

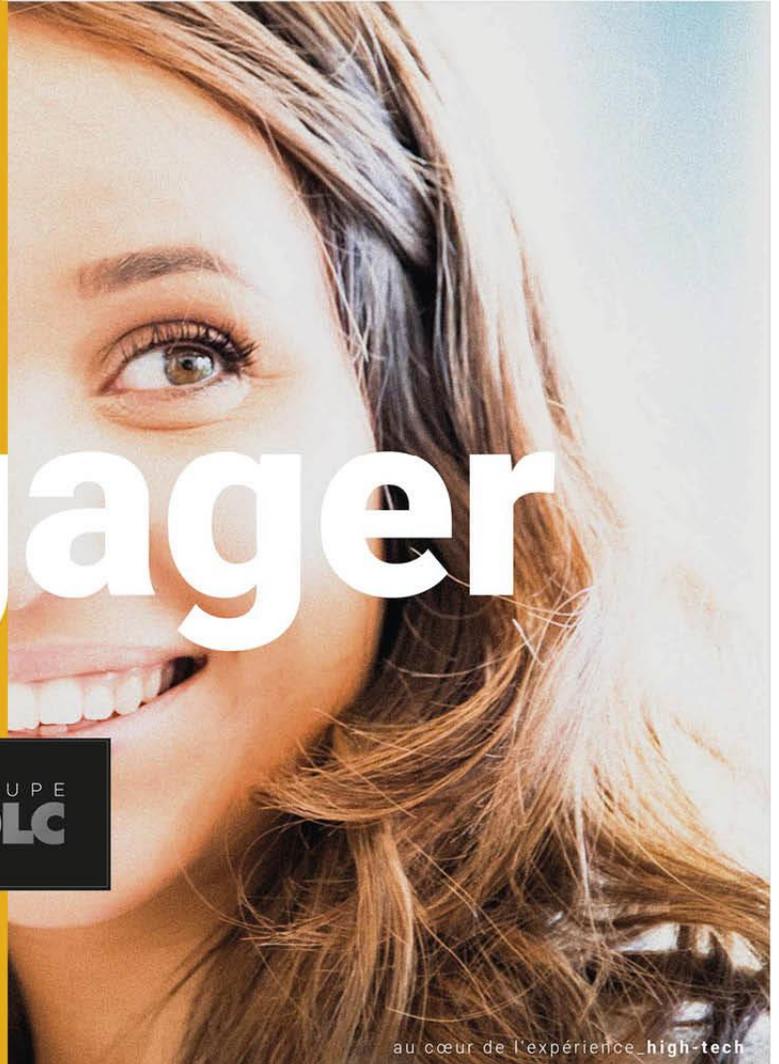
# S'engager

**PRÉSENTATION INVESTISSEURS**



2 Décembre 2022

au cœur de l'expérience **high-tech**





# Le Groupe LDLC en bref



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

LE GROUPE LDLC  
**EN CHIFFRES**  
au 30 SEPTEMBRE 2022



au cœur  
de l'expérience  
**high-tech**



**253,9** M€  
Chiffre d'affaires  
S1 2022-2023



**6** pays couverts :  
France / Belgique  
Luxembourg  
Suisse / Espagne  
Italie

Couverture européenne  
avec un site en anglais



**1 070**  
collaborateurs  
au 31 mars 2022



**49 000** m<sup>2</sup>  
de logistique  
intégrée



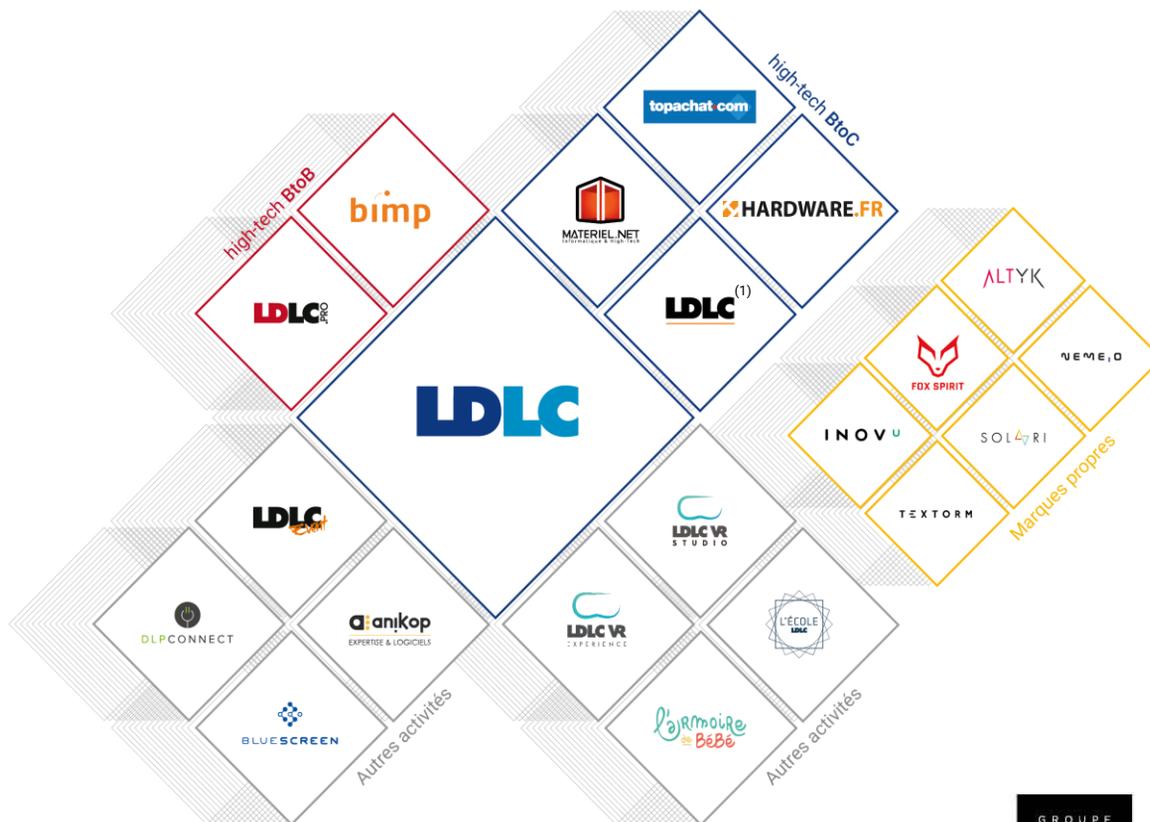
**15**  
enseignes dont  
7 sites marchands



**96** magasins  
high-tech dont  
87 sous enseigne LDLC  
en France

# Distributeur spécialisé multimarques online et offline

## Leader français du high-tech online



(1) LDLC Apple Premium Reseller (anciennement BIMP)

# BtoC high-tech : Expertise et excellence du service Client

## CONSEIL ET SERVICE CLIENT

Élu « **Service Client  
de l'année 2023** »\*  
pour la **9<sup>ème</sup> année**  
consécutive

## PROXIMITÉ CROSS CANAL

Online & boutiques

**100 boutiques  
high-tech**  
dont 91 sous  
enseigne LDLC  
en France (au 30/11/22)

## EXPERTISE LOGISTIQUE

**49 000 m<sup>2</sup>**  
de logistique intégrée  
Jusqu'à **25 000**  
colis/jour

## GAMME DE PRODUITS

**1 500 marques**  
partenaires  
**+50 000**  
références

## INNOVATION

**1 service R&D**  
**4 brevets**  
déposés depuis 2016

## SEGMENT DE MARCHÉ

Des profils de  
**passionnés**  
et de plus en  
plus **diversifiés**

Des profils de  
**passionnés**

*Historiquement*

*Demain*

**5 300 000 FANS**  
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



\* Catégorie Distribution de produits techniques – Étude BVA – Viséo CI  
– Plus d'infos sur [escda.fr](http://escda.fr)

**Un positionnement unique  
dans le high-tech  
pour satisfaire tous  
les publics**

**UNE  
MARQUE  
EMBLÈME**  
DESTINÉE À TOUS



Offre généraliste pour un large public

---

**DES ENSEIGNES**  
POUR LES PUBLICS LES PLUS AVERTIS

Offre haut de gamme  
pour les spécialistes



Offre high-tech  
la plus large

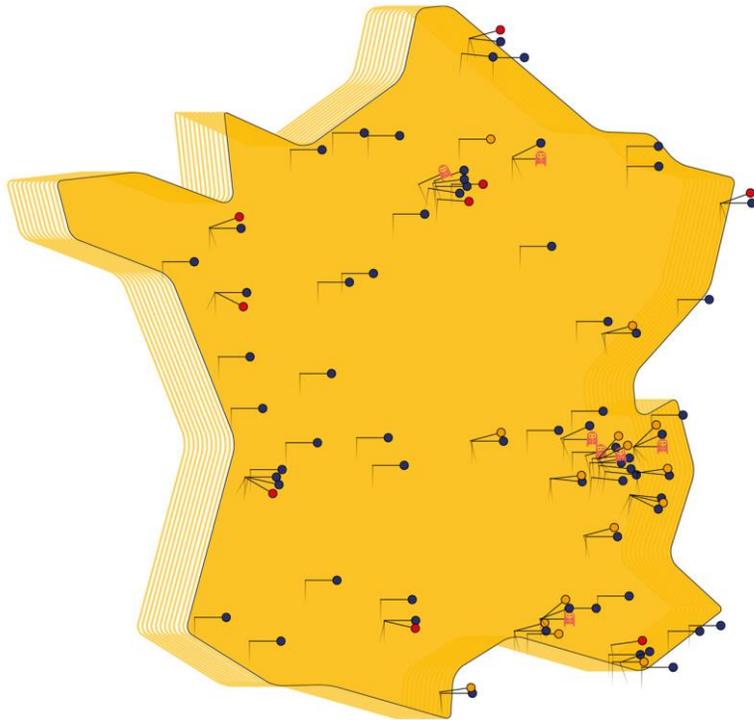


Offre accessible pour  
les passionnés



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Une proximité clients online et offline



**96 BOUTIQUES HIGH-TECH :**  
(au 30 septembre 2022)

**LDLC**  
HIGH-TECH EXPERIENCE **72 boutiques**

**LDLC**<sup>(1)</sup> **15 boutiques**

**MATERIEL.NET**  
Informatique & High-Tech **9 boutiques**

**DEPUIS LE 01/10/2022 :**  
**+ 4 ouvertures de boutiques LDLC**

Chiffre d'affaires S1 2022-2023 de **52,3 M€**, -8,8%

**POURSUIVRE LE MAILLAGE DU TERRITOIRE**  
**Intensification des ouvertures de magasins**



au cœur  
de l'expérience  
**high-tech**

BOUTIQUES LDLC ●  
CONCEPT-STORES MATERIEL.NET ●  
BOUTIQUES LDLC APPLE PREMIUM RESELLER  
(ANCIENNEMENT BIMP) ●  
BOUTIQUE L'ARMOIRE DE BÉBÉ 📺

(1) LDLC Apple Premium Reseller (anciennement BIMP)



# Excellence du service client



19,27  
/20

## Élu Service Client 2023\* pour la 9<sup>ème</sup> année consécutive

- 100% des mails répondus en 1 jour ouvré
- 14 secondes : temps moyen de prise en charge par un conseiller
- 100% de réponses sur les réseaux sociaux en seulement 45 min
- 100% de réponses sur le chat

### 1 Trophée Qualiweb 2022

(étude Cocedal auprès de 200 entreprises au dernier trimestre 2021)

### Trophée Qualiweb E-commerce

N°1 sur la relation client dans la catégorie Distribution Spécialisée

### CHIFFRES CLÉS JOURNALIERS

(pour le Groupe)

+ de 1 000  
mails

+ de 1 300  
appels

+ de 120  
Chat

+ de 150 échanges  
réseaux sociaux



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

\*Catégorie Distribution de produits techniques Étude BVA – Viséo CI – Plus d'infos sur [escda.fr](http://escda.fr)

# Essor de L'Armoire de Bébé

## Les fondamentaux

### Profondeur de l'offre

Tout le nécessaire pour le bien-être des 0 à 3 ans

### Accompagnement

des parents (conseils, ateliers...)

### Distribution multicanale

(site web, concept stores, magasins périurbains)

## Développement en 2022-2023

### Poursuite de l'élargissement

### du réseau de boutiques

(1 ouverture au S1, 2 prévues au S2)

## Site web

Ensemble de  
l'offre



8\*

**Boutiques immersives**  
pour la vente et le relais de  
notoriété



**2015**

Date de  
lancement  
du site

**8 600**

Références  
parmi  
250 marques

**4,5 M€**

CA S1 2022-2023  
(en croissance  
de 12,0%)

### \* 5 magasins péri-urbains

Large sélection (Limonest, Orgeval Epagny  
Metz-Tessy, Nîmes, Cormontreuil)

### 3 concept stores « City »

avec une sélection resserrée  
(Villefranche-sur-Saône, Lyon, Avignon)



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Une **logistique intégrée** et trois plateformes complémentaires

Trois plateformes logistiques

Saint-Quentin-Fallavier (38) :

28 000 m<sup>2</sup> d'entrepôt

Nantes (44) :

18 000 m<sup>2</sup> d'entrepôt

Gennevilliers (92) :

3 000 m<sup>2</sup> d'entrepôt

Plus de 200 collaborateurs au Service  
Achats / Logistique

Services SAV, Montage, Réparation

Jusqu'à 25 000 colis gérés par jour

ERP propriétaire



**UNE ORGANISATION LOGISTIQUE UNIQUE  
AU SERVICE DES ENSEIGNES ONLINE ET DES BOUTIQUES**



au cœur  
de l'expérience  
high-tech



# Résultats semestriels 2022-2023



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Contexte du 1<sup>er</sup> semestre 2022-2023

**Forte pression sur l'activité liée à une moindre demande de produits high-tech en raison de :**

## **Facteurs anticipés**

- **Fort taux d'équipement à neuf** des ménages (effet Covid-19)
- **Peu d'innovation** marché

## **Facteurs exogènes**

**Contexte économique et géopolitique**  
(forte hausse de l'énergie, appréciation du dollar face à l'euro, etc.)

## **Pour le Groupe LDLC**

**Impact à court terme sur l'activité et la marge brute**

**Pas de remise en cause des dynamiques de marché**  
sur le moyen terme

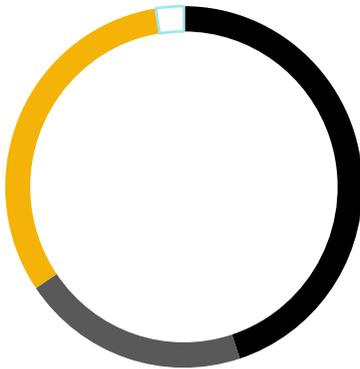
**Fondamentaux solides** permettant au Groupe LDLC de traverser cette phase transitoire en poursuivant ses investissements



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2022-2023 de 253,9 M€

## CONTRIBUTION DES DIFFÉRENTS SEGMENTS D'ACTIVITÉ AU CHIFFRE D'AFFAIRES SEMESTRIEL



- 44,9% BtoC (hors boutiques)
- 20,6% Boutiques high-tech
- 31,9% BtoB
- 2,5% Autres

Contribution des différents segments d'activité au chiffre d'affaires semestriel

En M€	S1 2022-2023	S1 2021-2022	Var. %
<b>BtoC</b>	<b>166,4</b>	<b>236,2</b>	<b>-29,6%</b>
<i>Dont boutiques high-tech</i>	52,3	57,3	-8,8%
<b>BtoB</b>	<b>81,1</b>	<b>91,5</b>	<b>-11,4%</b>
<b>Autres activités</b>	<b>6,4</b>	<b>5,8</b>	<b>+11,6%</b>
<b>Total CA</b>	<b>253,9</b>	<b>333,5</b>	<b>-23,9%</b>

# Indicateurs commerciaux S1 2022-2023



**+ 145 000**  
nouveaux clients

(total des ouvertures BtoC & BtoB)



Panier moyen  
**stable**

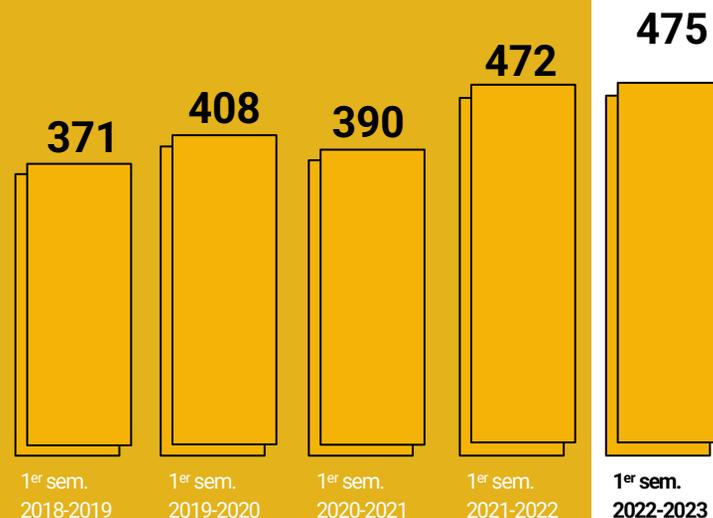
Impact de la baisse  
des dépenses

Moindre diminution  
sur le BtoB



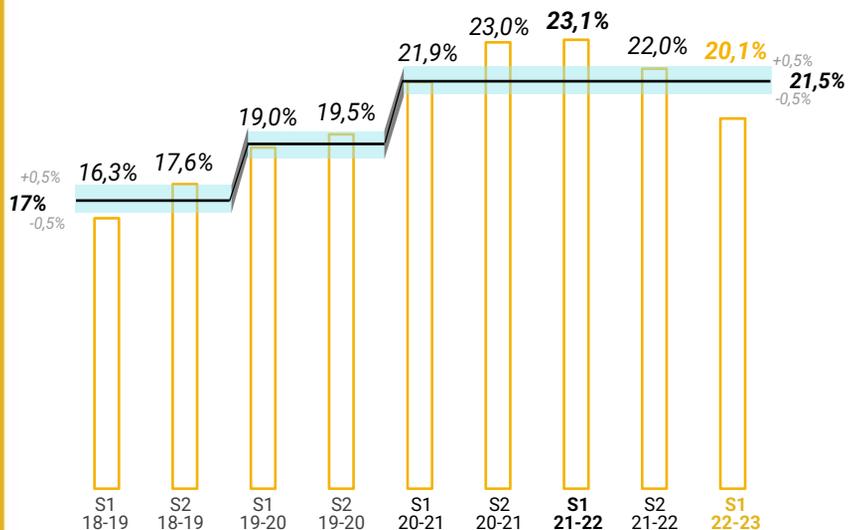
au cœur  
de l'expérience  
high-tech

Panier moyen (en € HT)



# Maintien de la marge brute proche du niveau normatif

Évolution du taux de marge brute en %



EN M€	S1 2022-2023	S1 2021-2022
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>253,9</b>	<b>333,5</b>
<b>Marge brute</b>	<b>51,0</b>	<b>76,9</b>
<b>Taux de marge</b>	<b>20,1%</b>	<b>23,1%</b>

# Compte de résultats (1/2)

## Excédent brut d'exploitation positif

**Rentabilité  
opérationnelle  
à 0,9%**

Diminution de la marge  
brute

Poursuite des  
investissements pour la  
croissance future du Groupe

EN M€	S1 2022-2023	% du CA	S1 2021-2022	% du CA
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>253,9</b>	-	<b>333,5</b>	-
<b>Marge brute</b>	<b>51,0</b>	<b>20,1%</b>	<b>76,9</b>	<b>23,1%</b>
% Marge brute	20,1%	-	23,1%	-
Autres achats et charges externes	-19,0	-7,5%	-15,8	-4,7%
Charges de personnel	-27,2	-10,7%	-27,8	-8,3%
Impôts et taxes	-1,8	-0,7%	-1,8	-0,5%
Autres charges	-0,7	-0,3%	-0,7	-0,2%
<b>Excédent Brut d'Exploitation<sup>1</sup></b>	<b>2,3</b>	<b>0,9%</b>	<b>30,7</b>	<b>9,2%</b>
% Marge d'EBE	0,9%	-	9,2%	-
Dotations aux amort. et provisions	-4,5	-1,8%	-4,6	-1,4%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>-2,2</b>	<b>-0,9%</b>	<b>26,1</b>	<b>7,8%</b>

<sup>1</sup> Excédent brut d'exploitation = Résultat d'exploitation avant dotations aux amortissements et dépréciations des écarts d'acquisition + dotations & reprises aux amortissements et provisions d'exploitation

# Compte de résultats (2/2)

**RÉSULTAT NET  
de -0,7% du CA**

En lien avec la baisse de  
la rentabilité  
opérationnelle

EN M€	S1 2022-2023	% du CA	S1 2021-2022	% du CA
Résultat d'exploitation	-2,2	-0,9%	26,1	7,8%
Résultat financier	0,0	0,0%	-0,2	0,0%
Résultat courant des sociétés intégrées	-2,2	-0,8%	25,9	7,8%
Résultat exceptionnel	-0,3	-0,1%	0,0	0,0%
Impôt	0,6	0,2%	-7,6	-2,3%
Résultat net des sociétés intégrées	-1,9	-0,7%	18,3	5,5%

**0,40 €**  
par action

**VERSEMENT D'UN ACOMPTE SUR DIVIDENDE**  
(détaché le 22 février et mis en paiement le 24 février 2023)



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Tableau de flux de trésorerie

EN M€	30/09/2022	31/03/2022
<b>CAF (avant impôts)</b>	<b>1,7</b>	<b>58,9</b>
Impôts versés	0,2	-15,5
Variation du BFR	5,1	-21,1
<b>Flux liés à l'activité</b>	<b>6,9</b>	<b>22,3</b>
<b>Flux liés aux investissements</b>	<b>-12,9</b>	<b>-9,3</b>
<i>dont Capex (hors acquisition)</i>	-6,6	7,7
<b>Flux liés aux financements</b>	<b>5,3</b>	<b>-20,0</b>
<i>dont emprunts</i>	5,3	1,1
<i>dont paiement de dividende</i>	-	-14,1
<i>dont opération sur actions propres</i>	-	-6,7
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>-0,7</b>	<b>-7,0</b>
Trésorerie à l'ouverture	44,0	51,0
<b>Trésorerie à la clôture</b>	<b>43,3</b>	<b>44,0</b>

**Poursuite du rattrapage du BFR** afin d'accompagner la diminution des tensions sur les approvisionnements et la normalisation de la demande

**Flux d'investissements importants** en lien avec les projets structurants menés par le Groupe pour sa croissance

**Recours mesuré à l'emprunt** face aux aléas conjoncturels

**Solide niveau de trésorerie**



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Structure du bilan

ACTIF - EN M€	30/09/2022	31/03/2022
<b>Actifs non courants</b>	<b>81,3</b>	<b>72,3</b>
Stocks et en-cours	88,3	101,8
Clients	25,9	23,3
Autres créances	28,4	25,7
Trésorerie et équivalents	43,5	44,1
<b>Actifs courants</b>	<b>186,1</b>	<b>194,9</b>
<b>Total actif</b>	<b>267,4</b>	<b>267,2</b>

PASSIF - EN M€	30/09/2022	31/03/2022
<b>Capitaux propres</b>	<b>107,4</b>	<b>116,7</b>
<b>Provisions risques &amp; charges</b>	<b>6,4</b>	<b>6,1</b>
Dettes financières	26,8	21,3
Dettes fournisseurs	86,2	81,3
Autres dettes et provisions	40,7	41,8
<b>Total des dettes</b>	<b>153,7</b>	<b>144,4</b>
<b>Total passif</b>	<b>267,4</b>	<b>267,2</b>

**16,8 M€**

**TRÉSORERIE NETTE POSITIVE**  
au 30 septembre 2022

# Les faits marquants RSE du 1<sup>er</sup> semestre



## S'engager pour le bien-être des collaborateurs

- Organisation de moments de convivialité et de travail rassemblant les équipes réparties en France (célébration des 25 ans du Groupe, convention des magasins, etc.) afin de favoriser le sentiment d'appartenance et la connaissance mutuelle



## Préserver l'environnement

- Renforcement du soutien à Time for the planet avec le versement de 800 000 €, soit un soutien total de 1 M€, faisant de LDLC l'un des actionnaires majoritaires du fonds citoyen



## Participer au développement des territoires

- Création d'emplois au travers de l'élargissement du réseau de boutiques
- Accueil de la nouvelle promotion de 13 élèves de l'École LDLC

## Les fondamentaux de la démarche

Semaine de 4 jours à 32h

Une approche d'écoute et de montée en compétence des équipes

Un environnement de travail certifié *Great Place to Work*

Politique de réduction des déchets

Action de réduction de l'empreinte carbone

Soutien aux initiatives de lutte contre le dérèglement climatique

Soutien à la culture et au sport

Mobilisation des collaborateurs à travers la Fondation Groupe LDLC

Forts ancrage et engagement dans la région lyonnaise



au cœur de l'expérience high-tech

# Points à retenir du 1<sup>er</sup> semestre 2022-2023



**ACTIVITÉS  
CHIFFRE  
D’AFFAIRES  
à 253,9 M€**



**EBE POSITIF  
à 2,3 M€**



**TRÉSORERIE  
NETTE  
POSITIVE  
à 16,8 M€**



**MARGE  
BRUTE  
à 20,1%**

MARGE BRUTE  
NORMATIVE SUR  
LE LONG TERME :  
21,5%



# Perspectives et objectifs



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

## Contexte 2022-2023

Un 2<sup>nd</sup> semestre  
plus porteur,  
sous le signe de  
l'innovation

**Actualité produits dynamique**  
concernant les processeurs et les  
cartes graphiques au 2<sup>nd</sup> semestre

**Montée en puissance progressive**  
du nouvel entrepôt de St Quentin-Fallavier

Poursuite du développement  
du **réseau de boutiques**



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

## Objectifs Groupe LDLC

### Préparer la croissance future

Renforcer le **leadership** et  
la **notoriété** de la marque LDLC  
auprès de l'ensemble des  
publics

Augmenter les  
**capacités logistiques**

Poursuivre le **maillage territorial**  
des boutiques

Préserver notre  
**solidité financière**

# Renforcer la notoriété de LDLC auprès d'un large public



Un engagement structurant  
sur le territoire,  
Partenariats sportifs & culturels

les nuits  
de fourvière

AO  
AUDITORIUM  
ORCHESTRE NATIONAL  
DE LYON

LDLC OL

LDLC  
ASVEL

## 1<sup>ère</sup> campagne publicitaire TV 3 temps forts :

Mai-juin 2022  
720 spots

Août-sept. 2022  
+ 1 500 spots

Nov.-déc. 2022  
+ 1 700 spots



GRUPE  
LDLC

au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Accompagner la croissance de l'activité



**+ de 27 500 m<sup>2</sup>**  
Surface totale  
(& 600 m<sup>2</sup> de bureaux)



**12 m**  
Hauteur libre



**45**  
Portes à quai  
& 2 accès de plain-pied



**178**  
Places  
Parking VL



**Fin 2022**  
**Début 2023**  
Mise en service progressive



**~5 M€**  
d'investissements

Accroître **l'efficacité opérationnelle**

Améliorer la **qualité de vie au travail**

Améliorer la **performance énergétique**



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Assoir notre leadership sur nos marchés

## Projet d'acquisition du Groupe A.C.T.I. MAC

Acquisition  
à 100%

du Groupe  
A.C.T.I. MAC

Signature du  
protocole d'accord  
d'ici 4 mois

Distributeur Apple pour les particuliers et les professionnels (entreprises, administrations, etc.)

Offre complète de services à destination des professionnels

Environ soixante collaborateurs

5 agences dont 3 boutiques Apple Premium Reseller

42 M€ de chiffre d'affaires sur le dernier exercice clos

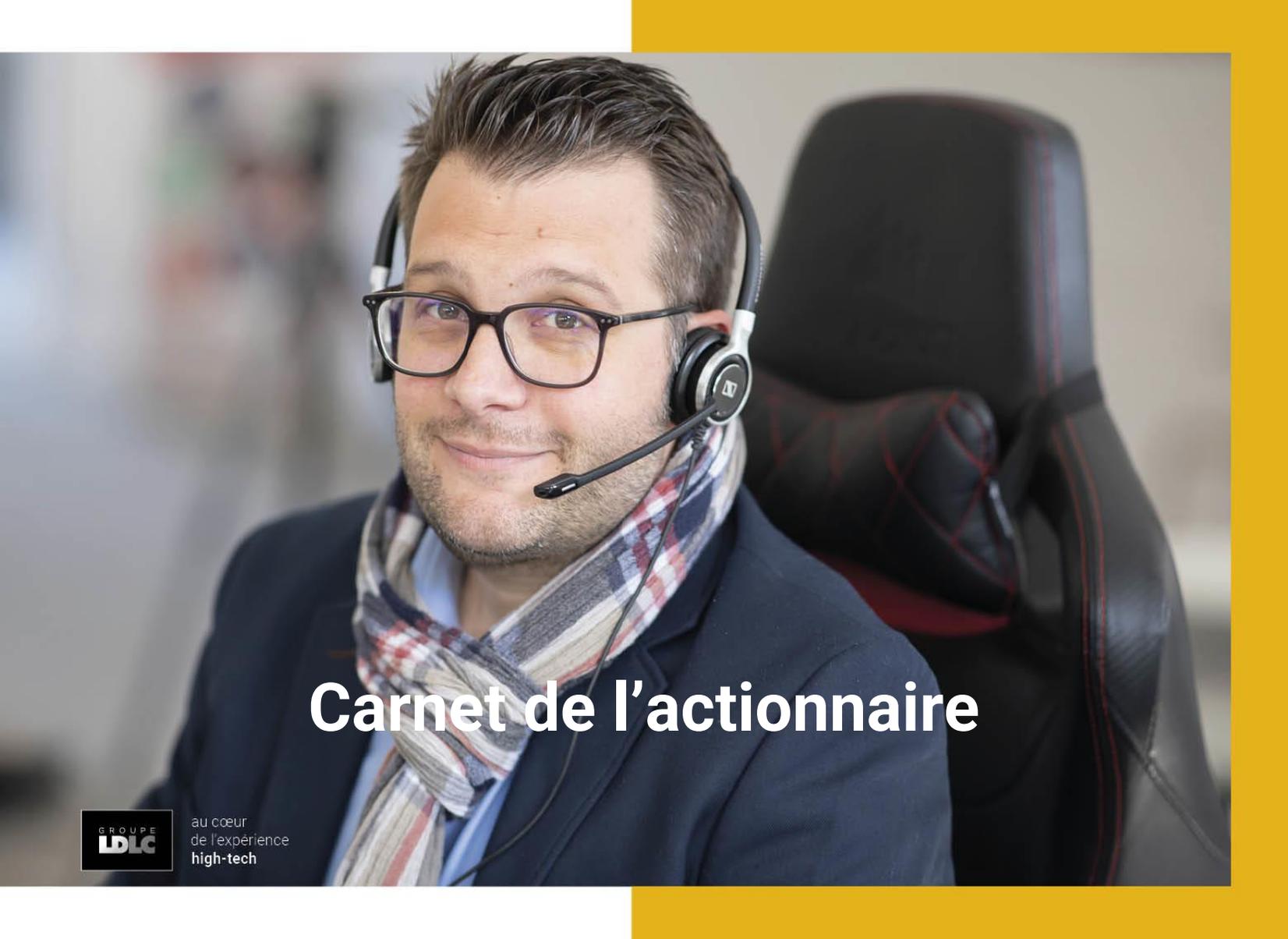
Accroître  
l'offre  
B2B

Consolider  
la place de  
leader de  
LDLC

Élargir  
le maillage  
territorial



au cœur  
de l'expérience  
high-tech



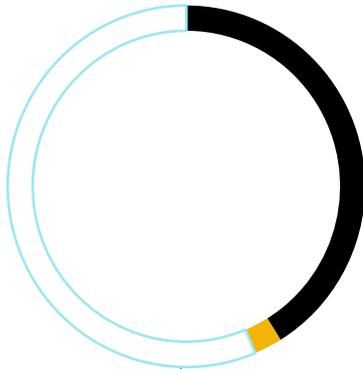
# Carnet de l'actionnaire



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Répartition du capital

NOMBRE TOTAL D' ACTIONS  
AU 30 NOVEMBRE 2022 : **6 171 776**



● 41,31% Famille de la Clergerie\*

● 2,55% Auto détention

○ 56,14% Public

*Sur la base des déclarations effectuées  
sur les 12 derniers mois*



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

## Famille de la Clergerie\*

Laurent de la Clergerie : 19,80%

Caroline de la Clergerie : 10,18%

Olivier de la Clergerie : 10,07%

Suzanne de la Clergerie : 1,25%

*\* aucune action de concert, cette ligne regroupe  
les membres de la famille de la Clergerie*



# Évolution du cours de bourse

INFORMATIONS **BOURSIÈRES** ET COTATION

**Euronext Growth**

**FR0000075442 – ALLDL**

**Capitalisation boursière : 133 M€** (au 30/11/22)

**+haut/1 an : 58,20 €**

**+bas/1 an : 19,30 €**



**PERFORMANCE BOURSIÈRE SUR 18 MOIS**

(dernier cours au 30 novembre 2022)



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

CALENDRIER DES PROCHAINES PUBLICATIONS

**Chiffre d'affaires T3 22-23** 26 janvier 2023

**Chiffre d'affaires T4 22-23** 27 avril 2023

**Résultats annuels 22-23** 15 juin 2023

*Diffusion après clôture de bourse*

**ANALYSTES SUIVANT LA VALEUR :**

Gilbert Dupont / Gabriel Santier

Midcap Partners / Florent Thy-Tine

Kepler Chevreux / Hugo Paternoster



2013-2014



2014-2015



2015-2016



2016-2017



2017-2018



2018-2019



2019-2020



2020-2021



2021-2022



au cœur  
de l'expérience  
**high-tech**

Retrouvez toute programmation sur [www.groupe-ldlc.com](http://www.groupe-ldlc.com)

