



COMMUNIQUE

Le 24 avril 2014

Chiffre d'affaires annuel 2013-2014 : 255 M€

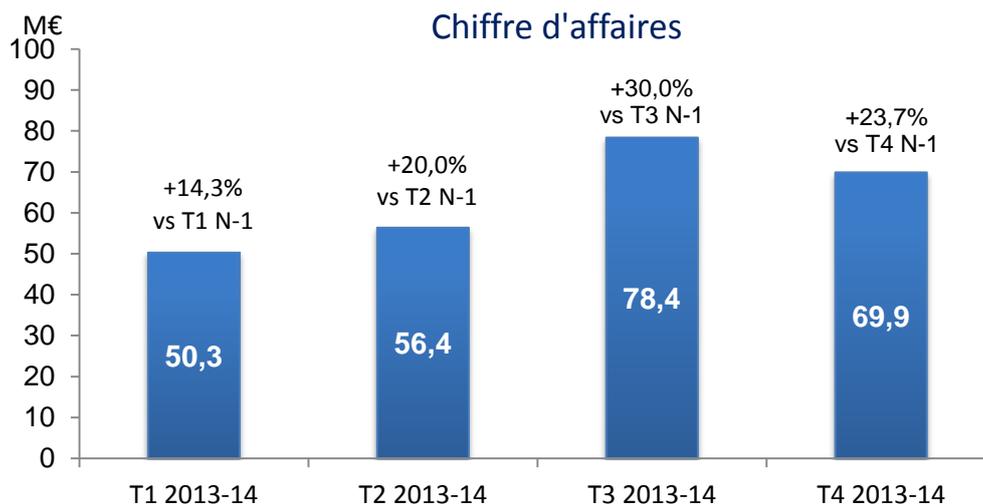
Un exercice en forte croissance : +22,7%

Une position de leader incontestable sur le Online

Un modèle de franchise qui se confirme

Le Groupe LDLC, leader du High Tech online publie son chiffre d'affaires annuel 2013-2014.

Olivier de La Clergerie, Directeur Général du Groupe commente l'actualité du Groupe : *L'exercice 2013-2014 s'achève sur une nouvelle progression de notre croissance, c'est une excellente nouvelle qui valide le nouvel objectif que nous nous étions fixé en cours d'année. Cette performance s'explique tant par un bon niveau d'activité sur le Online que par une forte progression de nos ventes en boutiques. Grâce à son positionnement de spécialiste et à la bonne lisibilité de son offre, le Groupe marque sa différence face aux acteurs généralistes. Il confirme également la pertinence de son modèle économique face à une concurrence toujours en mutation. Dans ces conditions nous sommes encore plus confiants dans notre capacité à franchir le cap des 500 M€ de chiffre d'affaires sur l'exercice 2017-2018 ».*



- Chiffre d'affaires issu d'une seule et même branche d'activité selon l'approche sectorielle définie en application d'IFRS 8

Une activité soutenue tout au long de l'exercice

Une excellente performance au 4^{ème} trimestre : +23,7%

Le chiffre d'affaires annuel ressort à 255 M€ en augmentation de 22,7%. La progression a été forte tout au long de l'exercice avec notamment 2 derniers trimestres excellents permettant au Groupe d'atteindre son objectif de chiffre d'affaires.

Au 4^{ème} trimestre, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 69,9 M€ en progression de 23,7%. Toutes les activités tant sur le professionnel que sur le Grand public participent à cette croissance. La forte progression du chiffre d'affaires tient tant aux ventes online qu'au canal boutique qui affiche une progression des ventes de 24% à 21,4 M€ à période comparable.

Au-delà de la capacité de fidélisation encore démontrée confortée grâce à sa qualité de service, cette forte croissance s'est appuyée sur une prise de parts de marché significative avec plus de 340 000 nouveaux clients gagnés sur l'exercice dont plus de 90 000 sur le dernier trimestre.

Maginéa et Anikop continuent d'afficher un bon dynamisme et participe ainsi à la croissance du Groupe.

Franchise

Le modèle de boutique donne pleine satisfaction, confirmant le bien-fondé stratégique du Groupe sur le déploiement d'un réseau physique de magasins.

En effet, la boutique de Villefranche-sur-Saône a réalisé sur les 10 premiers mois, suivant son ouverture, un chiffre d'affaires de 1,3 M€ parfaitement en ligne avec les prévisions, permettant de se projeter sur un dépassement du point mort dès la première année d'exploitation. De plus, la première Franchise ouverte mi-mars 2014 est déjà, lors de son premier mois d'activité, sur un rythme proche de celui de la boutique de Villefranche-sur-

Saône. Olivier de la Clergerie déclare à ce sujet : « *Nous validons une nouvelle fois que le chiffre d'affaires généré dans les points de ventes, ne vient absolument pas perturber celui des ventes en lignes effectuées autour de ces derniers. Il s'agit bien d'un chiffre d'affaires additionnel, qui démontre la complémentarité intrinsèque du online et du offline.* »

Perspectives 2014

Dans le futur, le Groupe va continuer à développer son activité Internet, B2C et B2B, en travaillant constamment sur le développement de sa notoriété, et l'amélioration continue de sa qualité de service.

Parallèlement, les ouvertures de magasins au cours des derniers mois ont conforté le Groupe dans sa stratégie de réseau mixte et le poussent à intensifier la recherche de franchisés et accélérer le rythme d'ouverture des points de ventes.

En 2014, le Groupe est prêt à confirmer sa dynamique de croissance avec en ligne de mire son objectif d'atteindre d'ici à mars 2018 un chiffre d'affaires de 500 M€ et 5% de rentabilité opérationnelle pour s'imposer comme le leader français de la distribution de produits High-Tech Off et online.

L'endettement net maîtrisé du Groupe lui permet de continuer à appuyer son développement sur des fondamentaux solides.

Prochain rendez-vous :

12 juin 2014 – Résultats annuels 2013-2014

A propos de LDLC.com

L'un des pionniers du e-commerce en France lors de sa création en 1996, le Groupe LDLC est désormais un acteur majeur dans le domaine du high-tech. 18 ans après sa naissance, le Groupe exerce ses activités au travers de 7 sites, dont 3 marchands, couvrant le domaine de l'informatique, le high-tech et l'univers de la maison et compte plus de 350 collaborateurs.

Le Groupe LDLC est l'une des premières entreprises à s'être lancée dans la vente en ligne en 1996. Plusieurs fois récompensé pour la qualité de sa Relation Clients, reconnu pour l'efficacité de sa plateforme logistique intégrée, le Groupe s'est imposé en 18 ans comme une référence de la vente en ligne. En se dotant de ses propres moyens humains et techniques, toute la structure assure performance, fiabilité et satisfaction à ses nombreux clients, particuliers comme professionnels.

Aujourd'hui leader du e-commerce sur le marché de l'informatique et du high-tech, le Groupe LDLC s'emploie à répondre aux besoins croissants en matériel dernière technologie des particuliers comme des professionnels.

Le Groupe LDLC est coté sur le compartiment C de Nyse Euronext Paris (Code ISIN : FR 00000 75 442)

ACTIFIN

Relations investisseurs

Stéphane Ruiz

sruiz@actifin.fr - Tél : 01 56 88 11 11

Relations presse

Jennifer Jullia

jjullia@actifin.fr - Tél : 01 56 88 11 19