



RÉSULTATS ANNUELS

2013/2014

18 ans déjà...

Un acteur majeur

Bilan sur le chemin parcouru

LDLC une marque forte...

- Une image d'**expert**
 - Un catalogue étendu de **44 000** références
- Une marque associée à la **satisfaction de ses clients**
 - De nombreuses récompenses :
 - 1^{er} au résultat de l'étude de satisfaction « Que Choisir » de Mars 2013,
 - Prix des internautes FEVAD 2011,2012 et 2013
 - Meilleure note sur les sites de satisfaction globale trust Pilot



Avis - LDLC.COM
Excellent **9.2** sur 0 - 10



49775 Avis Trustpilot

18 ans déjà...

Un acteur majeur

Bilan sur le chemin parcouru

LDLC, une marque au cœur de l'écosystème numérique

- Une présence au plus près de ses clients sur les réseaux sociaux:
 - Plus de **850 000** fans sur Facebook
 - Plus de **78 000** followers sur Twitter
 - Plus de **85 000** PLUSiens (Google+)
- Un partenaire incontournable pour les marques High Tech
 - Plus de **1 700** marques au catalogue du Groupe
 - **De nombreux** partenariats privilégiés/exclusifs avec les marques

18 ans déjà...

Un acteur majeur

Bilan sur le chemin parcouru

L'avènement d'un modèle original et performant...

- Maîtrise de son métier:
 - Un entrepôt logistique en propre de **21 000** m² en Isère
 - Une gestion de la relation client en interne (siège social)

- Précurseur du Cross canal :
 - **4** boutiques : Lyon (1998), Paris (2006), Villefranche-sur-Saône (2013)
et Bourgoin-Jallieu (2014)

- Eclectique :
 - Une clientèle grand public avec LDLC.com et Maginéa
 - Une clientèle professionnelle via LDLC.pro et Anikop

18 ans déjà...

Un acteur majeur

L'avènement d'un modèle original et performant...

Chiffre d'affaires

255 M€ ; + 22,7% vs N-1

Conforme aux objectifs du Groupe
(rehaussés en cours d'année)

ROC

9,5 M€ ; + 26,2% vs N-1

Conforme aux ambitions du Groupe

**Ouverture de boutiques
2 ouvertures sur l'exercice**

En phase avec le plan de marche

**Performance du titre
+ 145 % sur 1 an**

Visibilité pour le Groupe

18 ans déjà... Un acteur majeur

Phase 1 Maturation 1997 > 2011

148 M€
de CA
ROC : 0,5 M€

2010

169 M€
de CA
ROC : 3,4 M€

2011

- Naissance d'une marque
- Sourcing et catalogue
- Mise à l'épreuve du modèle logistique intégré
- Acquisition d'une taille critique

Phase 2 Accélération 2012 > 2015

177 M€
de CA
ROC 5,2 M€

2012

207 M€
de CA
ROC : 7,5 M€

2013

255 M€
de CA
ROC : 9,6 M€

2014

- Rayonnement Marque
- Structuration des équipes pour la croissance
- Lancement du projet de franchises
- Nouveaux relais de croissance

Phase 3 Leadership 2016 > 2017

2016

2017

2018

500 M€
de CA

- 500 M€ de chiffre d'affaires
- 5 % de rentabilité opérationnelle
- 40 points de ventes

En terme de CA, la moitié du chemin parcouru en 2014

Sommaire

- **Partie I :**
 - Bilan Activité 2013-2014

- **Partie II :**
 - Présentation Résultats 2013-2014

- **Partie III :**
 - Perspectives



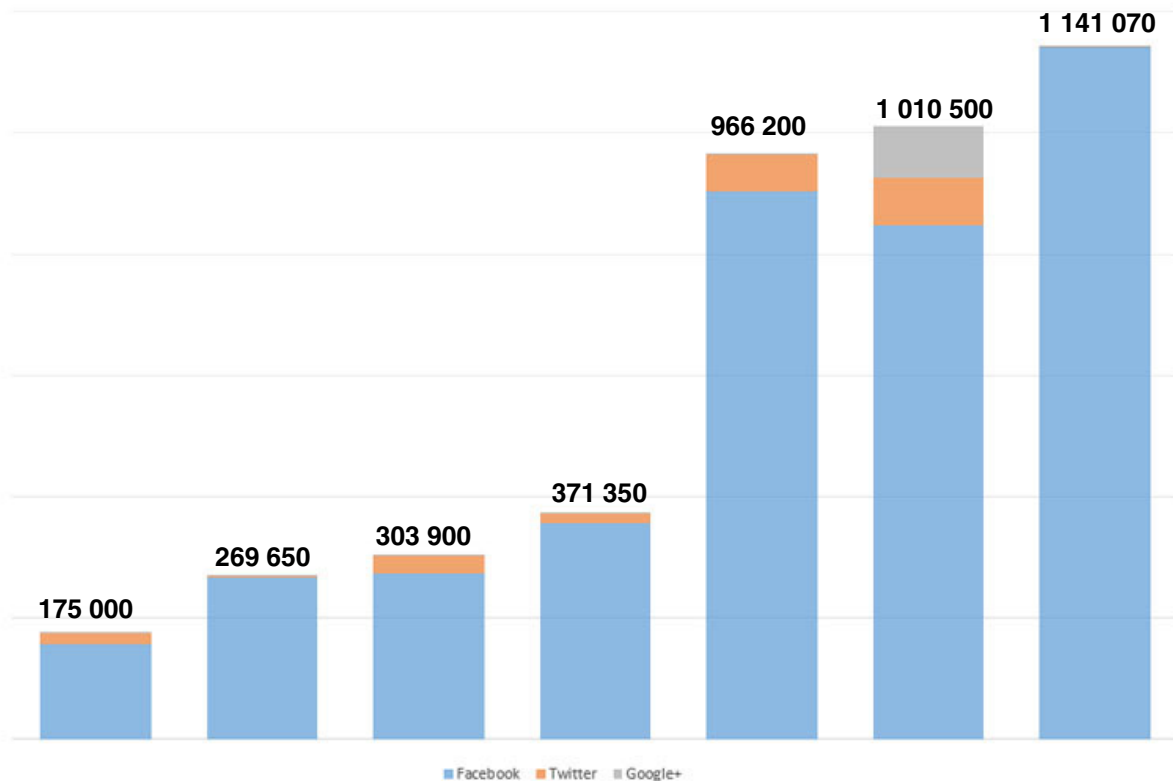
PARTIE I

Bilan Activité 2013-2014

Des avancées décisives sur tous les piliers stratégiques



Une marque fédératrice sur les réseaux sociaux



Communautés



Une identité qui performe



• PARTENAIRE MAJEUR DE L'ASVEL



• 4L TROPHY

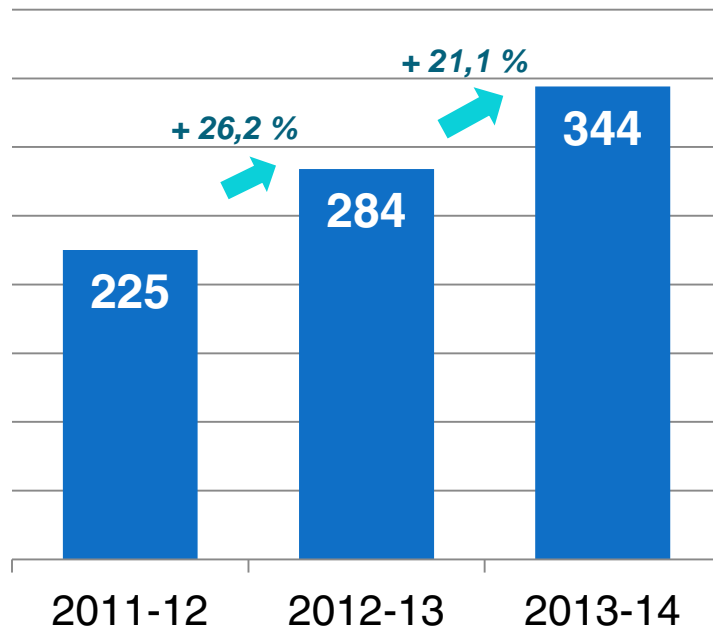


• e-SPORT

La conquête de parts de marché

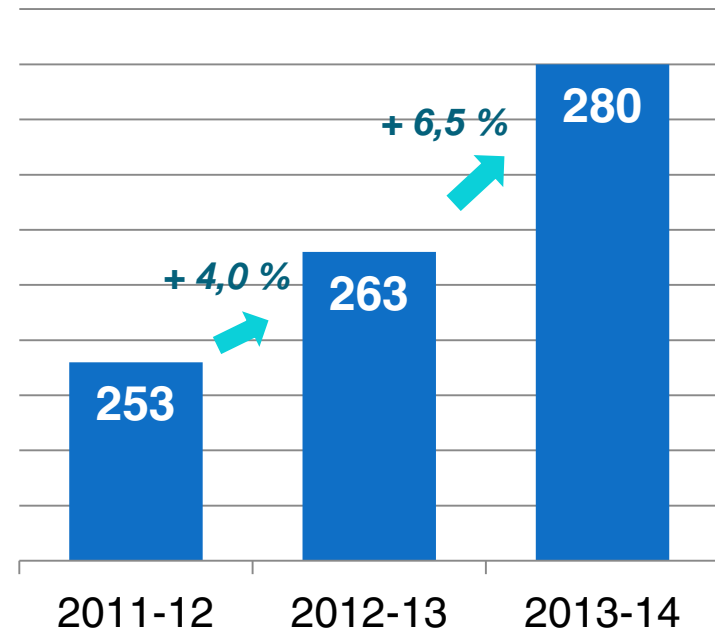
Une marque qui recrute...

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



Une prise de part de marché

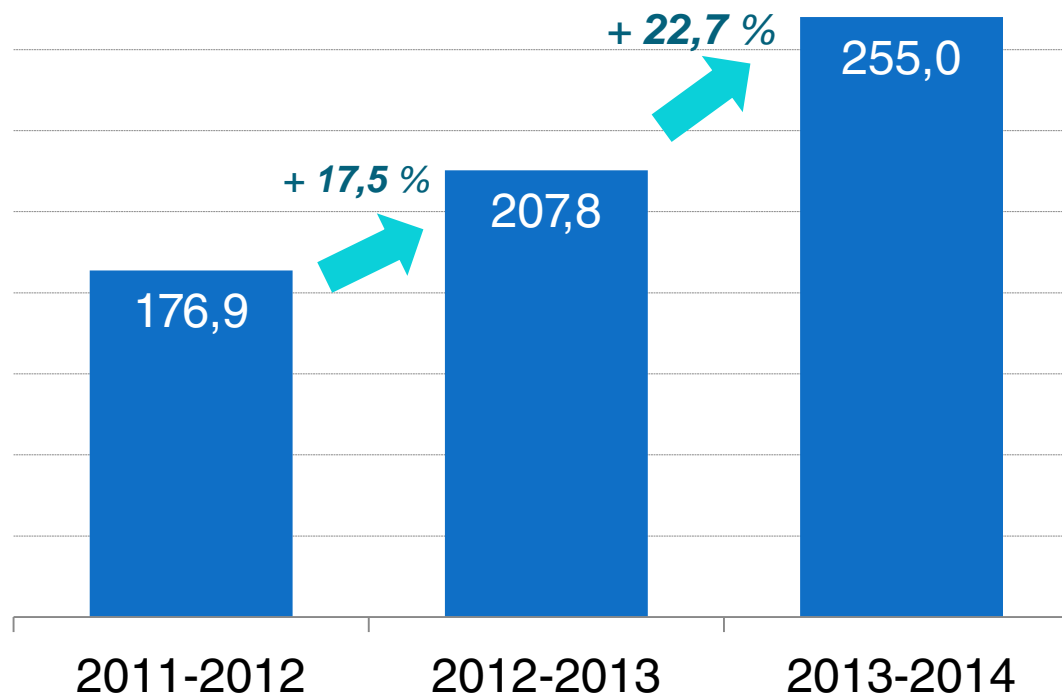
Evolution du panier moyen (€HT)



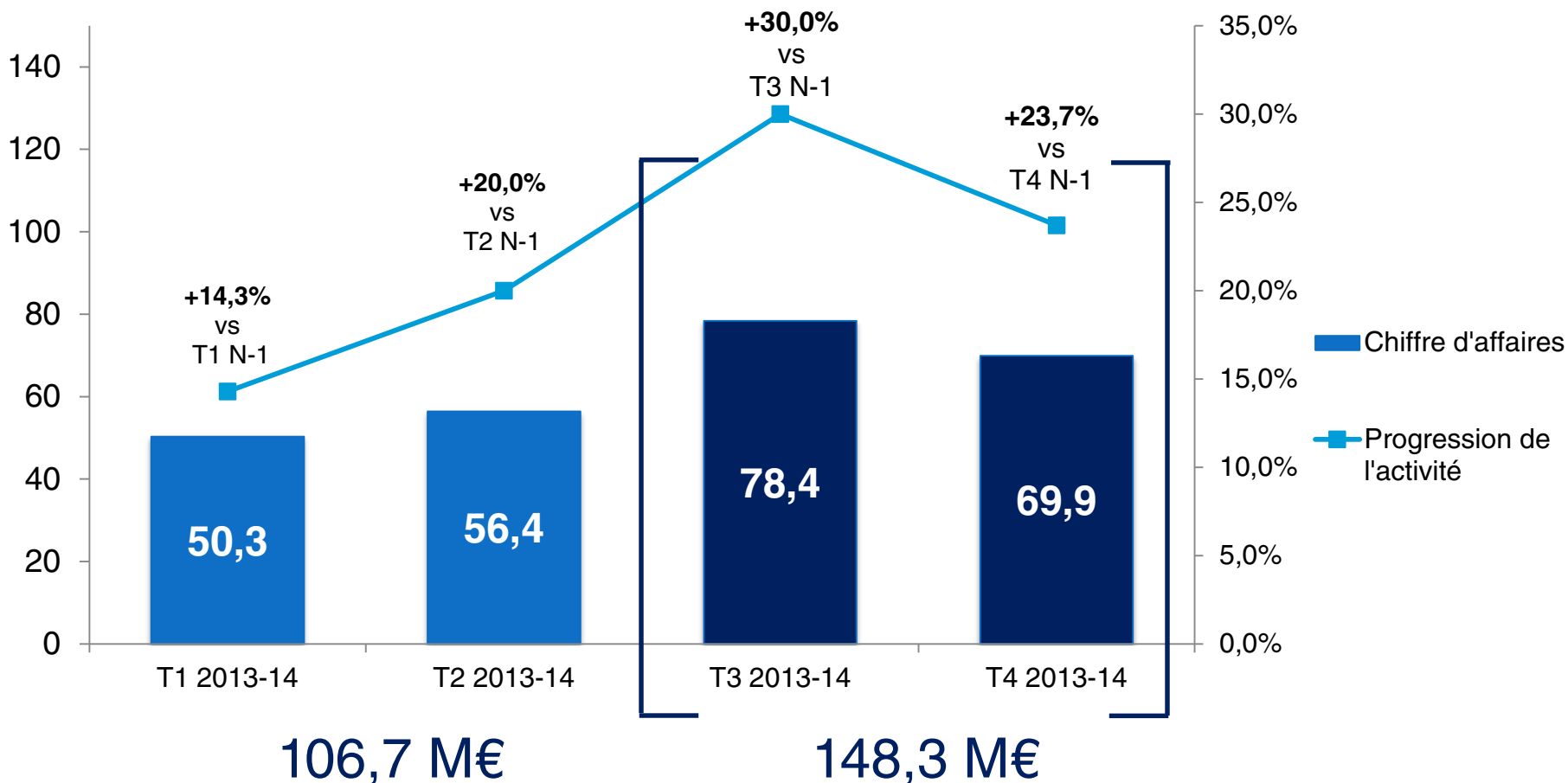
Une évolution continue du panier moyen

Forte progression du chiffre d'affaires : + 22,7%

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



Une dynamique positive sur l'exercice



Déploiement du réseau physique LDLC

Villefranche-sur-Saône, 3^{ème} boutique en propre

- Vitrine du modèle de franchises (format 150 m²) en phase de déploiement ouverte le 12 juin 2013
- Un CA prévu de 1,6 M€ pour la première année d'exploitation
- Le break-even en ligne de mire



1^{ère} franchise à Bourgoin-Jallieu

- Ouverture le 12 mars 2014
- Un démarrage conforme aux attentes



Un chiffre d'affaires additionnel en phase avec les projections du Groupe

Nouveaux sites : poursuite de la croissance



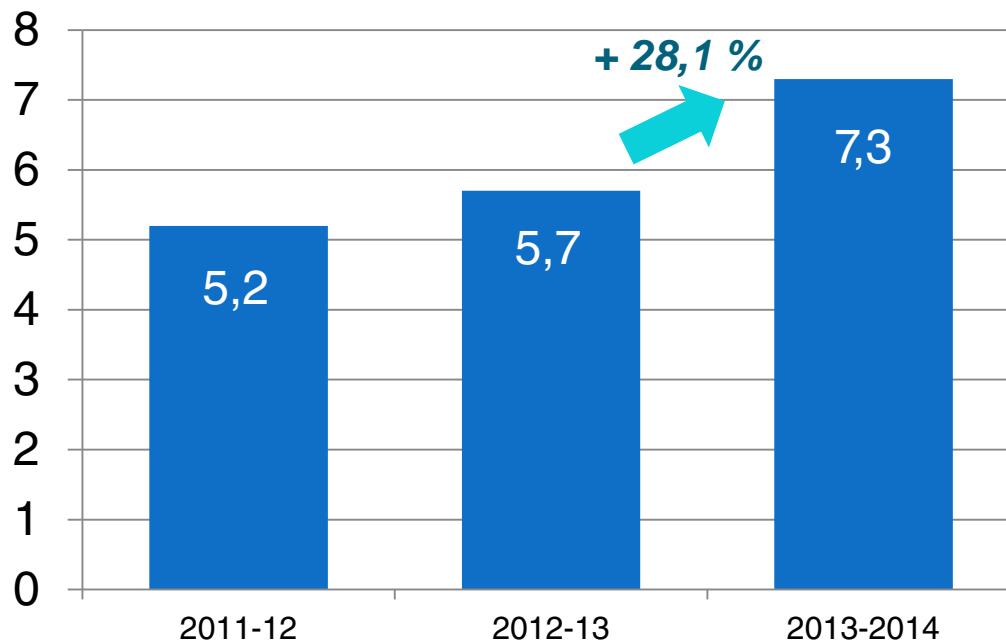
Site de vente spécialisés dans la maison et les loisirs

5,6 M€ facturés
60 000 nouveaux clients

76 % du CA
« nouveaux sites »



Evolution du chiffre d'affaires (en M€)



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

Chèques cadeaux, tickets restaurant...

1,7 M€ facturés

24 % du CA
« nouveaux sites »

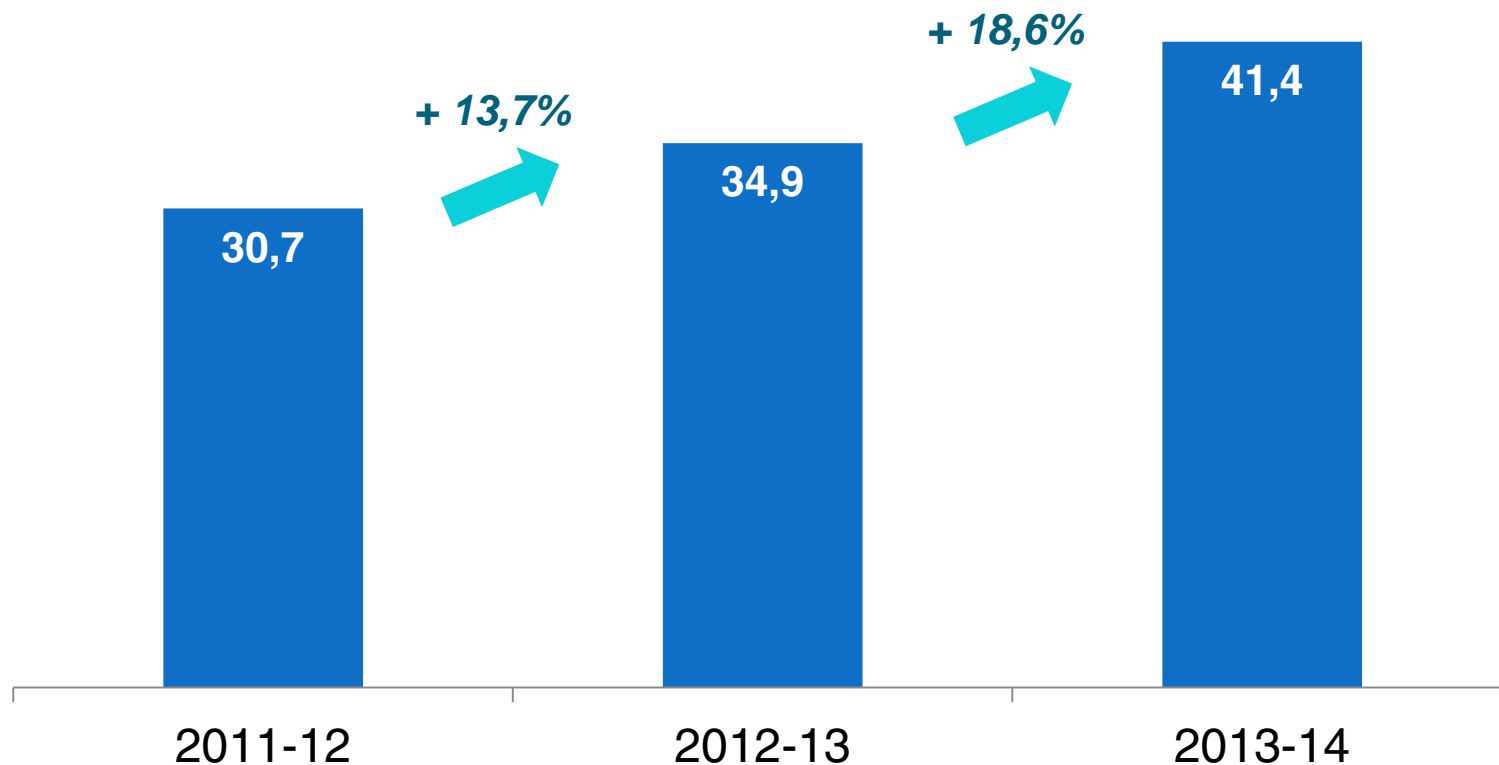


PARTIE II

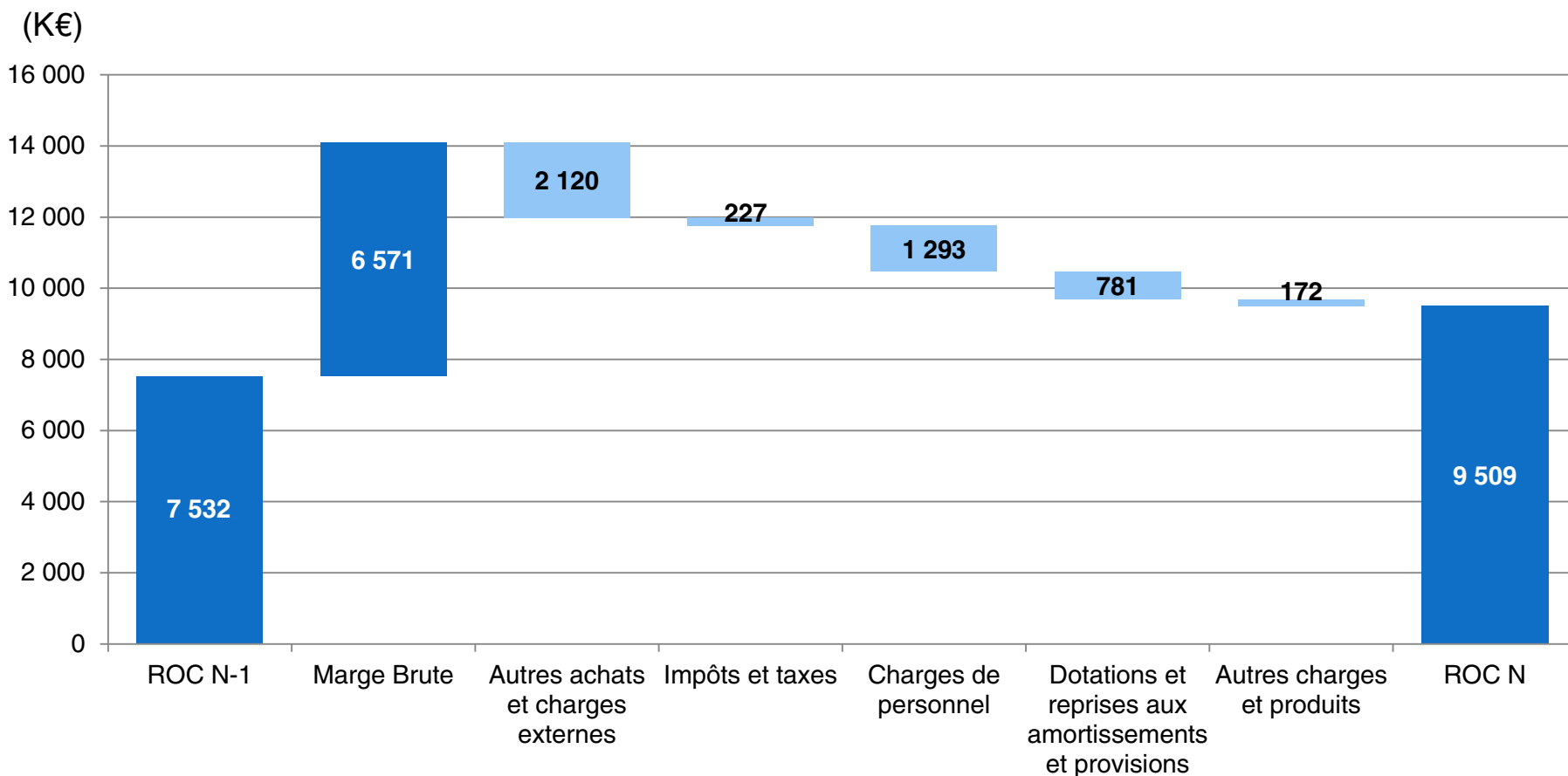
Présentation Résultats 2013-2014

Une bonne tenue de la marge brute

Evolution de la marge brute (M€)



Résultat opérationnel courant : +26,2 %



Des résultats en progression

En M€	2013-2014 (12 mois)	2012-2013 (12 mois)	Variation en %
Chiffre d'affaires	255,0	207,8	22,7%
Marge Brute <i>% du chiffre d'affaires</i>	41,4 16,2%	34,9 16,8%	18,6%
Résultat opérationnel courant <i>% du chiffre d'affaires</i>	9,5 3,7%	7,5 3,6%	26,2%
Résultat opérationnel	10,3	7,4	38,5%
Résultat courant	10,2	7,3	39,2%
Résultat des sociétés intégrées	6,6	4,5	45,7%
Résultat net global	6,6	4,5	46,2%

Evolution de la structure de charges

En M€	2013-2014 (12 mois)	%	2012-2013 (12 mois)	%
Chiffre d'affaires	255,0	100,0%	207,8	100%
Marge Brute	41,4	16,2%	34,9	16,8%
Autres achats et charges externes	(11,7)	4,6%	(9,5)	4,6%
Impôts et taxes	(1,2)	0,5%	(1,0)	0,5%
Charges de personnel	(17,3)	6,8%	(16,0)	7,7%
Dotations aux amortissements et provisions et autres charges	(1,7)	0,7%	(0,7)	0,3%
Résultat opérationnel courant	9,5	3,7%	7,6	3,6%

Rentabilité par activité

En M€	Chiffre d'affaires	ROC
« Core Business » LDLC* <i>% du chiffre d'affaires</i>	246,4 96,6%	9,4 3,69%
Nouveaux sites (1) <i>% du chiffre d'affaires</i>	7,3 2,9%	(0,2) (0,08%)
Activités connexes (2)	1,3 0,5%	0,3 0,12%

*Dont boutiques : 21,4 M€ soit 8,4 % du CA

(1) Maginée & Anikop

(2) Hardware.Fr, DLP Connect

Toutes les activités du Groupe portent la croissance

ACTIF	31 mars 2014	31 mars 2013	PASSIF	31 mars 2014	31 mars 2013
Actifs non courants	5,21	5,78	Capitaux propres	20,92	16,32
Stocks et en-cours	35,84	26,66	Passif non courants	1,21	1,40
Clients	10,29	9,61	Emprunts et dettes financières	6,49	3,58
Autres créances	7,60	5,59	Dettes fournisseurs	21,35	20,11
Trésorerie et équivalents	1,99	2,16	Autres dettes et provisions	10,79	8,39
Actifs courants	55,73	44,02	Passifs courants	38,81	32,08
Total de l'actif	60,94	49,80	Total du passif	60,94	49,80

Une CAF en nette progression

En K€ au 31 mars 2013	31/03/2014	31/03/2013	31/03/2012
CAF	10 437	8 146	5 898
Variation de BFR	(8 055)	(1 779)	286
Flux liés à l'activité	(1 461)	3 412	3 761
Flux liés aux investissements	693	(1 292)	(574)
Flux liés aux financements	(2 219)	(1 159)	(2 697)
Variation de la trésorerie	(2 987)	961	490
Trésorerie à la clôture	(1 238)	1 750	789

Evolution du cours

LDLC.COM

LDL.PA

Evolution du cours LDLC sur 1 an

Jun 10, 2014



**FR0000075442 /
LDLC**

**Reuters : LDCO.PA
Bloomberg : LDL:FP**

Compartiment C

**Nombre de titres
5 747 374**

**Capitalisation :
133,3 M€**

**Cours à la clôture
du 11 juin : 23,20 €**

**Proposition d'un dividende
de 0,45 centimes/action**

6 mois +18,1%

1 an +145,5%

3 ans +210,2%



PARTIE III

Perspectives

- **Conforter la croissance à deux chiffres du Groupe**
 - **Consolider et optimiser les services offerts par le Groupe**

Evolution de la plateforme logistique
 - **Accélérer sur l'activité professionnelle**

Lancement du nouveau site professionnel le 2 juin 2014
- **Poursuite du déploiement du réseau physique**
 - **Montée en puissance des premiers franchisés**
 - **Ouverture prochaine de 2 boutiques à Rouen et Grenoble**
 - **Au cours de l'exercice 2014-2015, un objectif de 6 nouvelles boutiques**
- **Nous engager pour le numérique**
 - **Ouverture d'une école pour préparer les profils de demain**

2014-2015 : LDLC, un cas d'école



« Parce que j'y crois, depuis longtemps, je veux lancer une école du numérique. Je veux proposer à Lyon un cursus innovant, adapté aux métiers du numérique et au monde actuel. Un cursus qui permette de révéler les talents de demain, de former des professionnels, des intrapreneurs et des entrepreneurs épanouis, connectés, pragmatiques et ouverts ! »

Pourquoi L'ECOLE ?

L'École by LDLC.com

Pourquoi ?

Afin de former des cadres généralistes de l'économie numérique, agiles et polyvalents, professionnels des technologies et de leurs usages, des affaires digitales et de la communication numérique

Pour qui ?

- ➔ Pour les TPE, les PME et les ETI, sociétés du numériques ou entreprises en transition numérique
- ➔ Pour des étudiants post-bac ayant montré leur envie d'être acteurs de leur propre (belle) histoire digitale

Comment ?

Grace à une formation de trois années, dense et resserrée, synthèse de techniques pédagogiques innovantes et de mise en application concrète des enseignements

2014-2015 : Un objectif qui s'inscrit dans notre plan à 5 ans

Un exercice charnière

Objectifs

- Chiffre d'affaires d'environ **285 M€ (+ 11 %)**
- ROC de **10 M€ (+ 5 %)**



RÉSULTATS ANNUELS

2013/2014