



HIGH-TECH EXPERIENCE

RÉSULTATS SEMESTRIELS

2013/2014
19 novembre 2013



PC portables Windows 8 : osez faire la différence

Le confort d'une tablette, la productivité d'un ultrabook

VIDEOPROJECTEURS

Quelle sera votre prochaine configuration ?

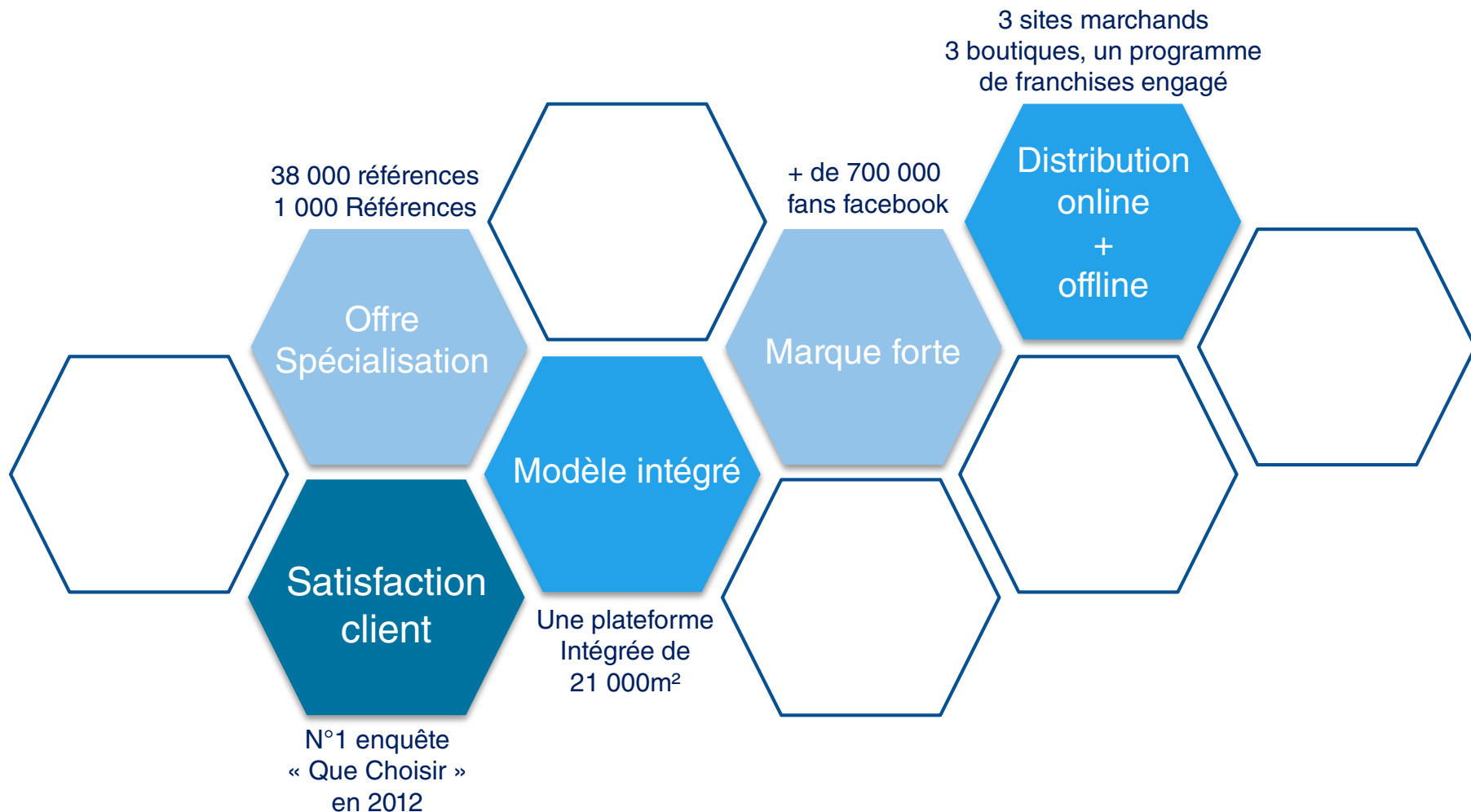
379

PRO

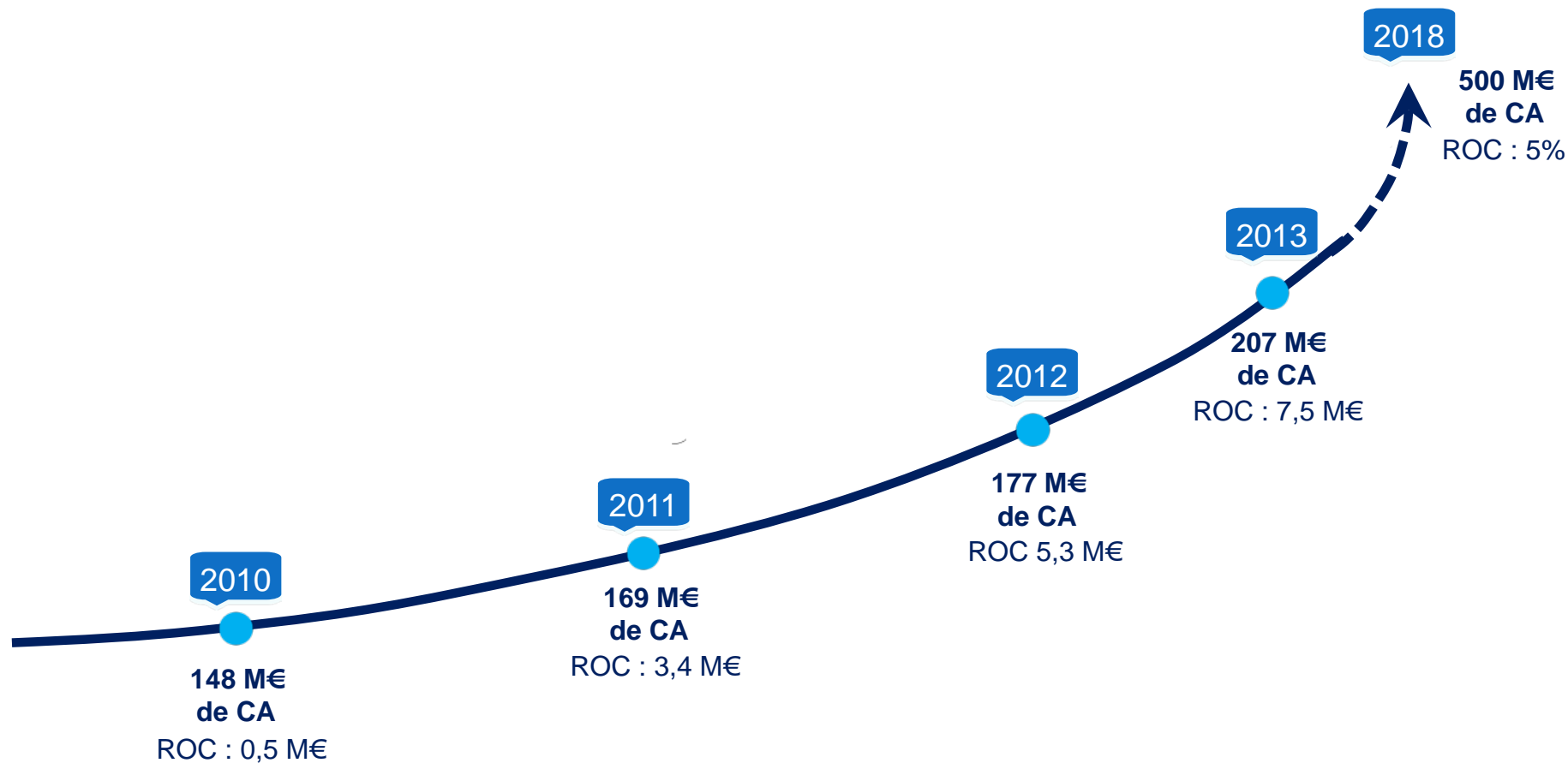
LDLC.com L'univers LDLC



LDLC.com L'ADN du Groupe



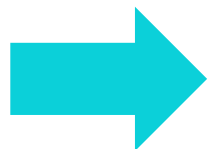
Une trajectoire de performances



LDLC.com Nos objectifs 2013-2014

Rappel :

- Chiffre d'affaires de **230 M€** en hausse de plus de **10 M€**
- Rehaussé à **240 M€** à l'annonce du chiffre d'affaires Q2
- ROC de **9 M€** en progression de près de **20 %**



Un premier semestre parfaitement en ligne

Activité

- Des performances excellentes portées par tous les pôles

Résultats

- Hausse du ROC de plus de **50%**
- Résultat net multiplié par près de **2**

Perspectives

- Révision des objectifs à la hausse
- Confirmation du plan de développement

ACTIVITE ET RESULTATS

Un nouveau semestre de croissance
et de progression des résultats



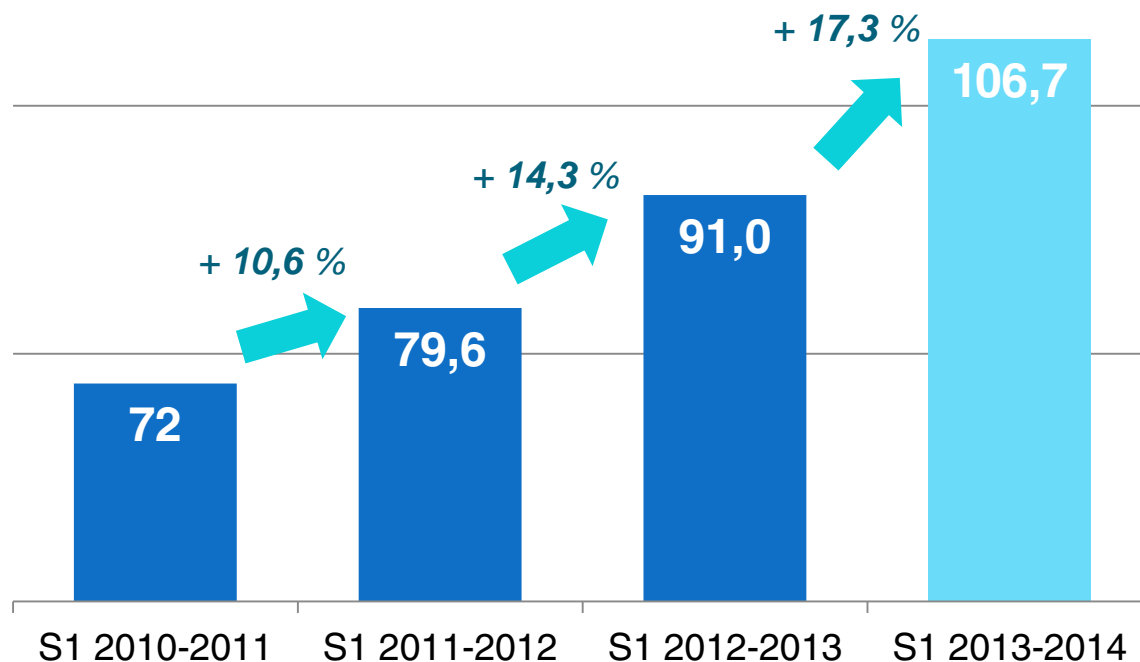
PC portables Windows 8 : osez faire la différence

Le confort d'une tablette, la productivité d'un ultrabook



Une accélération de la hausse du chiffre d'affaires

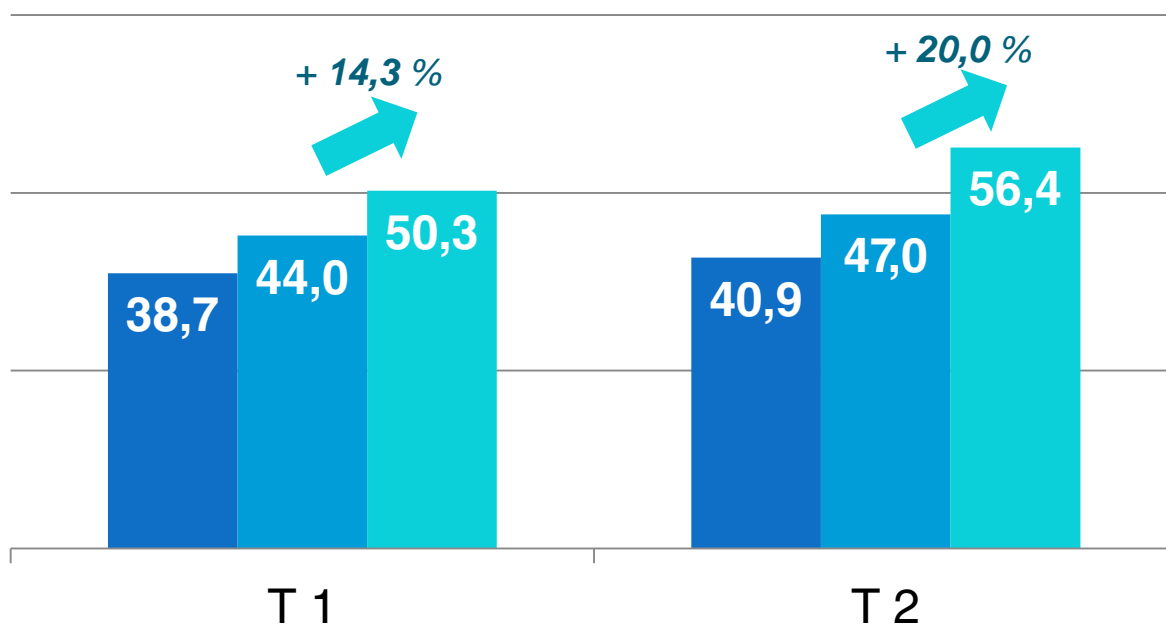
Evolution du chiffre d'affaires semestriel (en M€)



Une
surperformance
par rapport au
marché

Dont 9,1 M€ dans les boutiques (+ 20,3%)

Evolution du chiffre d'affaires trimestriel (en M€)



E-Commerce /
produits High Tech
Q2 2013
+ 7 %
(Fevad Septembre 2013)

- 2011-2012
- 2012-2013
- 2013-2014



« Core Business » : une progression affirmée sur les deux pôles d'activité



Progression continue de l'activité LDLC.com

- Notoriété en forte progression
- Reconnaissance incontestée sur les réseaux sociaux :
 - 700 000 fans FACEBOOK
 - 34 000 followers sur Twitter
 - 70 000 PLUSiens (Google+)
- Une qualité de service toujours irréprochable

Villefranche-sur-Saône, 3^{ème} boutique en propre : déjà un succès

- Vitrine du modèle de franchises en phase de déploiement
 - Ouverture le 12 juin 2013
 - Format de 150 m²
 - Une zone de chalandise conforme au cahier des charges
- Un CA prévisionnel de 1,6 M€ en 12 mois en phase avec le réalisé.
- 900 références disponibles

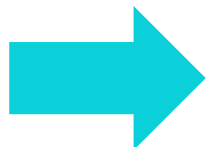


Conforme aux objectifs, validation du potentiel du modèle *cross-canal*



Optimisation de l'activité LDLC.Pro

- Nouvelle Direction : Arrivée en septembre d'Antoine Camus précédemment en charge des TPE-PME chez SFR business Team.
- Nouveau site : Actuellement en test déploiement définitif prévu pour le dernier trimestre de l'exercice.
- Nouvelles orientations : recentrage des équipes avec une attention particulière sur le pôle TPE-PME.



Des décisions qui prendront pleinement leur mesure dès le 1^{er} semestre 2014-2015



Site de vente spécialisés dans la maison et les loisirs

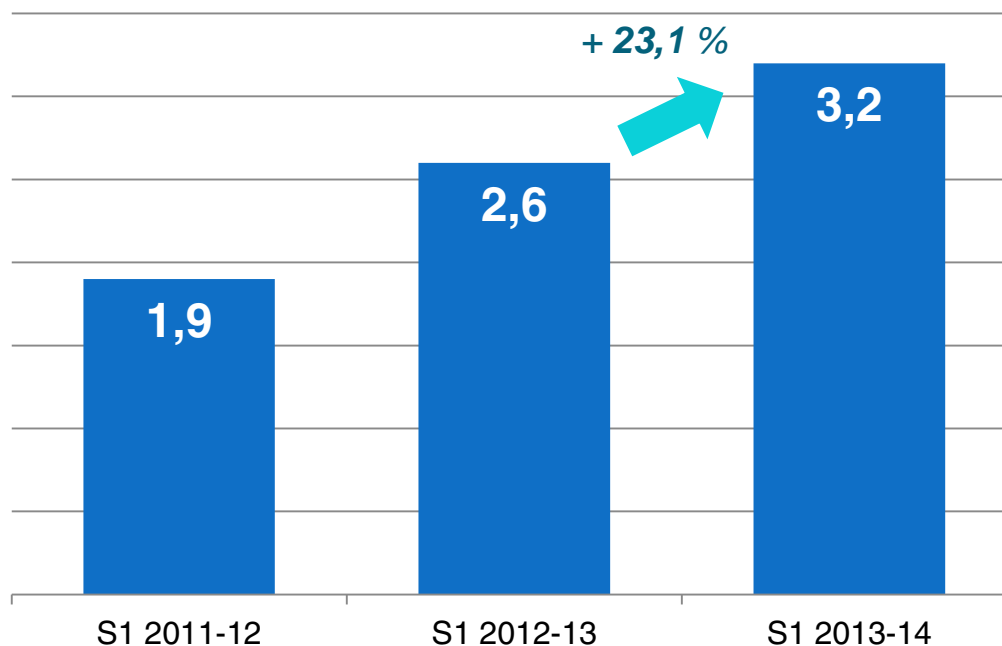
2,3 M€ facturés sur le 1^{er} semestre

25 000 nouveaux clients

72 % du CA « nouveaux marchés »



Evolution du chiffre d'affaires semestriel (en M€)



Solutions logicielles BtoB et BtoC dédiées à la simplification des procédures de tri

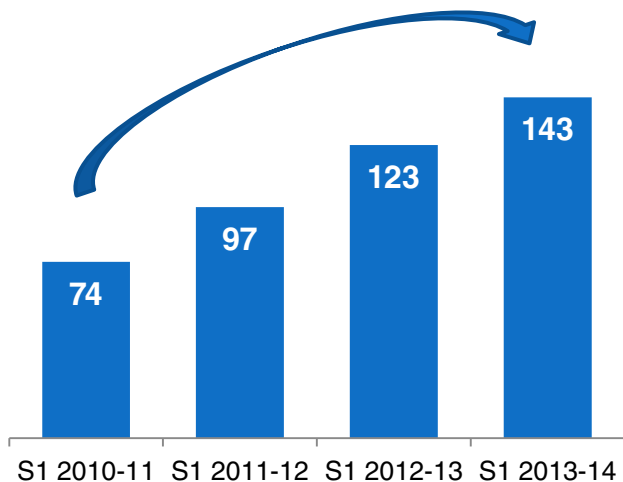
Chèques cadeaux, tickets restaurant...

0,9 M€ facturés sur le 1^{er} semestre

28 % du CA « nouveaux marchés »

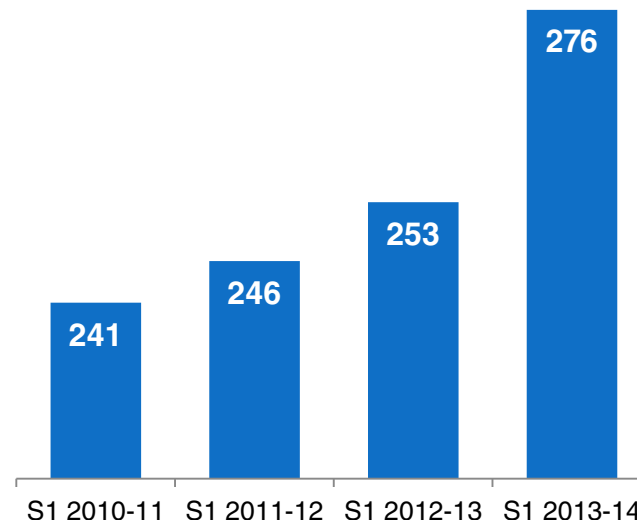
Evolution du nombre d'ouvertures de comptes clients (en milliers)

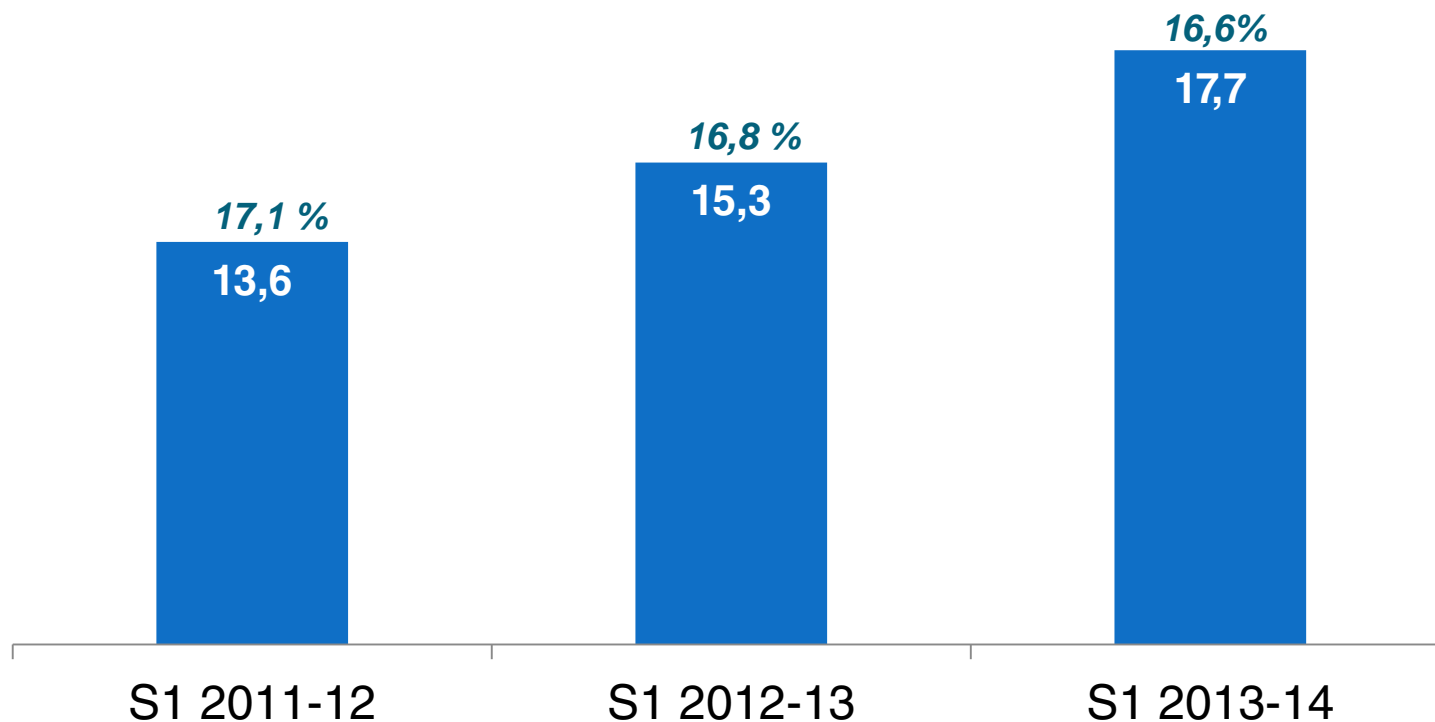
Rythme d'acquisition de nouveaux clients
x2



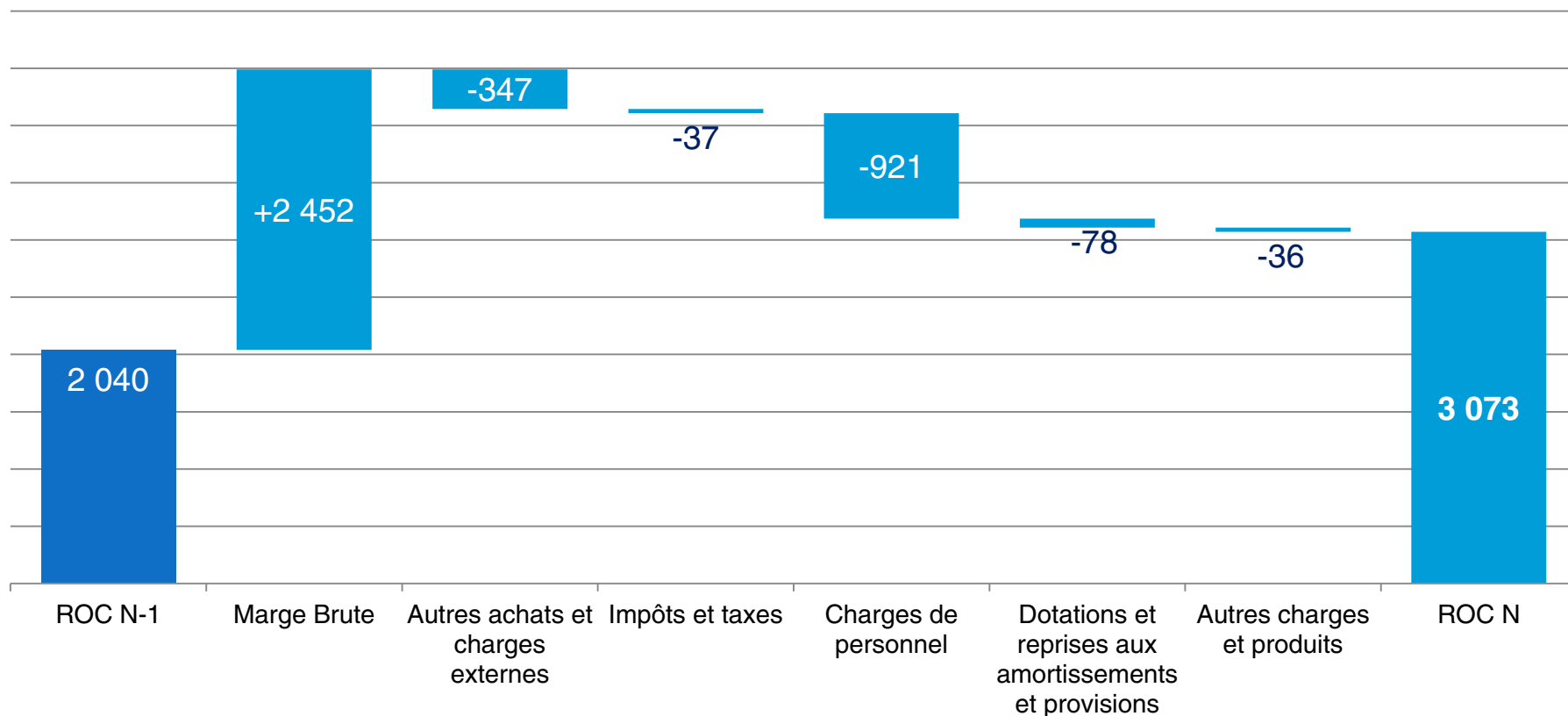
Evolution du panier moyen (€HT)

Une augmentation forte signe de résistance à la crise



Evolution de la marge brute (M€ et % du CA)

Une progression de près de 50,6% du résultat opérationnel courant



En M€	2013-2014 (6 mois)	2012-2013 (6 mois)	Variation en %
Chiffre d'affaires	106,75	90,95	+ 17,4 %
Marge Brute	17,71	15,26	+ 16,1 %
Résultat opérationnel courant	3,07	2,04	+ 50,5 %
Résultat opérationnel	3,03	1,94	+ 56,2 %
Résultat courant	3,11	1,86	+ 67,2 %
Résultat des sociétés intégrées	2,00	1,07	+ 86,9%
Résultat net global	2,00	1,08	+ 85,2 %

En M€	2013-2014 (6 mois)	%	2012-2013 (6 mois)	%
Chiffre d'affaires	106,75	100%	90,95	100%
Marge Brute	17,71	16,6%	15,26	16,8%
Autres achats et charges externes	(4,95)	4,6%	(4,60)	5,1%
Impôts et taxes	(0,57)	0,5%	(0,53)	0,6%
Charges de personnel	(8,23)	7,7%	(7,30)	8,0%
Dotations aux amortissements et provisions	(0,67)	0,6%	(0,59)	0,7%
Résultat opérationnel courant	3,07	2,9%	2,04	2,2%
Charges exceptionnelles	0	0,0%	(0,1)	0,1%
Résultat opérationnel	3,03	2,8%	1,94	2,1%

En M€	Chiffre d'affaires	% du CA	ROC	% du CA
« Core Business » LDLC	102,9^(*)	96,4%	3,2	3,00%
Nouveaux sites ⁽¹⁾	3,2	3,0%	(0,1)	(0,09)%
Activités connexes ⁽²⁾	0,6	0,6%	0,03	0,03%

(*) dont 9,1 M€ par le canal boutique

(1) Maginéo & Anikop

(2) Hardware.Fr, DLP Connect

ACTIF	30/09/2013	30/09/2012	PASSIF	30/09/2013	30/09/2012
Actifs non courants	5,58	5,41	Capitaux propres	16,28	13,15
Stocks et en-cours	31,54	23,44	Passif non courants	1,26	0,74
Clients et autres créances	17,43	14,72	Emprunts et dettes financières	6,39	6,31
Trésorerie et équivalents	2,77	0,86	Dettes fournisseurs	24,1	17,69
Actifs courants	51,73	39,04	Passifs courants	39,77	30,55
Total de l'actif	57,32	44,45	Total du passif	57,32	44,45

En K€ au 30 septembre 2013	30/09/2013	30/09/2012	31/03/2013
CAF	3 729	2 436	8 146
Impôts versés	(1 000)	(874)	(2 954)
Variation de BFR	(2 235)	(2 597)	(1 779)
Flux liés à l'activité	493	(1 035)	3 412
Flux liés aux investissements	(441)	(587)	(1 292)
Flux liés aux financements	(519)	(939)	(1 159)
Variation de la trésorerie	(467)	(2 561)	961
Trésorerie à la clôture	1 283	(1 772)	1 750



LDLC.COM

3 mois	+26,52 %
6 mois	+52,12 %
1 an	+88,76 %

**18 novembre 2013 après bourse*

**FR0000075442 /
LDLC**

Compartiment C

**Nombre de titres
5 747 374**

**Capitalisation :
74,31 M€***

PERSPECTIVES

Un nouveau semestre de croissance
et de progression des résultats



Activité S2 2013-2014

- Une saisonnalité structurellement favorable
- Une croissance au 3^{ème} trimestre toujours soutenue

Franchises

- Succès de l'ouverture de la 3^{ème} boutique en propre
- Un pipe de candidats bien rempli
- Premiers franchisés à partir du Q4 de l'exercice

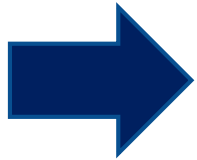
Résultats S2 2013-2014

- Bonne visibilité sur les charges
- Un effet de taille qui porte ses fruits
- Une politique de prix qui ne sacrifie pas la marge

Au-delà de 2013-2014

- En ligne avec le projet de 500 M€ à l'horizon 2017-2018
- Avec confirmation du plan de déploiement de franchises :
 - ✓ 10% de croissance annuelle moyen
 - ✓ 40 magasins à 5 ans

Objectifs révisés :



240 M€ de CA

Résultat Opérationnel Courant de **10 M€**

A mars 2018

Franchir le cap des **500 M€** de chiffre d'affaires

Devenir le leader français de la distribution de produits
High-Tech off et on line

Atteindre les **5%** de rentabilité opérationnelle