique de croissance soutenue devrait toutefois être progressif car il repose sur la pleine restauration de la confiance des clients pénalisés.

Dans cette perspective, LDLC a engagé un plan de fidélisation et de reconquête commerciale qui devrait porter progressivement ses fruits.

Ce plan passe notamment par :

- la distribution de 1 M€ de bons d'achats utilisables du 20 octobre 2005 à fin mars 2006 pour les clients pénalisés;
- la relance de campagnes promotionnelles offensives auprès des abonnés (400 000 à fin novembre) ;
- le lancement d'une campagne publicitaire fin décembre sur Paris afin d'occuper le terrain sur la période clé des fêtes de Noël.

Pour le second semestre, ces actions devraient permettre au Groupe d'enregistrer un chiffre d'affaires supérieur à celui réalisé sur le premier semestre de l'exercice. Les résultats seront conditionnés par le niveau d'activité de la période de décembre à janvier.

Ces objectifs seront affinés à l'occasion de la publication du chiffre d'affaires du troisième trimestre programmée le 26 janvier 2006.

Pour 2006-2007, les conditions devraient être réunies pour un retour progressif à un niveau d'activité en ligne avec la croissance des marchés. Au-delà de la reprise attendue des ventes en ligne de matériels informatiques et multimédia, les nouveaux relais de croissance du Groupe devraient également participer à l'atteinte de cet objectif avec :

- Dealtonic : site de vente privée en ligne ouvert depuis décembre
- Maginea : site de vente en ligne de matériel hi-fi et video dont l'ouverture est prévue début 2006
- l'ouverture d'une nouvelle boutique à Paris reprogrammée à juillet 2006 en raison de retards dans l'obtention des autorisations administratives, aujourd'hui régularisées. A noter que la boutique lyonnaise représente 8% du chiffre d'affaires du Groupe.

Ainsi, avec déjà plus de 630 000 clients, LDLC maintient le cap et réaffirme ses ambitions :

- consolider sa position parmi les leaders de la vente en ligne de matériel informatique et multimédia
- s'imposer comme un multi spécialiste incontournable de l'e-commerce

ACTIFIN Stéphane RUIZ - Tél : 01 56 88 11 11 - Fax : 01 56 88 11 12

Code ISIN : FR 00000 75 442