



Exposé sommaire de la situation de la Société au cours de l'exercice écoulé

Le présent document constitue l'exposé sommaire de la situation de la Société au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, établi en application de l'article R.225-81, 3° du Code de commerce, en vue de l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire du 25 septembre 2026.

Il rassemble des informations déjà publiées par la Société. Il ne se substitue à aucun de ces documents : le rapport annuel 2025-2026 et les communiqués de presse dont il est extrait font seuls foi. Le [rapport annuel 2025-2026](#) est disponible dans son intégralité sur le site de la Société.

SOMMAIRE

Communiqué de presse du 11 juin 2026.....3

Communiqué de presse du 30 juillet 2026.....7

Les sections 1.1.1, 1.1.2 et 1.1.3 du rapport annuel 2025-202610

Les documents reproduits ci-après sont les communiqués de presse publiés par la Société le 11 juin 2026, relatif aux résultats annuels de l'exercice clos le 31 mars 2026, et le 30 juillet 2026, relatif au chiffre d'affaires du premier trimestre de l'exercice en cours. Ils sont reproduits dans leur rédaction d'origine, sans modification.

► Communiqué de presse du 11 juin 2026

RÉSULTATS ANNUELS 2025-2026

- CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL CONSOLIDÉ DE 554,1 M€, EN CROISSANCE DE +3,7%
- TAUX DE MARGE BRUTE DE 24,5%, AU-DELÀ DU NIVEAU NORMATIF DU GROUPE
- EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION DE 24,2 M€ (EN HAUSSE DE +22,7 M€)
- RÉSULTAT NET POSITIF À 10,2 M€, EN PROGRESSION DE +21,1 M€
- PROPOSITION DE VERSEMENT D'UN DIVIDENDE DE 0,73 € PAR ACTION
- RELÈVEMENT DE +1 POINT DE LA FOURCHETTE DE MARGE BRUTE NORMATIVE ET MAINTIEN D'UNE SOLIDE RENTABILITÉ VISÉE EN 2026-2027

Olivier de la Clergerie, Directeur Général du Groupe LDLC, déclare : « Comme annoncé, l'exercice 2025-2026 se traduit par une profitabilité record hors période COVID, avec une marge brute de 24,5% et une progression soutenue de l'excédent brut d'exploitation qui s'élève à 24,2 M€.

Cette performance reflète à la fois l'évolution de notre mix avec, notamment, la montée en puissance de la marketplace Rue du Commerce, l'impact des actions engagées sur notre structure de coûts et le travail effectué sur l'ensemble de nos approvisionnements grâce à la solidité financière du Groupe qui lui a permis de sécuriser ses stocks.

Au regard de ces résultats, le Groupe LDLC proposera à l'Assemblée Générale des actionnaires le versement d'un dividende de 0,73 euro au titre de l'exercice 2025-2026.

Pour l'exercice en cours, si les niveaux d'activité pourraient continuer à être affectés négativement par un contexte global de marché encore incertain, notamment l'absence de nouveaux lancements de cartes graphiques par Nvidia et les tensions tarifaires sur certains composants, nous sommes confiants dans notre capacité à maintenir un niveau de rentabilité dans le prolongement de la performance réalisée en 2025-2026. »

Les comptes consolidés du Groupe LDLC et les comptes annuels de la société Groupe LDLC au 31 mars 2026 ont été arrêtés par le Directoire puis examinés par le Conseil de Surveillance lors de leurs réunions respectives du 11 juin 2026. Les procédures d'audit ont été effectuées et les rapports d'audit relatifs à la certification des comptes consolidés du Groupe LDLC et des comptes annuels de la société Groupe LDLC au 31 mars 2026 ont été émis sans réserve.

SYNTHÈSE DE L'EXERCICE 2025-2026

COMPTE DE RÉSULTAT ANNUEL SIMPLIFIÉ (1^{ER} AVRIL AU 31 MARS)

En M€ - Chiffres audités	2025- 2026	S1 2025- 2026	S2 2025- 2026	2024- 2025	Variation
	12 mois	6 mois	6 mois	12 mois	12 mois
Chiffre d'affaires	554,1	266,8	287,3	534,5	+19,6
Marge brute	135,6	60,0	75,6	113,0	+22,6
% marge brute	24,5%	22,5%	26,3%	21,1%	+3,4 pts
Excédent brut d'exploitation¹	24,2	8,4	15,8	1,5	+22,7
% marge EBE	4,4%	3,2%	5,5%	0,3%	+4,1 pts
Résultat d'exploitation²	15,5	4,4	11,1	-7,3	+22,8
Résultat financier	-2,6	-2,6	0,0	-1,0	-1,6
Résultat exceptionnel	+0,9	0,2	0,7	-5,9	+6,8
Impôt	-3,5	-0,5	-3,0	3,5	-7,0
Résultat net – part du Groupe	10,2	1,5	8,7	-10,9	+21,1

¹ Excédent brut d'exploitation = Résultat d'exploitation après dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition + dotations & reprises aux amortissements et provisions.

² après dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition de 0 K€ en 2025-2026 (36 K€ en 2024-2025).

Chiffre d'affaires annuel de 554,1 M€

Le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 554,1 M€ sur l'exercice 2025-2026, en hausse de +3,7% (+3,3% à périmètre constant).

Le chiffre d'affaires des activités *BtoC* s'élève à 395,4 M€, en hausse de +4,5% (+4,0% à périmètre constant) malgré une fin d'exercice impactée par l'absence de lancement de nouveaux modèles de cartes graphiques par Nvidia et, dans une moindre mesure, le report d'achats consécutif à la hausse des prix de certains composants.

Le volume d'affaires du Groupe, intégrant le réseau de franchises LDLC ainsi que les places de marché LDLC et Rue du Commerce, atteint 601,1 M€, en progression de +6,2% en données publiées, intégrant 32,3 M€ générés par Rue du Commerce dont la marketplace affiche une excellente dynamique sur l'exercice (+116%).

Le chiffre d'affaires des activités *BtoB* ressort à 146,3 M€ en croissance de +1,4%, affichant une accélération séquentielle de sa croissance au cours de l'exercice.

Les autres activités totalisent un chiffre d'affaires de 12,3 M€ contre 11,9 M€ sur l'exercice précédent, soit une progression de +3,6% portée par L'Armoire de Bébé qui enregistre une croissance de +13,0% de ses ventes.

En 2025-2026, 416 000 comptes clients (*BtoC* et *BtoB*, hors magasins) ont été ouverts contre 350 000 en 2024-2025. Le panier moyen Groupe correspondant est en légère hausse à 503 € HT (498 € HT en 2024-2025).

Hausse significative du taux de marge brute à 24,5% : +3,4 points sur 12 mois

La marge brute s'élève à 135,6 M€ sur l'exercice 2025-2026, en hausse de +20,0% par rapport à 2024-2025.

Le taux de marge brute ressort ainsi à 24,5% (contre 21,1% en 2024-2025), significativement supérieur à la fourchette normative du Groupe (21% - 22%). Cette forte progression reflète à la fois le travail du Groupe LDLC sur l'amélioration continue de ses process d'achats, les effets structurels liés notamment à

la montée en puissance de l'activité marketplace de Rue du Commerce, et également un effet plus ponctuel, résultant du travail sur les stocks dans un contexte de hausse des prix. Cet effet est particulièrement visible au 2nd semestre qui affiche un taux de marge brute de 26,3% comparé à 22,5% enregistré au 1^{er} semestre.

Redressement de l'excédent brut d'exploitation à 24,2 M€ : marge d'EBE en hausse de +4,1 points

L'excédent brut d'exploitation ressort à 24,2 M€ en 2025-2026, en hausse de +22,7 M€ par rapport à l'exercice précédent. Cette amélioration significative reflète à la fois la forte progression de la marge brute et l'impact des mesures organisationnelles et de rationalisation des coûts mises en place sur les deux derniers exercices. La marge d'EBE ressort ainsi à 4,4% (5,5% au 2nd semestre) comparé à 0,3% en 2024-2025.

Le plan d'adaptation de l'organisation, effectif depuis juillet 2025, se traduit par une baisse de -8,2% des charges de personnel, ramenées à 10,6% du chiffre d'affaires contre 12,0% sur l'exercice précédent. Parallèlement, le Groupe a maintenu une politique d'investissements ciblés sur ses leviers de croissance et de création de valeur, en renforçant notamment les dépenses marketing et publicitaires, en particulier pour accompagner le développement de Rue du Commerce et le lancement de la boutique LDLC Paris Madeleine.

Le résultat d'exploitation ressort à 15,5 M€ (contre -7,3 M€ en 2024-2025) après prise en compte des dotations nettes aux amortissements et provisions et dépréciations des écarts d'acquisitions de 8,7 M€ (contre 8,8 M€ en 2024-2025).

Le résultat financier s'établit à -2,6 M€ comparé à -1,0 M€ en 2024-2025, du fait notamment de la comptabilisation de provisions ponctuelles, sans impact sur la trésorerie, portant sur certains investissements financiers du Groupe.

Le résultat net part du Groupe progresse de +21,1 M€ pour atteindre 10,2 M€ (contre -10,9 M€ en 2024-2025) intégrant une charge d'impôts de -3,5 M€ et un résultat exceptionnel de +0,9 M€.

BILAN SIMPLIFIÉ

ACTIF – En M€	31/03 2025-26	31/03 2024-25	PASSIF – En M€	31/03 2025-26	31/03 2024-25
Actif immobilisé	95,3	101,8	Capitaux propres	100,3	90,2
Stocks	116,5	70,7	Provisions pour risques et charges	7,1	12,2
Comptes clients	25,2	25,8	Emprunts et dettes financières	49,3	43,1
Autres créances	21,3	28,7	Dettes fournisseurs	71,2	83,1
Disponibilités	7,1	37,0	Autres dettes	37,5	35,4
TOTAL	265,4	263,9	TOTAL	265,4	263,9

Une structure financière qui reste solide

Dans un contexte de hausse des prix, le Groupe LDLC a décidé de renforcer ses niveaux de stocks, afin de sécuriser ses approvisionnements, préserver ses marges futures et surperformer le marché dans un environnement complexe. Cette politique prudente de gestion des achats et des approvisionnements, rendue possible par la solidité de l'assise financière du Groupe, explique en grande partie la hausse

ponctuelle du besoin en fonds de roulement (+48,6 M€), conduisant à un flux de trésorerie lié à l'exploitation négatif de -32,1 M€ sur l'exercice.

Les flux de trésorerie liés aux investissements sont limités et ressortent à -4,0 M€ sur la période, dont -4,3 M€ liés aux CAPEX.

Au cours de l'exercice, le Groupe LDLC a procédé à des remboursements d'emprunts à hauteur de 12,2 M€ et contracté de nouveaux emprunts pour un montant de 4,0 M€.

Sous l'effet de la politique proactive d'approvisionnement, la dette financière nette ressort à 42,2 M€ (vs 6,1 M€ au 31 mars 2025) du fait de la politique de sécurisation des stocks.

La situation financière du Groupe LDLC demeure solide : les capitaux propres s'élèvent à 100,3 M€, le Groupe dispose d'une trésorerie disponible de 7,1 M€. En outre, le niveau de stocks, constitués stratégiquement dans un contexte de hausse des prix, devrait se normaliser progressivement au rythme de leur écoulement, contribuant à améliorer la génération de trésorerie dès l'exercice en cours.

DIVIDENDE AU TITRE DE L'EXERCICE 2025-2026

Compte tenu d'un niveau de profitabilité significativement amélioré et confiant pour l'exercice en cours, le Groupe LDLC a décidé de proposer à l'Assemblée Générale des actionnaires qui se tiendra le 25 septembre 2026 le versement d'un dividende de 0,73 € par action au titre de l'exercice 2025-2026, soit un rendement de 6,3% sur la base du cours de Bourse moyen de l'exercice 2025-2026.

Sous réserve du vote favorable de l'Assemblée Générale et de la décision du Directoire, le dividende serait détaché le 5 octobre 2026 et mis en paiement le 7 octobre 2026.

PERSPECTIVES

L'exercice en cours sera très probablement marqué par un recul significatif du chiffre d'affaires, principalement lié au décalage de la sortie de nouveaux produits porteurs vers fin 2027, ainsi qu'à un environnement tarifaire toujours susceptible de peser sur la demande. Ce décalage, par nature temporaire, constitue un report d'activité plutôt qu'une érosion de la demande. En effet, de nouvelles offres technologiques, à l'image des plateformes RTX Spark dédiées à l'intelligence artificielle en local, sont appelées à soutenir les ventes, en particulier sur le segment professionnel.

Néanmoins, le Groupe LDLC dispose de solides leviers pour préserver sa marge d'EBE dans la continuité de l'exercice 2025-2026 : la discipline de gestion privilégiant la marge aux volumes, le travail réalisé sur les stocks et l'impact en année pleine des mesures mises en œuvre en 2025-2026. La poursuite de l'optimisation des coûts, notamment à travers l'arrêt des activités de L'École LDLC et de VR Studio, devrait également contribuer à soutenir la rentabilité.

Par ailleurs, au-delà des effets de contexte toujours attendus sur la marge brute de l'exercice en cours, et compte tenu de la montée en puissance de Rue du Commerce et de l'optimisation de la stratégie d'approvisionnement, le Groupe LDLC relève sa fourchette de marge brute normative à 22%-23% (comparée à la fourchette précédente de 21%-22%).

À moyen terme, le Groupe LDLC demeure confiant dans ses perspectives de croissance rentable. Le renouvellement des gammes de produits, associé aux évolutions liées à l'intelligence artificielle, devrait soutenir la dynamique de remplacement des équipements de manière durable, tant sur le segment grand public que professionnel. Le développement du *BtoB* ainsi que la montée en puissance de la marketplace constituent également des relais de croissance appelés à soutenir la trajectoire du Groupe.

CALENDRIER PROVISOIRE DES PROCHAINES PUBLICATIONS ET ÉVÉNEMENTS

Publications*	Dates	Réunions d'information
Chiffre d'affaires T1 2026-2027	30 juillet 2026	
Assemblée Générale Annuelle	25 septembre 2026	
Chiffre d'affaires T2 2026-2027	29 octobre 2026	
Résultats semestriels 2026-2027	10 décembre 2026	11 décembre 2026
Chiffre d'affaires T3 2026-2027	28 janvier 2027	
Chiffre d'affaires T4 2026-2027	29 avril 2027	
Résultats annuels 2026-2027	10 juin 2027	11 juin 2027

*Diffusion après clôture de la Bourse

PROCHAIN RENDEZ-VOUS :

Le 12 juin 2026 à 10h00 – Réunion de présentation des résultats annuels 2025-2026
Boutique LDLC, 21 Place de la Madeleine, Paris 8^{ème}

PROCHAIN COMMUNIQUÉ :

Le 30 juillet 2026 après Bourse, chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2026-2027

► Communiqué de presse du 30 juillet 2026

ACTIVITÉ DU 1^{ER} TRIMESTRE 2026-2027

- CHIFFRE D'AFFAIRES DE 109,0 M€, EN REPLI DE -14,3%, LIÉ À UNE DEMANDE BTOC ATTENTISTE DANS UN CONTEXTE INFLATIONNISTE ET EN L'ABSENCE DE LANCEMENT DE NOUVELLES CARTES GRAPHIQUES
- BONNE TENUE DE L'ACTIVITÉ BTOB, EN HAUSSE DE +2,9%
- NORMALISATION DES STOCKS ENGAGÉE
- AMÉLIORATION SIGNIFICATIVE DE LA TENDANCE ENREGISTRÉE DEPUIS JUIN
- CONFIRMATION DE L'OBJECTIF DE MARGE D'EBE 2026-2027 DANS LA CONTINUITÉ DE L'EXERCICE 2025-2026

Olivier de la Clergerie, Directeur général du Groupe LDLC, déclare : « Comme anticipé, le premier trimestre de l'exercice 2026-2027 témoigne d'un environnement de marché temporairement moins favorable, toujours marqué par l'absence de sortie de nouvelles générations de cartes graphiques et par les tensions inflationnistes sur certains composants, notamment les mémoires. Dans ce contexte, le segment BtoC est resté sous pression.

L'activité BtoB affiche, quant à elle, une bonne résilience tandis que les activités de Rue du Commerce et L'Armoire de Bébé poursuivent leur excellente dynamique, illustrant la pertinence de notre modèle diversifié.

Au global, nous observons une amélioration progressive de la tendance au cours de la période, avec une inflexion notable au mois de juin qui se confirme en juillet.

L'ensemble de ces éléments conforte notre confiance dans la capacité du Groupe à suivre sa trajectoire. La normalisation de nos stocks est engagée. Ainsi, la baisse progressive de notre stock de sécurité, déjà aux alentours de 10%, a mécaniquement un effet positif sur notre besoin en fonds de roulement. »

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DU 1^{ER} TRIMESTRE (1^{ER} AVRIL AU 30 JUIN)

En M€ - données non auditées	2026-2027	2025-2026	Var. en %
Chiffre d'affaires 1 ^{er} trimestre	109,0	127,2	-14,3%
Volume d'affaires 1 ^{er} trimestre	119,0	135,2	-12,0%

Données sociales : le chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2026-2027 s'établit à 96,4 M€

Au 1^{er} trimestre 2026-2027, le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 109,0 M€, contre 127,2 M€ un an plus tôt, soit un repli de -14,3%. Le volume d'affaires du Groupe, intégrant le réseau de franchises LDLC, les places de marché LDLC et Rue du Commerce, ressort à 119,0 M€, en retrait de -12,0%. Rue du Commerce se distingue avec un volume d'affaires de 6,7 M€, en croissance de +31,8%, porté par la montée en puissance de sa marketplace dont l'activité progresse de +70% sur le trimestre.

Chiffre d'affaires BtoC En M€ - données non auditées	2026-2027	2025-2026	Var. en %
1^{er} trimestre	71,8	91,1	-21,2%
Dont online	44,7	59,9	-25,4%
Dont boutiques	27,1	31,2	-13,2%

Le chiffre d'affaires trimestriel des activités BtoC s'élève à 71,8 M€, en recul de -21,2% par rapport au 1^{er} trimestre 2025-2026. Les revenus issus des boutiques et de l'activité online sont en baisse respective de -13,2% et de -25,4%, avec toutefois une amélioration sensible en fin de période, particulièrement marquée depuis juin et confirmée en juillet.

Ce repli, dont l'ampleur tient au cumul de plusieurs facteurs conjoncturels sur un même trimestre, résulte de l'absence de lancement de nouveaux produits à fort potentiel, en particulier de nouveaux modèles de cartes graphiques Nvidia, qui pénalise les ventes de ces produits comme celles des PC assemblés, ainsi qu'un environnement tarifaire toujours inflationniste, sous l'effet de l'explosion de la demande en puces mémoire pour le secteur de l'IA, qui renforce l'attente des consommateurs.

Cette évolution doit également être appréciée au regard d'un effet de base défavorable pour l'activité online, le 1^{er} trimestre 2025-2026 ayant enregistré une croissance soutenue de +19,0%.

Chiffre d'affaires BtoB En M€ - données non auditées	2026-2027	2025-2026	Var. en %
1^{er} trimestre	34,2	33,2	+2,9%

Les activités BtoB enregistrent un chiffre d'affaires de 34,2 M€ au 1^{er} trimestre 2026-2027, contre 33,2 M€ un an plus tôt, soit une hausse de +2,9%. Cette bonne tenue de l'activité reflète les besoins structurels d'équipement des entreprises ainsi que la nécessité de moderniser et de sécuriser leurs parcs informatiques.

Chiffre d'affaires autres activités En M€ - données non auditées	2026-2027	2025-2026	Var. en %
1^{er} trimestre	3,1	2,9	+7,5%
Dont L'Armoire de Bébé	2,4	1,9	+26,1%

Les autres activités totalisent 3,1 M€ de chiffre d'affaires (+7,5%). L'Armoire de Bébé, dans l'univers de la puériculture, confirme son fort développement avec un chiffre d'affaires de 2,4 M€, en croissance de +26,1%. Cette performance témoigne du travail engagé sur la boutique en ligne larmoiredebebe.com et de l'enrichissement des gammes de produits.

PERSPECTIVES

Plus prononcé que celui attendu sur l'ensemble de l'année, le recul du premier trimestre ne préfigure pas la trajectoire de l'exercice. Ce constat est conforté par l'amélioration de tendance observée depuis le mois de juin.

Dans cet environnement, le Groupe LDLC réitère son objectif de préserver sa marge d'EBE dans la continuité de l'exercice 2025-2026, sous l'effet d'une stricte discipline commerciale, de la poursuite de l'optimisation des coûts et d'une gestion maîtrisée des stocks. Amorcée au premier trimestre, la normalisation de ces derniers se poursuivra sur l'exercice et soutiendra la réduction du besoin en fonds de roulement.

À moyen terme, le Groupe reste confiant dans les perspectives de rebond de la demande, porté par le lancement de nouvelles générations de cartes graphiques, l'arrivée de PC intégrant des innovations technologiques majeures, notamment liées à l'intelligence artificielle, et les besoins structurels de renouvellement des équipements informatiques.

Prochain communiqué :

Le 29 octobre 2026 après Bourse, chiffre d'affaires du 2^e trimestre 2026-2027

Les développements reproduits ci-après sont extraits du rapport de gestion de la Société et de son Groupe figurant dans le [rapport annuel 2025-2026](#), dont ils constituent les sections 1.1.1 — Aperçu des activités de la Société et de son Groupe, 1.1.2 — Analyse de la situation financière et du résultat du Groupe, et 1.1.3 — Analyse de la situation financière et du résultat de la Société Groupe LDLC. La numérotation d'origine a été conservée afin de permettre le rapprochement avec le rapport annuel.

Ces sections comportent de nombreux renvois à d'autres parties du rapport annuel, notamment aux notes des états financiers sociaux et consolidés. Ces renvois se rapportent au rapport annuel 2025-2026 et non au présent document : il convient de s'y reporter, ainsi qu'à son texte intégral, disponible sur le site de la Société.

1.1.1 Aperçu des activités de la Société et de son Groupe

1.1.1.1 Principales activités

► Mission et positionnement

Lors de sa création en 1996, le Groupe LDLC s'est affirmé comme l'un des pionniers du e-commerce en France. De nombreuses fois récompensé pour la qualité de sa relation clients, reconnu pour l'efficacité de sa plateforme logistique intégrée, le Groupe LDLC s'est imposé comme le leader du e-commerce sur le marché de l'informatique et du high-tech en s'employant à répondre aux besoins croissants des particuliers, comme des professionnels, en matériel de dernière technologie.

Le Groupe LDLC exerce ses activités au travers de 15 enseignes et dispose de 8 sites marchands, couvrant très majoritairement le marché de l'informatique et du high-tech et aussi de manière plus connexe l'univers de la puériculture. Depuis 2013, le Groupe œuvre au développement d'un réseau de magasins sur son marché principal (en nom propre ou en franchise). Au 31 mars 2026, le Groupe LDLC comptait (en nom propre et en franchise) 116 boutiques high-tech en France dont 87 boutiques LDLC.

Au 31 mars 2026, l'effectif du Groupe s'élevait à 1 082 collaborateurs.

L'offre du Groupe LDLC peut être classée en trois catégories : les activités dédiées aux particuliers (*BtoC*), les activités dédiées aux professionnels (*BtoB*) et les activités connexes.

Le Groupe LDLC exerce son activité principalement en France, mais aussi dans les zones francophones proches comme la Belgique, le Luxembourg et la Suisse. Il dispose également d'un site de commerce en ligne en Espagne et plus récemment en Italie. En 2021, le Groupe a lancé une version anglaise du site LDLC pour adresser plus largement la clientèle européenne.

Activités BtoC online

LDLC.com est le leader du high-tech online (estimation management). Il propose un catalogue de plus de 27 000 références parmi plus de 600 marques actives en informatique, dont la marque LDLC pour certains produits, dans les univers de l'informatique, l'audio, la téléphonie, l'image...

Materiel.net a été créé en 1999 et a rejoint le Groupe LDLC en 2016. Il est également un spécialiste de la distribution online de produits high-tech. Tout comme LDLC.com, Materiel.net bénéficie d'une forte notoriété et propose aujourd'hui un catalogue avec une offre plus spécifiquement centrée sur des produits « haut de gamme ».

TopAchat a été créé en 1999. Passé dans le giron de Rue du Commerce (Groupe Carrefour) en 2009, le fonds de commerce de TopAchat a été acquis par Groupe LDLC en avril 2020. Le site est l'un des pionniers de la distribution en ligne de produits informatiques et électroniques grand public en France et jouit d'une forte notoriété auprès d'un public de passionnés soucieux de leur budget.

L'Armoire de Bébé est un e-shop lancé en 2015, spécialisé dans la puériculture. Cette enseigne en ligne propose tout l'univers de bébé à portée de clic avec plus de 13 000 références et 300 marques soigneusement sélectionnées. Après l'ouverture d'une première boutique en périphérie de Lyon (avril 2018) puis d'une seconde en région parisienne (juillet 2020), le Groupe accélère le développement du réseau avec 5 ouvertures sur l'exercice 2021-2022 et deux nouvelles boutiques à Avignon (84) et à Paris (75) au cours de l'exercice 2022-2023. En avril 2023, L'Armoire de Bébé renforce sa présence à Paris avec l'ouverture d'une nouvelle boutique et comptait ainsi 9 boutiques physiques au 31 mars 2026.

Dans le cadre de la stratégie du Groupe LDLC de renforcer son positionnement dans le *BtoC*, la société a acquis en juillet 2024 le fonds de commerce de la société Rue du Commerce. Rue du Commerce est un acteur historique et renommé du e-commerce en France spécialisé dans la vente en ligne de produits informatiques, composants et d'équipements high-tech sur son site www.rueducommerce.fr. Le Groupe LDLC ambitionne de faire de Rue du Commerce la place de marché généraliste de référence en France.

Activités BtoB

La position de spécialiste du Groupe LDLC lui a permis, à la différence de nombre de ses concurrents notamment généralistes, de mettre en place un site et des services dédiés aux professionnels.

De l'équipement informatique le plus simple jusqu'au plus spécifique, le site www.ldlc.pro est devenu rapidement un partenaire proche des entreprises, des administrations, de l'enseignement, des collectivités et des revendeurs. Conscient des impératifs techniques et financiers auxquels sont confrontées les entreprises, et des opportunités pour un acteur capable de les accompagner dans leurs choix techniques, le Groupe LDLC a décidé d'accélérer le développement de son offre *BtoB*. Une centaine d'ingénieurs commerciaux est à l'écoute des PME et ETI pour leur proposer des solutions personnalisées. Plus de 59 000 comptes clients LDLC.pro ont commandé sur les 3 dernières années, et environ 12 600 nouveaux comptes ont été créés en 2025-2026.

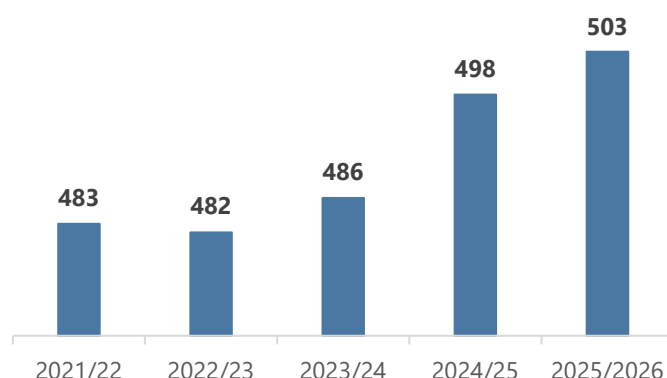
DLP-Connect est, dans le domaine des professionnels, un atout supplémentaire pour permettre aux entreprises de réaliser leurs installations et intégrations électriques et électroniques (électricité, réseau informatique, vidéosurveillance, domotique).

Acquis en 2018, le réseau BIMP Apple Premium Reseller (BIMP), devenu en décembre 2021, LDLC Apple Premium Reseller offre des solutions informatiques pour particuliers et professionnels, sous macOS, Windows et plateformes mobiles.

A.C.T.I. MAC acquis en 2023 propose une offre complète de services à destination des professionnels et compte, au 31 mars 2026, cinq boutiques dont deux boutiques Apple Premium Reseller et une boutique Apple Premium Partner sur le territoire français.

Sur l'exercice 2025-2026, 416 000 comptes clients hors magasins (*BtoB* et *BtoC*) ont été ouverts.

Évolution du panier moyen (BtoB et BtoC) hors magasin sur une période de 5 ans (en euros HT)



Activités connexes

Anikop, société éditrice de logiciels, est le leader français des solutions de traitement des titres prépayés, chèques cadeaux, chèques vacances et titres-restaurants. Filiale de Groupe LDLC, Anikop garde une avance considérable sur son marché grâce à sa technologie unique de reconnaissance d'image.

Réseau de magasins et franchises

Convaincu de la pertinence de son modèle de distribution omnicanal incluant un réseau de franchises et de magasins en propre, LDLC propose à ses clients de retrouver dans ses boutiques jusqu'à 2 000 références en PC, smartphones, tablettes et autres accessoires de gaming, sur l'ensemble des produits figurant sur son catalogue Web.

Nombre de boutiques / points de retrait par enseigne au 31 mars	2026			2025		
	En propre	Franchise	Total	En propre	Franchise	Total
France						
LDLC	33	54	87	33	53	86
Materiel.net	8	0	8	8	0	8
LDLC APR (revendeur Apple)	15	0	15	18	0	18
L'Armoire de Bébé	9	0	9	9	0	9
Actimag (revendeur Apple)	5	0	5	5	0	5
Configomatic by TopAchat	1	0	1	1	0	1
Total	71	54	125	74	53	127

- **Le concept store des boutiques LDLC**

Les magasins LDLC ont pour vocation d'être les vitrines technologiques de la marque. Ils proposent une offre au meilleur rapport bénéfice client/prix, à travers des produits et services conçus pour l'informatique et le high-tech.

Outre la qualité des références proposées, les boutiques LDLC sont reconnues pour le niveau de services qu'elles offrent : conseils adaptés, diagnostics, réparations de tous types de matériel informatique, montage rapide et personnalisation des ordinateurs...



Surface de vente



Atelier / Réserve



Services
Conseil, Montage, SAV, Clic
and Collect, Point de



Implantation
Grandes et moyennes villes

• La franchise LDLC

Les franchisés effectuent leurs achats auprès de la centrale LDLC puis versent une redevance.

Soucieux de maintenir une grande qualité de services, le Groupe a mis en place, pour les franchisés, une formation initiale et continue réalisées et assurées en interne par une équipe dédiée. Le franchisé est ensuite accompagné tout au long de son développement.

Les franchisés LDLC sont sélectionnés entre autres sur la base de 5 critères :

Être commerçant dans l'âme : avoir le sens du service client est indispensable.

Avoir un attrait pour l'univers high-tech : on ne vend bien que ce que l'on connaît bien.

Être un bon gestionnaire : la boutique est une entreprise, il faut savoir gérer ses achats, ses ventes,

...

Avoir l'esprit d'entreprise : ouvrir un magasin, c'est une aventure. Il faut savoir prendre des risques.

Il faut avoir une bonne motivation !

Avoir un état d'esprit réseau, marque : quand on est franchisé, on adhère aux choix du Groupe. On a l'esprit d'équipe !

Avant l'ouverture de la boutique, et afin d'accompagner les franchisés dans l'évaluation du projet, le Groupe LDLC met à la disposition des franchisés :

Ses compétences internes (services finance, marketing, achat, développement, DSI) pour aider le franchisé dans le montage et l'évaluation de son projet.

Des documents et méthodologies : trame d'évaluation de potentiel marché, trame d'aide à la réalisation d'étude de marché.

Une formation initiale avant ouverture.

Un professionnel dédié pour accompagner le franchisé dans la préparation de l'ouverture.

Le Groupe LDLC accompagne le franchisé tout au long du contrat signé pour une durée de 9 ou 6 ans : l'accompagnement au quotidien repose sur les compétences d'une équipe pluridisciplinaire spécialement dédiée (animateurs, marketing, merchandising, *supply chain*...), complétée par une démarche collaborative. Cet accompagnement inclut notamment la visite d'un animateur de réseau, une assistance téléphonique, des animations régulières, des actions de communication pour développer la notoriété de l'enseigne, ainsi que la création de supports marketing.

Au 31 mars 2026, le Groupe comptait 87 magasins à l'enseigne LDLC, dont 54 en franchises, répartis sur l'ensemble de l'Hexagone, auxquels s'ajoutent 8 boutiques Materiel.net, 1 boutique Configomatic by TopAchat, 15 boutiques LDLC revendeurs Apple et 5 boutiques Actimag revendeurs Apple. L'ensemble des boutiques « high-tech » du Groupe (tous réseaux confondus) affiche, sur l'exercice 2025-2026, un chiffre d'affaires de 147,8 M€ en croissance de +3,6%.

Contribution des différentes activités au chiffre d'affaires sur 3 ans en millions d'euros

	2025-2026	2024-2025	2023-2024
BtoC	395,4	378,3	392,3
dont boutiques high-tech	147,8	142,6	141,4
BtoB	146,3	144,3	165,9
Autres	12,3	11,9	13,3
Total CA	554,1	534,5	571,5

► Atouts concurrentiels

Conseil et service clients

Dès son origine, LDLC a su créer une communauté de clients passionnés d'informatique en se positionnant en véritable spécialiste du high-tech et en ouvrant dès 2007 une hotline, faisant une nouvelle fois preuve d'esprit pionnier, pour apporter du conseil et un véritable service clients.

Pilier stratégique du Groupe, le service relation clients est à la fois reconnu pour son expertise technique et sa capacité à répondre rapidement aux problématiques des clients. Le service relation clients, composé d'environ 50 conseillers, est ouvert du lundi au vendredi de 9h à 18h et le samedi de 10h à 13h et de 14h à 17h. Il s'engage à répondre en moins de 4 heures aux demandes émises via les réseaux sociaux ou par mail.

L'une des particularités du service relation clients est d'avoir des temps d'échange et de conseil assez longs afin d'affiner le besoin du client ou de répondre à ses questionnements. Le temps de conversation moyen entre le support et le client dépasse ainsi bien souvent les 6 minutes. LDLC a ainsi été élu « Service Client de l'Année 2026 » pour la 12^{ème} année consécutive dans la catégorie Distribution de produits techniques, avec une note record de 19,80/20 (Étude Ipsos BVA – Viséo CI). Au total 205 tests, par téléphone, mail, Internet ou via les réseaux sociaux, ont été réalisés par des clients mystères afin d'évaluer la réactivité, le conseil et l'écoute dont font preuve les conseillers (Plus d'infos sur [escda.fr](https://www.escca.fr)).

Gamme de produits

Avec plus de 600 marques partenaires et quelque 27 000 références, LDLC est réputé pour la profondeur de son catalogue, LDLC est aussi reconnu pour la qualité du matériel de sa marque LDLC. Afin d'offrir des produits au rapport qualité/prix imbattable, LDLC diffuse en marque blanche des produits high-tech : PC portables, tablettes, composants et accessoires informatiques...

Autre atout fort, LDLC dispose de son propre service montage sur-mesure offrant ainsi la possibilité de proposer des configurations spécifiques et de monter une machine personnalisée avec les composants sélectionnés par le client. Ce service très prisé, notamment utilisé par les gamers, est véritablement différenciant et contribue à la réputation de *pure player* du Groupe.

Cette reconnaissance de spécialiste se retrouve sur les réseaux sociaux. Aujourd'hui, le Groupe compte une communauté de fans très importante avec, au 31 mars 2026, près de 7 millions de fans sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, X, Instagram, TikTok, etc.).

Proximité cross canal

Fort d'une longue expérience de la vente en boutique avec un premier magasin créé à Lyon en 1998, puis un deuxième à Paris en 2006, le Groupe LDLC a fait le choix de capitaliser sur cette expérience et de se rapprocher de ses clients afin de toujours mieux les écouter et les servir. Le développement d'un réseau de magasins en franchises et en propre a été retenu afin de démultiplier le champ d'actions du Groupe.

L'une des premières étapes a été de définir un concept en cohérence avec les fondements du succès du Groupe. Vitrine technologique, le magasin LDLC est différent des standards connus avec une surface comprise entre 100 et 300 m². Le magasin est articulé autour d'une zone de conseil et de démonstration.

Les clients ont accès jusqu'à 2 000 références sur les 27 000 que compte le catalogue LDLC consultable au sein même des boutiques via des bornes numériques. Pour chaque univers produit, un espace est dédié aux offres et promotions du moment.

Une cellule SAV et montages spécifiques complète le dispositif et apporte un service personnalisé et sur-mesure. Lieux de proximité et de conseil avant tout, ces boutiques viennent en complément du site LDLC qui reste l'hyperstore avec une interaction profitant à chacun des deux canaux.

Le design intérieur des boutiques a été conçu par une agence spécialisée pour être convivial et moderne.

Expertise logistique

Le Groupe LDLC s'illustre également par la qualité de sa logistique. Le Groupe dispose aujourd'hui de deux centres à Saint-Quentin-Fallavier (38) et à Nantes (44), qui représentent 46 000 m² d'entrepôts.

Afin de maîtriser l'ensemble de sa chaîne de valeur et ainsi garantir un service de qualité à ses clients, le Groupe LDLC a fait le choix stratégique historique d'intégrer sa plateforme logistique et de développer son propre système d'information.

Pour faire face à l'accroissement de son activité et accompagner le développement rapide du réseau de boutiques, le Groupe LDLC a investi dans un nouvel entrepôt en remplacement de son site historique de Saint-Quentin-Fallavier en Isère qui arrivait à saturation.

Cette nouvelle plateforme, également située à Saint-Quentin-Fallavier, a un espace de stockage d'environ 28 000 m² optimisés. Intégrant les dernières technologies, une meilleure utilisation des hauteurs et des allées plus étroites, elle dispose d'une capacité de stockage triplée par rapport à l'ancien site (soit 15 000 palettes) et d'un outil largement robotisé pour les produits peu volumineux. L'objectif est d'augmenter l'efficacité de la préparation de colis et d'optimiser les coûts tout en améliorant les conditions de travail de la centaine de collaborateurs du site.

Cette nouvelle plateforme comprend également une cellule de réception, un espace d'expédition relié à 7 transporteurs choisis en fonction de la typologie des clients, et un service de montage regroupant une vingtaine de techniciens à même de réaliser des configurations techniques pointues et sur-mesure des matériels, un service SAV doté d'une quinzaine de techniciens afin de libérer les clients des contraintes liées aux défaillances des équipements. Le site est en service depuis octobre 2022.

Cette plateforme est complétée par un site logistique à Nantes d'une superficie de 18 000 m². Au total, c'est plus d'une centaine de collaborateurs qui travaillent chaque jour sur ce site pour que chaque client du Groupe reçoive, en temps et en heure, son colis et bénéficie d'un service de très haute qualité.

► Une offre adaptée à l'évolution du marché

Conscient de l'évolution rapide des besoins de ses clients et de son environnement marché, le Groupe adapte en permanence son offre technologique et propose quotidiennement des offres promotionnelles et des opérations spéciales réservées aux abonnés de ses newsletters. Positionné comme le leader français du high-tech, le Groupe LDLC mise sur la qualité des services proposés plutôt que sur une politique de prix agressive.

L'expérience unique du Groupe lui a permis également de lancer des sites de e-commerce complémentaires à l'image de L'Armoire de Bébé qui rencontre un succès auprès des parents recherchant des produits tendance en puériculture.

Lancé en mai 2015 par le Groupe LDLC, L'Armoire de Bébé se fait fort d'un concept novateur dans l'univers de la puériculture et profite du succès de son offre omnicanale (site e-commerce et 9 magasins au 31 mars 2026, du magasin péri-urbain de près de 500 m² au concept store format « city » de 70-80 m²).

1.1.1.2 Principaux marchés

► Les secteurs d'intervention du Groupe LDLC

Le Groupe LDLC est en premier lieu un *pure player* du high-tech online/offline ; il distribue auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels des produits informatiques et multimédias (composants, ordinateurs et périphériques, image et son, téléphonie, jeux et consoles, consommables, connectiques, logiciels).

Misant sur une position de spécialiste et de qualité de services (conseil, logistique, SAV), le Groupe LDLC avait historiquement fait le choix de ne pas héberger de marketplace, à la différence des autres acteurs, plus généralistes, de la distribution online en France (Amazon, Fnac-Darty, Cdiscount...). Depuis fin 2019, le Groupe a lancé une activité de marketplace, qui lui permet d'élargir le nombre de références proposées aux clients sur des catégories de produits connexes (informatique, image & son, téléphonie & auto, jeux & loisirs, objets connectés ou papeterie), sur lesquelles un *sourcing* propriétaire par le Groupe LDLC n'est pas justifié. L'objectif est de permettre au Groupe LDLC d'enrichir son offre, d'attirer de nouveaux clients et de générer des revenus complémentaires sur les activités *BtoC*. Depuis l'acquisition du fonds de commerce de Rue du Commerce en 2024, le Groupe dispose également d'une marketplace plus généraliste, en cours de développement.

Le développement du Groupe est soutenu, depuis sa création, par l'évolution du e-commerce et du marché des produits informatiques, mais également par des prises de parts de marché grâce à son positionnement de *pure player*.

Concernant la ventilation du montant total des revenus de Groupe LDLC par type d'activité au cours des deux derniers exercices, nous vous invitons à vous référer à la note 2.5 de l'annexe aux comptes consolidés figurant en partie 4 du présent rapport.

L'e-commerce, un marché en croissance

Avant-propos : les données reprises ci-après sont issues de l'étude annuelle « Chiffres clés 2025 » ainsi que du bilan du e-commerce en France en 2025 de la Fevad, Fédération e-commerce et vente à distance, qui réalise en propre ou avec différents partenaires (instituts officiels de statistiques nationaux et sectoriels, instituts de sondage et d'opinion, fédérations professionnelles...) une veille permanente sur l'évolution économique des marchés e-commerce. Certaines données de marché figurant ci-dessous

n'ayant pas été actualisées par la Fédération au 31 décembre 2025, nous avons laissé ici les données antérieures.

- **E-commerce BtoC en France, poursuite d'une progression soutenue après crise**

Le secteur du e-commerce (produits et services confondus) poursuit sa croissance en 2025 et atteint 196,4 milliards d'euros, soit une hausse de +7,0% par rapport à 2024. La croissance du chiffre d'affaires se poursuit, mais ralentit légèrement par rapport à 2024, en particulier au second semestre.

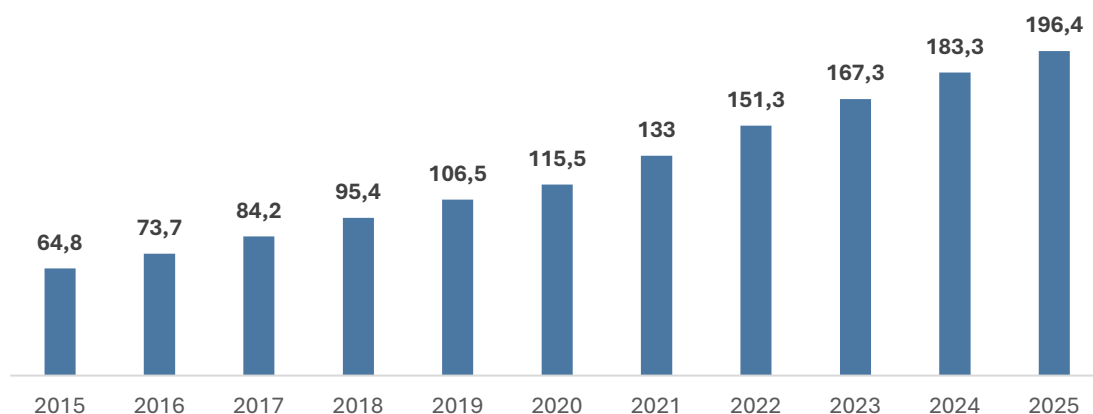
Les ventes de services enregistrent à nouveau une croissance solide à +9% (avec 120,3 milliards d'euros de ventes) portée par les secteurs du tourisme, de la beauté et des loisirs. Après un retour à la croissance en 2024, les ventes de produits restent en hausse et atteignent 76,1 milliards d'euros (+4%).

En 2025, la part du e-commerce dans le commerce de détail progresse à 12,2% (11,7% en 2024) et représente près de 30% des principaux univers non alimentaires.

Sur l'année 2025, les sites de vente sur Internet (produits et services confondus) ont enregistré 3,2 milliards de transactions, soit une hausse de +10% en un an.

Le montant moyen d'une transaction atteint 62 euros en 2025, en repli de 3% par rapport à 2024 sous l'effet de la recherche de petits prix, de la montée en puissance des plateformes chinoises et du développement de la seconde main. En 2025, les cyberacheteurs ont réalisé en moyenne plus d'un achat en ligne par semaine, avec un montant moyen dépensé par acheteur de 4 657 euros (+6% comparé à 2024).

Chiffre d'affaires du e-commerce en France (en milliards d'euros)



Entre 2015 et 2025, les ventes sur Internet ont enregistré un taux de croissance moyen de 11,7% par an.

La crise sanitaire de 2020 a conduit de nombreuses entreprises et commerçants à accélérer leur digitalisation de façon à pouvoir offrir à leurs clients la possibilité de continuer à acheter et à être livrés à domicile ou à récupérer leurs commandes en magasin (*click & collect*). Les ventes sur Internet ont permis à de nombreux commerces physiques fermés lors des confinements de maintenir une activité. Aujourd'hui, 88% des Français jugent positif l'impact du e-commerce sur leur vie quotidienne (Source : Fevad – chiffres clés 2025)

L'hyper croissance des ventes de produits sur internet enregistrée en 2020 a été suivie d'une baisse corrective en 2022 et 2023. Depuis 2022, l'inflation impacte également les comportements d'achat de produits hors alimentaires. Les arbitrages entre consommation et épargne, achats de produits et de

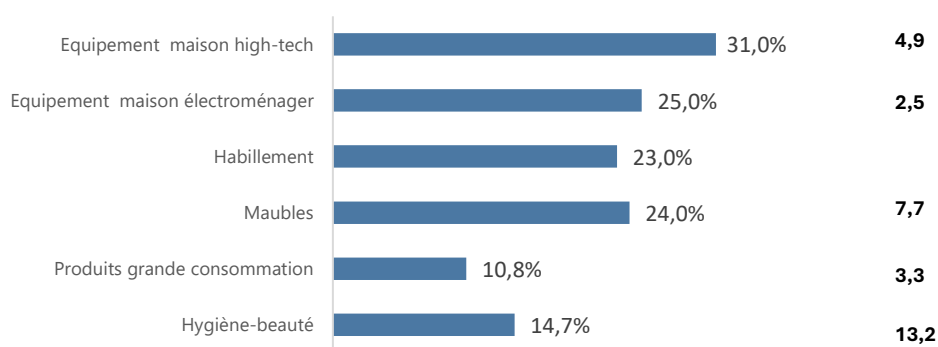
voyages/loisirs et achats de produits neufs et de seconde main, pèsent sur les ventes des produits hors alimentaires. En 2024, 51% des cyberacheteurs ont acheté sur internet des produits reconditionnés ou de seconde main (Source Fevad - étude de consommation 2024).

La complémentarité online/offline est de plus en plus présente à toutes les étapes de l'achat, renforcée par l'usage croissant des écrans mobiles au long du parcours d'achat. On note (Source : Fevad-Chiffres clés 2019) que 56% des e-acheteurs équipés d'un téléphone mobile utilisent leur mobile pour faire des recherches avant l'achat d'un produit/d'un service en magasin. En 2024, les ventes sur mobiles et tablettes atteignent 54% des ventes tous écrans contre 51% en 2023 et 48% en 2022 (Fevad – iCM 2024). De plus, 80% des e-commerçants constatent un impact du site sur leurs magasins : augmentation de la fréquentation en magasin physique (79%), augmentation du CA en magasin physique (63%) et élargissement de la zone de chalandise (42%) (Source : Profil du e-commerçant spécial TPE-PME, Oxatis/Ernst&Young - janvier 2019).

Parts de marché online dans les ventes du secteur en 2024

(estimations)

CA online 2024
en milliards d'euros



Source : NIQ Digital Purchases - France 2024.

Sur le segment « Équipement maison high-tech », sur lequel se place le Groupe LDLC, les ventes e-commerce représentaient, en 2024, 31% de parts de marché (comparé à 34% en 2022) pour un chiffre d'affaires estimé à 4,9 milliards d'euros (comparé à 4,0 milliards d'euros en 2022) (Source : Estimation Fevad - Chiffres clés 2025).

La reprise amorcée en 2024 des commandes de produits non-alimentaires s'est poursuivie en 2025 et les commandes de services ont maintenu leur dynamique.

Le panel iCE100 réalisé par la Fevad auprès d'une centaine de sites leaders montre une hausse de 5,6% des ventes aux consommateurs en 2025 dans un contexte de léger retrait du commerce de détail. Parmi les secteurs les plus dynamiques figurent l'électronique et électroménager (+5,2%), le sport (+5,1%), et le meuble/décoration (+3%). Les Textiles maison progressent de 2,9%, les Produits de Grande Consommation de 2,7% et la beauté de 2,0%. L'habillement/chaussures, plus impacté par les arbitrages de consommation, recule de 0,5%.

153 000 sites marchands actifs étaient répertoriés au quatrième trimestre 2024 selon les données remontées par les plateformes sécurisées de paiement du panel iCE PSP Fevad, soit une progression de 55% vs T4 2019 (+ 54 400 sites). Sur un an, 12 600 sites ont été créés (+9%) (Source : iCE FEVAD).

Le secteur du e-commerce reste relativement concentré puisque 78% du chiffre d'affaires du secteur e-commerce passe par seulement 1,2% des sites marchands (Source : Fevad - Bilan 2023).

Autre composante du e-commerce *BtoC*, les places de marché maintiennent leur importance au sein de l'activité e-commerce. Celles-ci poursuivent leur progression et représentent 31% du volume d'affaires du e-commerce produit en 2024, contre 29% en 2023. Le high-tech reste la catégorie phare et représente 25% du volume d'affaires des places de marché, devant l'électroménager/maison et la mode.

D'après le *European E-Commerce Report 2025*, le marché du e-commerce européen pesait 842 milliards d'euros en 2024, en hausse de 7% par rapport à 2023 et devrait atteindre près de 900 milliards d'euros en 2025. L'Europe de l'Ouest représente 58% du marché avec la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne comme principaux marchés, l'Europe du Sud 22% avec l'Italie et l'Espagne comme marchés les plus actifs. La part du PIB issue du e-commerce en Europe est estimée à 4,3% en 2024 contre 4,1% en 2023.

- **E-commerce *BtoB*, des réserves de croissance forte**

Après une année 2020 contrastée (+10,7% traduisant une baisse au 1^{er} semestre puis une reprise soutenue au 2nd semestre) et un retour dynamique à la croissance en 2021 (+16,3%), les ventes aux professionnels sur Internet ont continué leur progression en 2022 (+9,9% par rapport à 2021) et en 2023, cependant dans une moindre mesure (hausse de 3,5% par rapport à 2022). Après 4% de croissance enregistrée en 2024, les ventes aux professionnels sont restées stables en 2025 pénalisées par le manque de visibilité économique et politique (Source : iCE / Fevad – bilan 2025).

D'après une étude récente de la Fevad (« Achats & commerce *B2B* enjeux, stratégies, impacts la vision des fournisseurs et des acheteurs *BtoB* » – Fevad et Next Content), les principaux défis à l'horizon 2025 selon les décideurs des acheteurs *BtoB* sont en premier lieu la négociation fournisseurs dans un contexte inflationniste. Ce renforcement de l'inflation est également pour 56% d'entre eux un facteur d'accélération des commandes électroniques. Cette accélération devrait être continue et progressive d'ici à 2025 et être portée par les sites e-commerces des fournisseurs pour 60% des acheteurs interrogés ainsi que par les marketplaces *BtoB* spécialisées ou sectorielles pour 59% des sondés.

Parmi les critères de choix d'un fournisseur *BtoB*, la sécurité de l'approvisionnement est devenue un critère majeur depuis la période Covid et les difficultés d'approvisionnement induites. À noter également la progression des critères liés à la politique et à la performance RSE, aux garanties sur la qualité du produit ou du service et aux services numériques (digitalisation des processus d'achat, qualité des solutions e-commerce et e-procurement proposées). Enfin, la localisation des fournisseurs en France ou dans la région de l'entreprise, et les garanties sur les délais de livraison restent des critères importants.

Une étude de la FEVAD, réalisée en 2025, portant sur les services numériques dans les pratiques d'achats *B2B*, montre que 79% des acheteurs se disent très satisfaits de la facilité et de la rapidité pour passer commande. Toutefois, l'étude met en évidence une attente d'amélioration des services numériques, notamment pour gagner en autonomie dans le suivi des commandes (51%), la recherche de produits (48%) et les demandes de devis (44%). Elle souligne aussi que la recherche et la qualité de l'information produit restent des enjeux majeurs, car les achats *B2B* sont complexes et nécessitent souvent une validation humaine : 42% des acheteurs ont échangé avec un fournisseur autour de leur dernier achat en ligne, et cette proportion monte à 50% dans les grandes entreprises. Ainsi, en *B2B*, le besoin de support humain reste encore très important.

Reprise du marché des produits informatiques

Le marché des produits techniques est notamment porté par i/ les cycles d'innovation à l'image de l'explosion des ventes de smartphones par exemple ; ii/ le taux d'équipement des ménages ; iii/ la rapidité de remplacement/renouvellement des équipements ; et iv/ la conjoncture économique et notamment l'évolution du revenu des ménages et leur allocation.

- **Marché des PC**

Après une longue période de déclin et occasionnellement de croissance modeste, la pandémie avait relancé l'industrie du PC avec une forte croissance continue sur la fin de 2020 et l'année 2021 et ce bien qu'il y ait eu des pénuries d'approvisionnement en raison de cette forte demande. Le marché a bénéficié de l'essor du télétravail et d'une utilisation accrue par les foyers.

La fin de l'année 2021 et l'année 2022 marquent un tournant avec une baisse significative des livraisons de PC dans le monde. Le quatrième trimestre 2022 enregistre ainsi la plus forte baisse trimestrielle des livraisons depuis que Gartner a commencé à suivre le marché des PC au milieu des années 1990. Les livraisons au quatrième trimestre se sont élevées à 65,3 millions d'unités, représentant une baisse de -28,5% par rapport à la même période un an auparavant. Sur la totalité de l'année 2022, les livraisons de PC ont atteint 286,2 millions d'unités, soit une baisse de 16,2% par rapport à 2021, en 2023, la baisse se poursuit avec un repli de -15,3%. Ceci s'explique par une diminution de la demande de PC des particuliers et des professionnels, un allongement du cycle de renouvellement, en raison des anticipations d'une récession mondiale, de la progression de l'inflation et de la hausse des taux d'intérêt. En 2024, les livraisons mondiales de PC affichent une légère reprise de +1,3% avec 247,6 millions d'unités livrées (Source : Gartner). Malgré les attentes croissantes concernant l'adoption des PC dotés d'IA et le cycle anticipé de renouvellement des PC sous Windows 11, le marché mondial du PC n'a enregistré qu'une croissance modeste en 2024. Pour les consommateurs, le prix des PC avec IA a constitué un frein à une adoption massive, tandis que les incertitudes économiques dans certaines régions, comme la Chine et une partie de l'Europe, ont continué à freiner la demande. 2025 a marqué une reprise de la demande de PC avec 270,2 millions d'unités livrées, soit une croissance de +9,1%, portée par les mises à niveau vers Windows 11 et par l'augmentation de stocks en prévision de hausses de prix et de pénurie de mémoire à venir. La demande s'est toutefois atténuée à la fin du quatrième trimestre, selon GARTNER.

Au premier trimestre 2026, le nombre de PC livrés enregistre une hausse de 4,0% par rapport au premier trimestre 2025. GARTNER indique que la croissance ne reflète pas une demande réelle, mais résulte plutôt d'une augmentation des niveaux de stocks chez les fabricants et les distributeurs, en anticipation de hausses de prix attendues au deuxième trimestre 2026, liées à la forte inflation des prix de la mémoire ainsi qu'à l'augmentation des coûts des composants DRAM et NAND flash. Par ailleurs, cette croissance doit également être comparée à un premier trimestre 2025 élevé, déjà gonflé par des achats anticipés en amont des droits de douane américains. [Selon le Gartner](#), les livraisons de PC chuteront de 10,4% en 2026 par rapport à 2025, parce que l'offre limitée de mémoire entraîne une hausse des prix.

- **Marché des smartphones et des tablettes**

Après une forte croissance enregistrée en 2020 et 2021 sous l'effet de la pandémie, les livraisons mondiales de smartphones ont connu un repli en 2022 (-11,9%) et 2023 (-3%), pour s'établir à 1,17 milliard d'unités expédiées. En 2024, les livraisons reprennent le chemin de la croissance et enregistrent une hausse de +6,4%. Les analystes de International Data Corporation (IDC) expliquent que les fournisseurs ont su adapter efficacement leurs stratégies pour stimuler la croissance en misant sur des promotions, le lancement d'appareils dans plusieurs segments de prix, des plans de financement sans intérêt et des offres de reprise agressives, favorisant à la fois la montée en gamme et le dynamisme du segment d'entrée de gamme. En 2025, IDC annonce une croissance de +2,0% du marché mondial des smartphones dans un contexte difficile par la volatilité des droits de douane, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et des vents contraires macroéconomiques persistants sur plusieurs marchés. IDC prévoit un recul du marché de 12,9% en 2026 en raison de la pénurie de mémoire.

En 2023, les expéditions mondiales de tablettes ont totalisé 128,5 millions d'unités, soit une baisse de 20,5% par rapport à 2022 et le volume annuel le plus bas depuis 2011. En l'absence d'améliorations significatives de l'économie et du fait que les consommateurs consacrent leur argent à des choses autres

que l'électronique grand public, les tablettes ne figurent pas en tête de la liste des priorités. Les retards dans les projets et le gel des dépenses ont également conduit à un report des achats pendant une grande partie de 2023.

Selon Canalys, les livraisons mondiales de tablettes ont augmenté de +9,2% en 2024 sous l'effet d'un rebond technique porté par le besoin de renouvellement et un effet de base positif. La croissance s'est poursuivie en 2025, avec une croissance de +5,0% des livraisons, reflétant une demande de remplacement soutenue en début d'année, des renouvellements stratégiques de gammes, des ventes stimulées par des subventions en Chine et des déploiements dans l'éducation à l'échelle mondiale.

► Stratégie

Le Groupe LDLC s'est engagé depuis plusieurs années dans une stratégie de distributeur spécialisé multi-marques et multi-canal qui vise aujourd'hui les marchés *BtoC* et *BtoB*. Le développement du Groupe LDLC est jalonné d'étapes importantes : le déploiement d'un réseau de magasins (en propre (prise à bail, achat droit au bail, achat fonds de commerce Giga-Hertz en 2022) et en franchise), le renforcement de l'offre professionnelle (lancement d'un nouveau site LDLC.pro en 2015, acquisition du Groupe A.C.T.I. MAC en 2023) et la conquête de parts de marché par croissance externe avec le rachat de son principal concurrent (Materiel.net) puis du groupe OLYS (Premium Reseller Apple), du fonds de commerce TopAchat en 2020 et du fonds de commerce Rue du Commerce en 2024.

Le Groupe LDLC dispose ainsi d'une offre complète, couvrant ses différents segments de marché adressables, soutenue par une expertise métier et logistique permettant de délivrer un service client de qualité et une bonne performance économique.

Dans le *BtoC* online, les sites LDLC.com, Materiel.net, TopAchat, Rue du Commerce, étant donné leurs notoriétés, leurs positions de spécialistes et leurs positionnements différenciés et complémentaires, devraient continuer à gagner des parts de marché avec une croissance régulière du chiffre d'affaires.

Le Groupe continue d'investir dans des moteurs d'accélération de la croissance tels que :

1. le déploiement du réseau de magasins avec un chiffre d'affaires qui croît à un rythme soutenu au fur et à mesure de l'ouverture des nouveaux magasins en propre ou franchisés ;
2. l'accroissement de la notoriété de la marque LDLC auprès du grand public ;
3. le marché *BtoB*, porté sur le moyen-terme par des tendances de fonds favorables (renouvellement des flottes informatiques, nouveaux produits, développement des achats e-commerce) ;
4. le développement des activités complémentaires et connexes, en particulier L'Armoire de Bébé ;
5. le déploiement progressif d'une activité de place de marché pour les produits où un *sourcing* propriétaire n'est pas pertinent.

1.1.1.3. Positionnement concurrentiel en France

Les compétiteurs du Groupe LDLC sont à la fois des enseignes généralistes et notamment les enseignes de la grande distribution et des enseignes spécialisées comme Fnac-Darty, Boulanger, But, Cultura... via un réseau de points de vente et, le cas échéant, d'un site Internet ou encore des *pure players* online qui rassemblent : i/des acteurs généralistes (Amazon ou Cdiscount par exemple) ; et ii/des spécialistes (Grosbill par exemple). L'un des avantages notables des enseignes spécialisées et encore des *pure players* en ligne réside dans la profondeur de gammes qu'ils proposent auxquelles ils associent des conseils et des services (livraison à domicile, SAV...).

Depuis sa création, le Groupe LDLC poursuit une stratégie invariante qui repose sur un positionnement de spécialiste du high-tech et garde ainsi une identité claire avec des produits et des services de qualité. Ce positionnement affirmé permet au Groupe d'appliquer une politique de prix moins agressive que certains de ses compétiteurs et notamment des acteurs comme Amazon ou Cdiscount qui mènent une politique de prix plus agressive non compatible avec le développement maîtrisé recherché par le Groupe LDLC.

Dans un marché en concentration qui a enregistré ces dernières années de nombreux mouvements (M&A, disparition de certains acteurs...), le Groupe LDLC s'affiche clairement comme un pôle de regroupement par les opérations de rapprochement effectuées depuis 2016.

Principales opérations intervenues en France dans le secteur :

- ▶ En 2013, Darty procède au rachat de MisterGoodDeal spécialisé dans la distribution online de produits électroménagers.
- ▶ En 2014, le holding allemand Mutarès rachète Pixmania qui est mis quelques mois plus tard en redressement judiciaire puis est racheté par Ventes du Diable.
- ▶ En 2016, 4 opérations majeures ont été réalisées :
 - Mutarès rachète également Grosbill détenu auparavant par le groupe Auchan.
 - Rue du Commerce, détenu auparavant par la foncière Altarea, est racheté par le groupe Carrefour. Le rachat de Rue du Commerce amène également à Carrefour TopAchat (intégré à Rue du Commerce depuis 2009).
 - Rapprochement de deux majors de la distribution spécialisée Fnac-Darty.
 - Acquisition de Materiel.net par le Groupe LDLC. Ce qui renforce le leadership du Groupe dans le high-tech online et lui confère une taille de près de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires, le plaçant parmi les 15 premiers intervenants français.
- ▶ En 2017, Ceconomy acquiert les actions détenues par Artemis (holding de la famille Pinault) dans Fnac-Darty, soit 24,3% du capital.
- ▶ En 2018, la société française de courtage en assurances SFAM acquiert une participation de plus de 11% dans Fnac-Darty. Cybertek a remporté la procédure de rachat de l'enseigne Grosbill. Le groupe OLYS est racheté par le Groupe LDLC.
- ▶ En 2020, Carrefour se sépare de Rue du Commerce, racheté par Shopinvest, alors que le Groupe LDLC fait l'acquisition du fonds de commerce de TopAchat.
- ▶ En 2024, Groupe LDLC fait l'acquisition du fonds de commerce Rue du Commerce. FNAC Darty rachète Unieuro, numéro un de la distribution de produits électroniques et d'électroménager en Italie.

(Sources : communiqués de presse des sociétés)

1.1.2. Analyse de la situation financière et du résultat du Groupe

Définitions et indicateurs alternatifs de performance :

Définition de la trésorerie nette

La trésorerie nette est constituée de la trésorerie brute et des équivalents de trésorerie, diminués de l'endettement financier brut.

Définition du taux de marge brute en % du chiffre d'affaires

La définition est donnée dans le tableau ci-dessous des principaux chiffres clés du compte de résultat du Groupe du présent rapport.

Définition du taux de marge d'exploitation en % du chiffre d'affaires

La définition est donnée dans le tableau ci-dessous des principaux chiffres clés du compte de résultat du Groupe du présent rapport.

Les informations financières publiées présentées ci-dessous sont issues des états financiers consolidés de l'exercice clos les 31 mars 2026 et 31 mars 2025 préparés conformément aux dispositions légales et réglementaires françaises prévues par les dispositions du règlement ANC n° 2022-06, relatives aux comptes consolidés des sociétés commerciales et qui sont d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2025.

Les données financières présentées ci-dessous doivent être lues en parallèle avec les états financiers consolidés de l'exercice clos le 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

1.1.2.1. Principaux chiffres clés du Groupe

► Principaux chiffres clés du compte de résultat du Groupe

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025 ⁽⁵⁾
Chiffre d'affaires	554 054	534 462
Marge brute	135 642	112 988
Taux de marge brute en pourcentage du chiffre d'affaires ⁽¹⁾	24,48%	21,14%
Résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition ⁽²⁾	15 547	(7 292)
Taux de marge d'exploitation en pourcentage du chiffre d'affaires ⁽³⁾	2,81%	(1,36%)
Dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition	0	(36)
Résultat d'exploitation après dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition	15 547	(7 328)
Résultat net des sociétés intégrées	10 283	(10 794)
Résultat net de l'ensemble consolidé	10 177	(10 893)
Résultat net par action (en euros)	1,65	(1,77)
Résultat net dilué par action (en euros)	1,65	(1,77)
EBE ⁽⁴⁾	24 210	1 535
% marge EBE ⁽⁶⁾	4,37%	0,29%

(1) Le taux de marge brute en pourcentage du chiffre d'affaires correspond au rapport de la marge brute sur le chiffre d'affaires.

(2) Le résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition correspond au cumul des produits d'exploitation sur lequel sont déduites les charges d'exploitation (hors dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition).

(3) Le taux de marge d'exploitation en pourcentage du chiffre d'affaires correspond au rapport du résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition sur le chiffre d'affaires.

(4) L'EBE correspond au résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition augmenté des dotations nettes aux amortissements et provisions incluses dans le résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition (voir note 2.5 des états financiers consolidés au 31 mars 2026).

(5) Conformément à l'application du règlement ANC n° 2022-06 les postes transferts de charges du 31 mars 2025 ont été intégralement reclassés dans le poste « Reprises sur dépréciations et provisions » pour un montant de 1 032 milliers d'euros.

(6) Le % marge EBE correspond au rapport de l'EBE sur le chiffre d'affaires.

► Principaux chiffres clés du bilan du Groupe

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Actif immobilisé	95 256	101 755
Actif circulant	170 149	162 187
Capitaux propres	100 329	90 215
Provisions	7 087	12 190
Total des dettes	157 988	161 537
<i>Emprunts et dettes financières ⁽¹⁾</i>	<i>49 327</i>	<i>43 069</i>
<i>Disponibilités et valeurs mobilières de placement</i>	<i>7 097</i>	<i>36 962</i>
Trésorerie nette	(42 230)	(6 106)

(1) Les comptes courants passifs affectés au poste « Emprunts et dettes financières » dans les états financiers du 31 mars 2025 ont été reventilés dans le poste « Autres dettes et comptes de régularisation » pour un montant de 223 milliers d'euros.

Les principaux chiffres clés du bilan du Groupe LDLC sont analysés dans la note 1.3 jusqu'à la note 3.15 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

1.1.2.2. Informations sur le financement et la trésorerie du Groupe

► Informations sur les ressources financières à court terme et à long terme du Groupe

La trésorerie : le montant des disponibilités et valeurs mobilières de placement est de 7 097 milliers d'euros au 31 mars 2026 contre 36 962 milliers d'euros au 31 mars 2025.

L'endettement : le 10 juillet 2024, le Groupe LDLC a réalisé l'acquisition du fonds de commerce de la société Rue du Commerce pour un montant de 6 millions d'euros, entièrement financé par voie d'endettement bancaire.

Au titre de l'exercice clos au 31 mars 2025, le Groupe LDLC avait souscrit un emprunt de 4 millions d'euros afin de financer les investissements du Groupe. Cet emprunt remboursable sur 4 ans au taux de 3,31% a été débloqué en totalité en septembre 2025.

Le Groupe LDLC avait également contracté deux nouveaux emprunts de respectivement 5 millions d'euros et 4 millions d'euros au 31 mars 2025 dans l'optique de financer son besoin en fonds de roulement.

Les emprunts sont analysés dans la note 3.14 des états financiers consolidés du Groupe LDLC de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

D'une façon générale, le Groupe a recours à des emprunts qui ont pour vocation à soutenir sa stratégie, avec notamment l'extension de son réseau de boutiques physiques en propre et l'accroissement des activités dans les années à venir.

La trésorerie nette du Groupe est déficitaire au 31 mars 2026 et se ventile de la façon suivante :

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Dettes financières brutes ⁽¹⁾	49 327	43 069
Disponibilités et valeurs mobilières de placement	7 097	36 962
Trésorerie nette	(42 230)	(6 106)

(1) Les comptes courants passifs affectés au poste « Emprunts et dettes financières » dans les états financiers du 31 mars 2025 ont été reventilés dans le poste « Autres dettes et comptes de régularisation » pour un montant de 223 milliers d'euros.

► Principaux chiffres clés du tableau des flux de trésorerie du Groupe

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Capacité d'autofinancement avant impôt	18 999	(214)
Variation du BFR	(48 642)	13 530
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	(32 132)	15 659
Flux nets de trésorerie liés aux investissements	(3 979)	(16 005)
Flux nets de trésorerie liés aux financements	(8 185)	2 644
Trésorerie nette ⁽¹⁾	(42 230)	(6 106)

(1) Les comptes courants passifs affectés au poste « Emprunts et dettes financières » dans les états financiers du 31 mars 2025 ont été reventilés dans le poste « Autres dettes et comptes de régularisation » pour un montant de 223 milliers d'euros.

Au 31 mars 2026, la trésorerie nette du Groupe est négative avec un montant de (42 230) milliers d'euros contre une trésorerie nette négative avec un montant de (6 106) milliers d'euros au 31 mars 2025.

La capacité d'autofinancement s'établit à 18 999 milliers d'euros, en nette progression par rapport à l'exercice précédent (214) milliers d'euros, témoignant d'une amélioration sensible de la rentabilité opérationnelle du Groupe.

La variation du besoin en fonds de roulement est principalement expliquée par la composante stocks. La constitution de niveaux de stocks élevés, visant à sécuriser le Groupe face aux risques d'approvisionnements, constitue le facteur déterminant de cette évolution.

La consommation de trésorerie au 31 mars 2026 atteint 42 millions d'euros, résultant principalement d'une augmentation du besoin en fonds de roulement de près de 49 millions d'euros.

Le détail du tableau des flux de trésorerie du Groupe est donné dans la note 1.4 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

1.1.2.3. Informations sur les conditions d'emprunt et la structure de financement du Groupe

Les principaux besoins en capitaux du Groupe LDLC proviennent de ses besoins en fonds de roulement et de ses investissements opérationnels

► Politique de financement

Actifs immobilisés : financement des autres immobilisations (hors opérations de croissance externe)

Au 31 mars 2025, un emprunt de 4 millions d'euros avait été contracté en vue de financer les investissements du Groupe. Les fonds ont été débloqués le 4 septembre 2025.

Les emprunts sont analysés dans la note 3.14 des états financiers consolidés du GROUPE LDLC de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

Financement du besoin en fonds de roulement (BFR)

Le besoin en fonds de roulement du Groupe est financé par des crédits court terme et long terme (voir note 3.14 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport).

Au 31 mars 2025, le Groupe avait également contracté deux nouveaux emprunts, d'un montant respectif de 5 millions d'euros et 4 millions d'euros, destinés au financement de son besoin en fonds de roulement.

Les autorisations de découverts accordées au Groupe s'élèvent à 25 millions d'euros au 31 mars 2026.

Le Groupe procède à des cessions de créances sans recours. En mars 2022 le Groupe a signé un avenant au contrat d'affacturage conclu en mars 2017 avec Eurofactor.

► Synthèse des emprunts par échéance de remboursement au 31 mars 2026 :

Montants en milliers d'euros	Capital restant dû	Capital à -1 an	Capital de 1 an à 5 ans	Capital de + 5 ans
Emprunts ⁽¹⁾	34 713	12 081	22 203	429
Contrats de locations financement	0	0	0	0
Total	34 713	12 081	22 203	429

(1) Intègre les intérêts courus sur emprunts à hauteur de 64 milliers d'euros au 31 mars 2026

1.1.2.4. Informations concernant toute restriction à l'utilisation des capitaux ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations du Groupe

► Information sur les ratios bancaires à respecter

Les emprunts souscrits par le Groupe n'incluent aucun engagement financier ou restrictif. Le Groupe a ainsi une pleine agilité financière et opérationnelle.

1.1.2.5. Information sur les risques de marché, de crédit, de taux d'intérêt et de liquidité

Au 31 mars 2026, l'exposition aux différents risques est analysée dans la note 2.4 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

Au 31 mars 2026, aucune analyse de sensibilité n'est réalisée dans la mesure où le Groupe n'a souscrit aucun emprunt à taux variable.

1.1.2.6. Informations concernant les sources de financement attendues pour réaliser les investissements prévus

Sur l'exercice la société GROUPE LDLC pourra éventuellement souscrire de nouveaux emprunts pour financer tout ou partie de ses investissements.

1.1.2.7. Informations sur le chiffre d'affaires du Groupe

► Ventilation du chiffre d'affaires du Groupe

Le tableau suivant présente la ventilation du chiffre d'affaires du Groupe par zone géographique :

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025	Variation 03/2025 - 03/2026	
			En milliers d'euros	en %
Ventes de marchandises France métropole	463 996	451 545	12 451	2,8%
Ventes de marchandises Export	59 331	54 238	5 093	9,4%
Total ventes de marchandises	523 326	505 783	17 543	3,5%
Production vendue France métropole	25 502	24 295	1 207	5,0%
Production vendue Export	5 225	4 384	841	19,2%
Total production vendue	30 728	28 679	2 048	7,1%
Total chiffre d'affaires net	554 054	534 462	19 592	3,7%

Le chiffre d'affaires du Groupe est analysé dans la note 4.1 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

► Saisonnalité

L'activité du Groupe est fortement saisonnière et marquée par une augmentation significative de la fréquentation des magasins et du trafic sur les sites internet en fin d'année, par l'opération « *Black Friday* » fin novembre et en décembre par la période de Noël.

Au 31 mars 2026, le Groupe a réalisé 30% de son chiffre d'affaires annuel consolidé au cours du troisième trimestre avec 164,5 millions d'euros. Le troisième trimestre de l'exercice clos au 31 mars 2026 est en augmentation de 7,6% par rapport au troisième trimestre de l'exercice clos au 31 mars 2025.

► Variation du taux de change

Le Groupe est exposé au risque de change provenant essentiellement du dollar américain. Pour faire face à la volatilité du dollar, le Groupe a recours à des contrats de change à terme ou procède à l'ajustement de ses prix de ventes (voir note 2.4.1.1 des états financiers consolidés clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport).

Au 31 mars 2026, aucun contrat de change à terme n'est en cours.

► Nombre de boutiques

Le tableau suivant montre l'évolution du nombre de boutiques sur la période :

Nombre de boutiques / points de retrait par enseigne	2026			2025		
	En propre	Franchise	Total	En propre	Franchise	Total
France						
LDLC	33	54	87	33	53	86
Materiel.net	8	0	8	8	0	8
LDLC APR (revendeur Apple)	15	0	15	18	0	18
L'Armoire de Bébé	9	0	9	9	0	9
Actimag (revendeur Apple)	5	0	5	5	0	5
ConfigoMatic By TopAchat	1	0	1	1	0	1
Total	71	54	125	74	53	127

Sur l'exercice clos au 31 mars 2026 le Groupe a ouvert 2 boutiques sous l'enseigne LDLC, dont une en nom propre et une en franchise et a procédé à la fermeture de 4 boutiques en nom propre dont 1 sous l'enseigne LDLC et 3 sous l'enseigne LDLC APR (revendeur Apple).

Les résultats des boutiques détenues en propre sont consolidés dans les comptes du Groupe. Le Groupe analyse l'évolution de son chiffre d'affaires sur une période donnée en tenant compte de l'ensemble du parc des boutiques.

Concernant les boutiques exploitées en franchise, la vente de marchandises aux franchisés est comptabilisée dans le chiffre d'affaires marchandises du Groupe et la redevance sur le chiffre d'affaires généré par les franchises auprès de leurs clients est comptabilisée dans le chiffre d'affaires services du Groupe.

1.1.2.8. Analyse du résultat du Groupe

► Analyse du résultat d'exploitation après dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	(en % du chiffre d'affaires)	31/03/2025	(en % du chiffre d'affaires)
Total chiffre d'affaires net	554 054	100%	534 462	100%
Autres produits d'exploitation	0	0,0%	0	0%
Achats consommés	(418 412)	(75,5%)	(421 474)	(78,9%)
Marge Brute	135 642	24,5%	112 988	21,1%
Autres achats & charges externes	(46 829)	(8,5%)	(42 655)	(8,0%)
Impôts et taxes	(3 074)	(0,6%)	(3 075)	(0,6%)
Charges de personnel	(58 834)	(10,6%)	(64 084)	(12,0%)
Dotations & Reprises aux amortissements & provisions ⁽¹⁾	(8 663)	(1,6%)	(8 828)	(1,7%)
Autres charges et produits	(2 695)	(0,5%)	(1 639)	(0,3%)

Résultat d'exploitation avant dot. aux amort. et déprec. des écarts d'acquisition	15 547	2,8%	(7 292)	(1,4%)
Dotations aux amort. et déprec. des écarts d'acquisition	0	0%	(36)	(0%)
Résultat d'exploitation après dot. aux amort. et déprec. des écarts d'acquisition	15 547	2,8%	(7 328)	(1,4%)

(1) Conformément à l'application du règlement ANC n° 2022-06 les postes transferts de charges du 31 mars 2025 ont été intégralement reclassés dans le poste « Reprises sur dépréciations et provisions » pour un montant de 1 032 milliers d'euros.

Au 31 mars 2026, le résultat d'exploitation après dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition du Groupe enregistre un bénéfice de 15 547 milliers d'euros et représente 2,8% du chiffre d'affaires annuel consolidé contre une perte de (7 328) milliers d'euros au 31 mars 2025 représentant (1,4)% du chiffre d'affaires annuel consolidé.

Le Groupe LDLC maintient sa stratégie de pilotage par la marge avec un taux de marge à 24,5% au 31 mars 2026 contre un taux de marge à 21,1% au 31 mars 2025. La marge ressort ainsi à 135 642 milliers d'euros, en hausse de plus de 20%.

Les principaux agrégats du résultat d'exploitation après dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition sont détaillés des notes 4.1 aux notes 4.3 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 dans la partie 4 du présent rapport.

► Analyse du résultat financier

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Intérêts des emprunts	(1 171)	(973)
Intérêts bancaires, comptes courants et commissions de financement	(286)	(97)
Coût de l'endettement financier	(1 457)	(1 070)
Dotation et reprise de provisions pour dépréciation d'éléments financiers	(1 378)	(308)
Autres produits financiers	218	358
Autres charges financières	(16)	(2)
Résultat financier	(2 633)	(1 021)

Le résultat financier enregistre un déficit de (2 633) milliers d'euros au 31 mars 2026 contre un déficit de (1 021) milliers d'euros au 31 mars 2025.

Le résultat financier du Groupe est analysé dans la note 4.4 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

► Analyse du résultat exceptionnel

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Produits exceptionnels	4 810	963
Charges exceptionnelles	(3 940)	(6 863)
Résultat exceptionnel	870	(5 900)

Au 31 mars 2026, le résultat exceptionnel représente un produit net de 870 milliers d'euros contre une charge nette de (5 900) milliers d'euros au 31 mars 2025.

L'analyse détaillée du résultat exceptionnel est donnée dans la note 4.5 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

► Résultat de base par action

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Résultat avant impôt	13 783	(14 250)
Impôts sur le résultat	(3 500)	3 455
Résultat des sociétés mis en équivalence	(106)	(99)
Résultat de l'exercice :	10 177	(10 893)
Aux actionnaires de la société	10 177	(10 893)
Aux intérêts minoritaires	0	0
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	6 159 335	6 157 761
Résultat de base par action (€/action)	1,65	(1,77)
Résultat dilué par action (€/action)	1,65	(1,77)

Le résultat net par action correspond au résultat net part du Groupe rapporté au nombre moyen des actions en circulation au cours de l'exercice.

L'analyse du résultat par action est présentée dans la note 3.12 des états financiers consolidés de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 4 du présent rapport.

1.1.3. Analyse de la situation financière et du résultat de la Société Groupe LDLC

Définitions et indicateurs alternatifs de performance :

Définition de la trésorerie nette

La définition est donnée dans la section 1.1.2 relative à l'analyse de la situation financière et du résultat du Groupe du chapitre 1 du présent rapport.

Définition du taux de marge commerciale en % du chiffre d'affaires

La définition est donnée dans le tableau ci-dessous des principaux chiffres clés du compte de résultat de la société GROUPE LDLC.

Définition du taux de marge d'exploitation en % du chiffre d'affaires

La définition est donnée dans le tableau ci-dessous des principaux chiffres clés du compte de résultat de la société GROUPE LDLC.

Les règles de présentation et les méthodes d'évaluation comptables sont conformes à la réglementation en vigueur.

Les comptes annuels ont été établis dans les mêmes formes que les exercices précédents et en conformité avec les dispositions du plan comptable général.

Les données financières présentées ci-dessous doivent être lues en parallèle avec les états financiers de la société GROUPE LDLC de l'exercice clos le 31 mars 2026 figurant dans la partie 3 du présent rapport.

► **Principaux chiffres clés du compte de résultat de la société GROUPE LDLC**

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Chiffre d'affaires	498 812	475 132
Marge commerciale	105 906	82 536
Taux de marge commerciale en pourcentage du chiffre d'affaires ⁽¹⁾	21,2%	17,4%
Résultat d'exploitation	26 865	1 793
Taux de marge d'exploitation en pourcentage du chiffre d'affaires ⁽²⁾	5,4%	0,4%
Résultat net	7 299	(6 178)
EBE ^{(3) (4)}	31 563	4 656

(1) Le taux de marge commerciale en pourcentage du chiffre d'affaires correspond au rapport de la marge commerciale sur le chiffre d'affaires.

(2) Le taux de marge d'exploitation en pourcentage du chiffre d'affaires correspond au rapport du résultat d'exploitation sur le chiffre d'affaires.

(3) L'EBE correspond au résultat d'exploitation avant dotations nettes aux amortissements et provisions incluses dans le résultat d'exploitation.

(4) Conformément à l'application du règlement ANC n° 2022-06 les postes transferts de charges du 31 mars 2025 ont été intégralement reclassés dans le poste « Reprises sur dépréciations et provisions » pour un montant de 3 684 milliers d'euros.

► **Principaux chiffres clés du bilan de la société GROUPE LDLC**

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Actif immobilisé	95 135	109 966
Actif circulant ⁽¹⁾	178 204	164 617
Écarts de conversion et différences d'évaluation	81	18
Capitaux propres	113 754	106 431
Provisions	4 932	9 064
Total des dettes ⁽²⁾	154 707	158 939
Écarts de conversion et différences d'évaluation	27	167
Emprunts et dettes financières ⁽³⁾	49 300	43 032
Disponibilités et valeurs mobilières de placement	4 571	34 428
Trésorerie nette	(44 729)	(8 604)

(1) Conformément à l'application du règlement ANC n° 2022-06, le poste des charges constatées d'avance du 31 mars 2025 a été reventilé dans l'actif circulant.

(2) Les produits constatés d'avance affectés au poste « Compte de régularisation » dans les états financiers du 31 mars 2025 ont été reventilés dans la rubrique des « Dettes » pour un montant de 4 149 milliers d'euros.

(3) Les comptes courants passif affectés au poste « Emprunts et dettes financières » dans les états financiers du 31 mars 2025 ont été reventilés dans le poste « Autres dettes » pour un montant de 13 471 milliers d'euros.

► Ventilation du chiffre d'affaires de la société GROUPE LDLC

Le tableau suivant présente la ventilation du chiffre d'affaires du Groupe par zone géographique :

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025	Variation 03/2025 - 03/2026	
			En milliers d'euros	en %
Ventes de marchandises France métropole	423 685	411 490	12 195	3,0%
Ventes de marchandises Export	52 731	46 508	6 223	13,4%
Total ventes de marchandises	476 416	457 997	18 419	4,0%
Production vendue France métropole	17 582	13 147	4 435	33,7%
Production vendue Export	4 815	3 988	827	20,7%
Total production vendue	22 396	17 135	5 261	30,7%
Total Chiffre d'Affaires net	498 812	475 132	23 680	5,0%

Le chiffre d'affaires de la société GROUPE LDLC est analysé dans la note 2.4.13 des états financiers sociaux de la société GROUPE LDLC de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 3 du présent rapport.

► Analyse du résultat d'exploitation de la société GROUPE LDLC

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	(en % du chiffre d'affaires)	31/03/2025	(en % du chiffre d'affaires)
Total chiffre d'affaires	498 812	100%	475 132	100%
Coût d'achat et variation des stocks de march. et mat. prem. ⁽¹⁾	(381 402)	(76,5%)	(381 032)	(80,2%)
Autres achats et charges externes ⁽¹⁾	(47 197)	(9,5%)	(43 737)	(9,2%)
Impôts et taxes	(2 002)	(0,4%)	(2 371)	(0,5%)
Charges de personnel	(34 394)	(6,9%)	(40 392)	(8,5%)
Dot. & Rep. aux amortissements et provisions ⁽²⁾	(4 698)	(0,9%)	(2 863)	(0,6%)
Produits et valeurs nettes comptables des immobilisations cédées	(4)	0%	0	0%
Autres charges & produits d'exploitation	(2 250)	(0,5%)	(2 944)	(0,6%)
Résultat d'exploitation	26 865	5,4%	1 793	0,4%

Conformément à l'application du règlement ANC n° 2022-06 :

(1) Le poste "Coût d'achat" présenté dans les états financiers du 31 mars 2025 a été reventilé principalement dans les postes "Achats de marchandises" pour 363 636 milliers d'euros, "Variation de stocks de marchandises" pour 16 554 milliers d'euros et "Autres achats et charges externes" pour 11 896 milliers d'euros.

(2) Les postes de transferts de charges (791) du 31 mars 2025 ont été intégralement reclassés dans le poste "Reprises sur dépréciations et provisions" pour un montant de 3 684 milliers d'euros.

Au 31 mars 2026, le résultat d'exploitation de la société GROUPE LDLC enregistre un bénéfice de 26 865 milliers d'euros et représente 5,4% du chiffre d'affaires annuel contre un bénéfice de 1 793 milliers d'euros au 31 mars 2025 représentant 0,4% du chiffre d'affaires annuel.

Les postes « Charges de personnel » et « Dotations et reprises aux amortissements et provisions » sont analysés dans la note 2.4.14 et 2.4.15 des états financiers sociaux de la société GROUPE LDLC de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 3 du présent rapport.

► **Analyse du résultat financier de la société GROUPE LDLC**

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Intérêts des emprunts	(1 171)	(973)
Intérêts bancaires, comptes courants et commissions de financement	(637)	(607)
Coût de l'endettement financier	(1 809)	(1 580)
Dotation et reprise de provisions pour dépréciation d'éléments financiers	(14 708)	(3 996)
Autres produits financiers	1 438	1 313
Autres charges financières	(245)	(0)
Résultat financier	(15 324)	(4 263)

Le résultat financier de la société GROUPE LDLC enregistre un déficit de (15 324) milliers d'euros au 31 mars 2026 contre un déficit de (4 263) milliers d'euros au 31 mars 2025.

Le résultat financier de la société GROUPE LDLC est analysé dans la note 2.4.16 des états financiers sociaux de la société GROUPE LDLC de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 3 du présent rapport.

► **Analyse du résultat exceptionnel de la société GROUPE LDLC**

Montants en milliers d'euros	31/03/2026	31/03/2025
Produits exceptionnels	3 694	754
Charges exceptionnelles	(3 006)	(4 961)
Résultat exceptionnel	687	(4 206)

Au 31 mars 2026, le résultat exceptionnel représente un bénéfice net de 687 milliers d'euros contre une charge nette de (4 206) milliers d'euros au 31 mars 2025.

L'analyse détaillée du résultat exceptionnel est donnée dans la note 2.4.17 des états financiers sociaux de la société GROUPE LDLC de l'exercice clos au 31 mars 2026 figurant dans la partie 3 du présent rapport.

Compte tenu de ces résultats, d'une charge d'impôt sur les sociétés d'un montant de (2 486) milliers d'euros et d'une charge de participation des salariés aux résultats de l'entreprise d'un montant de (2 443) milliers d'euros, l'exercice clos au 31 mars 2026 enregistre un bénéfice de 7 299 milliers d'euros, contre une perte de (6 178) milliers d'euros au 31 mars 2025.