

LIMONEST, LE 30 NOVEMBRE 2017

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2017-2018

RÉSILIENCE DES RÉSULTATS GRÂCE À DES FONDAMENTAUX SOLIDES
RÉDUCTION DE L'ENDETTEMENT NET LIÉE À UNE FORTE AMÉLIORATION DU BFR
DES AMBITIONS 2021 RÉITÉRÉES

« Alors que notre core business (marché des composants informatiques) subit depuis plusieurs mois l'inflation forte et constante des prix de la mémoire (+200% sur un an), les résultats du 1^{er} semestre de l'exercice 2017-2018 affichent une forte résilience et démontrent notre capacité à maintenir nos marges. Ainsi, le taux de marge brute s'établit à 16,7% sur le semestre, en progression en séquentiel et par rapport à la même période de l'an dernier. Parallèlement, nous continuons de mettre en place les mesures et décisions nécessaires pour accompagner notre développement. Ces actions ont permis d'améliorer significativement le BFR avec comme corollaire une réduction de notre endettement net.

Forts de fondamentaux solides et confiants dans l'atteinte de nos objectifs à moyen terme, nous avons poursuivi notre plan de marche et maintenu nos investissements avec la mise en œuvre de nombreux projets structurants nous permettant (i) de déployer notre stratégie cross-canal pour disposer à l'horizon 2021 d'une centaine de boutiques, (ii) de continuer de croître dans le BtoC online et (iii) d'accélérer la croissance du BtoB.

C'est dans ce cadre et avec des atouts renforcés, que nous réitérons notre ambition d'atteindre à l'horizon 2021 un chiffre d'affaires d'1 milliard d'euros avec un EBITDA de l'ordre de 5,5 à 6% du CA. » déclare Olivier de la Clergerie, Directeur Général du Groupe LDLC.

COMPTES DE RÉSULTATS SEMESTRIELS SIMPLIFIÉS (1^{ER} AVRIL AU 30 SEPTEMBRE)

En M€ - non audités	2017-2018	2016-2017
Chiffre d'affaires	215,0	221,1
Marge brute	36,0	36,6
En % du CA	16,7%	16,5%
EBITDA	6,6	10,1
Résultat opérationnel	4,1	7,8
Résultat avant impôts	3,7	7,4
Résultat net de l'exercice	2,5	4,6

Ebitda = ROC+dotations & reprises aux amortissements et provisions

DES SIGNES DE REBOND DEPUIS LE DEUXIÈME TRIMESTRE

Sur ce premier semestre, l'activité BtoC s'inscrit à 155,0 M€ ; les 26 magasins LDLC ont réalisé un chiffre d'affaires de 24,1 M€ en hausse de 19,3%. L'activité BtoC, en croissance sur le deuxième trimestre, s'établit à 54,6 M€. Les autres activités dont Maginée contribuent pour 5,9 M€ au chiffre d'affaires total.

Le panier moyen Groupe s'élève à 334 €HT (contre 330 €HT en n-1) et le nombre d'ouvertures de comptes (BtoC et BtoB) représente 227 500 nouveaux clients.

Le taux de marge brute au 30 septembre 2017 s'élève à 16,7% du CA contre 16,1% sur l'ensemble de l'exercice 2016/2017. Cette amélioration résulte des actions mises en place dont les synergies « Achats » avec Materiel.net qui absorbent l'effet dilutif de la progression du nombre de magasins.

L'EBITDA atteint 6,6 M€ pour représenter 3,7% du chiffre d'affaires. Sur la période, le Groupe a poursuivi la structuration et le renforcement de son organisation tout en continuant d'investir pour le futur notamment dans ses systèmes d'information et ses plateformes informatiques, le développement de son réseau de franchisés et le déménagement de son siège social et de L'École LDLC dans un cadre unique à Limonest (69). Ce nouveau site, financé par crédit-bail, représente un investissement global de 23,5 M€.

Dans le même temps, le Groupe a réalisé un travail important pour optimiser son BFR, ce qui lui a permis de générer du cash et de réduire son taux d'endettement net.

Les immobilisations corporelles progressent significativement passant de 17,7 M€ au 31 mars 2017 à 39,4 M€ au 30 septembre 2017 (le Groupe ayant emménagé sur son nouveau site fin août). Pour mémoire, elles avaient augmenté en 2016 suite à l'intégration de Materiel.net, Domisys étant propriétaire de son centre logistique (10 M€).

En M€ - non audités	30 septembre 2017	31 mars 2017
Cash-flow d'exploitation	27,6	4,0
Capitaux propres	57,6	54,9
Endettement net	33,6	35,9
Gearing (endettement net sur capitaux propres)	0,58	0,66

DIRECTION DU GROUPE

Après avoir collaboré au succès de l'intégration de Materiel.net, Jean-Philippe Fleury, Fondateur et Directeur Général-mandataire social de Domisys, a fait part de sa décision de se tourner vers d'autres projets personnels tout en restant actionnaire du Groupe LDLC. Son départ devrait intervenir d'ici la fin de l'année 2017. « *Nous remercions Jean-Philippe pour le travail accompli depuis bientôt deux ans pour réussir le rapprochement de nos deux sociétés. La plupart des synergies sont désormais finalisées, il reste le volet logistique qui est déjà bien avancé et sera terminé très prochainement, ce qui renforcera encore notre efficacité.* » commente Laurent de la Clergerie.

AXES DE TRAVAIL ET OBJECTIFS

Sur la deuxième partie de l'exercice, le Groupe LDLC bénéficiera des actions menées ces derniers mois pour accompagner la croissance de l'activité BtoB et des ventes de fin d'année qui constituent une période importante pour l'activité BtoC. Après l'annonce, le 21 novembre dernier, de l'ouverture d'un 27^{ème} magasin à Chambéry, le rythme d'ouvertures des franchises et des magasins en propre devrait s'accélérer avec 6 à 8 magasins qui devraient ouvrir leurs portes sur la période, ce qui viendra également en appui à la croissance du Groupe.

Le Black Friday (24 novembre 2017) qui concentre les premiers achats de Noël a été un véritable succès et a permis au Groupe de générer 7 M€ de commandes contre 4 M€ l'an dernier, démontrant ainsi son dynamisme et sa capacité d'attractivité.

Plusieurs projets porteurs de croissance pour le Groupe sont également en cours avec :

- La finalisation de l'acquisition du Groupe OLYS qui exploite l'enseigne « BIMP », distributeur Apple à la fois pour les professionnels (60%) et les particuliers, et qui vient d'acquérir en novembre 2017 l'enseigne « iTribu ». Avec ce rachat, le Groupe OLYS dispose désormais de 18 magasins et affiche un chiffre d'affaires prévisionnel 2017 de 60 M€ pour un EBITDA de 3 M€. Sous réserve de la levée des conditions



suspensives, la réalisation définitive de cette croissance externe (financement bancaire à 100% pour 15 M€) devrait intervenir au plus tard d'ici le 31 janvier 2018.

- Le lancement sur le dernier trimestre de l'exercice d'une structure commerciale BtoB (les premiers recrutements sont déjà réalisés) et d'une plateforme logistique en Ile de France afin de développer l'activité sur cette zone.
- Une implantation en Espagne prévue dès le début du prochain exercice (online et une boutique test à Madrid).
- L'ouverture, durant l'année 2018, d'un magasin test L'armoire de bébé sur l'agglomération lyonnaise compte tenu du succès rencontré par l'offre online de cette marque spécialisée dans la puériculture.

Enfin, le Groupe LDLC confirme son ambition d'atteindre le cap du milliard d'euros d'activité à l'horizon 2021 avec un EBITDA de l'ordre de 5,5% à 6% du chiffre d'affaires. À cette date, il devrait compter une centaine de boutiques.

Prochain rendez-vous :

Le 1^{er} décembre 2017 à 10h00, réunion d'information au Pershing Hall, 49 rue Pierre Charron, 75008 Paris

Prochain communiqué :

Le 25 janvier 2018 après Bourse, chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2017-2018



PROFIL DU GROUPE

Le Groupe LDLC est l'une des premières entreprises à s'être lancée dans la vente en ligne en 1997. Aujourd'hui acteur majeur du e-commerce sur le marché de l'informatique et du high-tech pour les particuliers comme les professionnels, le Groupe LDLC exerce ses activités au travers de 12 sites, dont 7 marchands ; il compte plus de 700 collaborateurs.

Plusieurs fois récompensé pour la qualité de sa Relation Clients, reconnu pour l'efficacité de ses plateformes logistiques intégrées, le Groupe LDLC développe également un réseau de magasins en propre ou en franchise.

Retrouvez toute l'information sur le site www.groupe-ldlc.com

ACTUS

Relations investisseurs / Presse

Amalia Naveira / Marie-Claude Triquet

anaveira@actus.fr – mcetriquet@actus.fr

Tél. : 04 72 18 04 93