

## **GROUPE LDLC**

Société anonyme à directoire et conseil de surveillance  
Au capital de 1.110.919,68 Euros  
Siège social : 2, Rue des Erables, CS21035, 69578 Limonest cedex  
403 554 181 RCS LYON

---

### **EXPOSE SOMMAIRE DE LA SITUATION DE LA SOCIETE AU COURS DE L'EXERCICE ECOULE** **(C. COM. ART. R 225-81, 3°)**

Le présent exposé sommaire de la situation de GROUPE LDLC est extrait de son document d'enregistrement universel 2021-2022 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 12 juillet 2022 sous le numéro D.22-0636 (le « Document d'Enregistrement Universel 2021-2022 »), librement accessible sur le site <https://www.groupe-ldlc.com/document-reference/>

En complément, nous vous invitons également à prendre connaissance des communiqués de presse financiers publiés sur le site internet de la société GROUPE LDLC (<https://www.groupe-ldlc.com/communiqués-financiers/>) depuis le 1<sup>er</sup> avril 2022 dont les liens URL figurent en annexe.

## 5.1. PRINCIPALES ACTIVITES

---

### 5.1.1. 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 7 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 2022, le Groupe LDLC comptait 62 magasins LDLC en France.

Sur l'exercice 2021/2022, l'effectif moyen du Groupe s'élevait à près de 1 000 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 annexes.

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.

#### 1. Activités **BtoC** online

**LDLC.com** est le leader du high-tech online (estimation management). Il propose un catalogue de plus de 30 000 références parmi plus de 730 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 de plus de 14 000 références, 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 8 600 références et 250 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 a souhaité étoffer le réseau avec l'ouverture de 5 boutiques – Épagny Metz-Tessy (74), Nîmes (30), Villefranche-sur-Saône (69), Lyon (69), Cormontreuil (51) – au cours de l'exercice 2021/2022. Au 31 mars 2022, L'Armoire de Bébé disposait ainsi de sept boutiques physiques.

**Shop.Hardware.fr** propose des ordinateurs fixes et portables, des composants (processeurs, mémoire, etc.), des périphériques (écrans, imprimantes...) ainsi que de quoi mettre en place son réseau domestique (modems, CPL...). Ce site d'achats en ligne s'appuie sur la notoriété de Hardware.fr, média francophone dédié au matériel PC qui propose un espace d'échanges pour guider les lecteurs dans leur choix de matériel informatique.

Le pôle BtoC représente environ 60 conseillers à l'écoute de leurs clients.

## 2. Activités BtoB

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

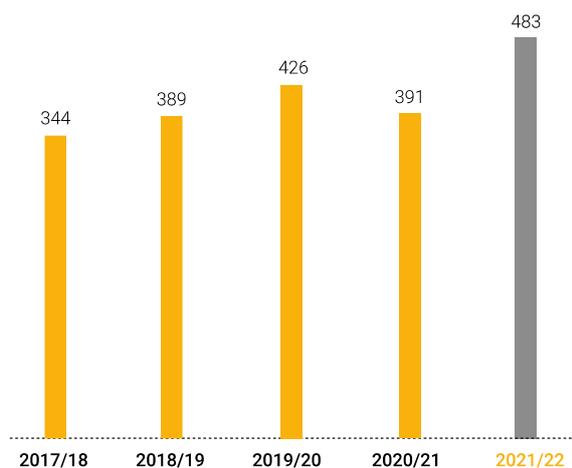
De l'équipement informatique le plus simple jusqu'au plus spécifique, le site [www.ldlc.pro](http://www.ldlc.pro) est devenu rapidement un partenaire proche des entreprises, des administrations, de l'enseignement, des collectivités et des revendeurs. Conscient des impératifs techniques et financiers 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. LDLC.pro cumule, sur les 3 dernières années, près de 81 000 comptes actifs, dont environ 18 000 acquis en 2021/2022.

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 2016, 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.

Sur l'exercice 2021/2022, 443 000 comptes clients (BtoB et BtoC) ont été ouverts.

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



## 3. 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 du Groupe LDLC, Anikop garde une avance considérable sur son marché grâce à sa technologie unique de reconnaissance d'image.

**LDLC Event** est une agence de communication spécialisée dans l'e-sport qui fait bénéficier à ses clients d'une expérience professionnelle de 7 ans dans l'e-sport et de toute la maîtrise, la réactivité, la polyvalence acquises : gestion de marques, management d'équipes pro gamer ou actions ciblées sur différentes communautés.

**LDLC VR Studio** est un studio de conception de jeux vidéo en réalité virtuelle créé en 2020. Il s'adresse aux propriétaires d'espaces de réalité virtuelle et a pour ambition de proposer des expériences immersives à la frontière du rêve et de la réalité. Le premier opus du studio s'intitule « Catch The Dragon ». Le catalogue de jeux en VR s'est enrichi avec Mission NAR-6, Rune Tales : The Citadel et Rune Tales : Underground.

**LDLC VR Experience** est une salle de jeux en réalité virtuelle lancée par le Groupe LDLC en juin 2021. Implanté à Dardilly, tout près de Lyon, ce nouveau complexe de 300 m<sup>2</sup> accueille tous les amateurs de VR pour des expériences immersives de réalité virtuelle statique, dites en « Pod » et en mouvement, dites « Free Roaming ».

#### 4. 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.

##### **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 retrait



Implantation

Grandes et moyennes villes

##### **La franchise LDLC**

Les franchisés effectuent leurs achats auprès de la centrale LDLC puis versent une redevance à hauteur de 4% de leurs revenus (3% pour l'exploitation de la marque et 1% pour la communication) ainsi que 37 350 euros de droits d'entrée (incluant l'accompagnement initial).

Soucieux de maintenir une grande qualité de services, le Groupe a mis en place, pour les franchisés, une formation de 25 jours réalisée et assurée en interne par une équipe dédiée. Le franchisé est ensuite accompagné tout au long de son développement. L'objectif est de générer, selon la taille du magasin, un chiffre d'affaires compris entre 1,5 et 2,5 millions d'euros HT.

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) 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 de 25 jours.
- 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 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 qui permet de conduire avec succès les projets de franchise LDLC. 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 2022, le Groupe comptait 62 magasins, dont 48 en franchises, à l'enseigne LDLC, répartis sur l'ensemble de l'Hexagone, auxquels s'ajoutent 9 concepts stores Materiel.net et 16 boutiques LDLC Apple Premium Reseller. L'ensemble des boutiques « high-tech » du Groupe (tous réseaux confondus) affiche, sur l'exercice 2021/2022, un chiffre d'affaires de 120,6 millions d'euros en croissance de +2,7%.

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

	2021/2022	2020/2021	2019/2020
BtoC	477,6	526,2	323,5
dont boutiques LDLC	90,3	86,3	68,6
BtoB	194,7	185,9	162,3
Autres	12,6	12,0	7,5
<b>Total CA</b>	<b>684,9</b>	<b>724,1</b>	<b>493,4</b>

#### 5.1.2. Atouts concurrentiels

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 technologique et sa capacité à répondre rapidement aux problématiques des clients. Le service relation clients, composé d'environ 60 conseillers, est ouvert du lundi au vendredi de 9 h à 18 h et le samedi de 10 h à 13 h et de 14 h à 17 h. 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. La qualité de ce service a été plusieurs fois récompensée. LDLC a ainsi été élu « Service Client de l'Année » pour la 8<sup>ème</sup> année consécutive en 2022 dans la catégorie *Distribution de produits techniques*, avec cette année l'excellente note de 19,24/20, un record toutes catégories depuis la création de l'Élection (Étude BVA – Viséo CI – mai à juillet 2021). Au total 160 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://escda.fr).)

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 2022, environ 5 200 000 fans sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, etc.).

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 m<sup>2</sup>. Le magasin est articulé autour d'une zone de conseil et de démonstration.

Les clients ont accès jusqu'à 2 000 références sur les 30 000 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.

Le Groupe LDLC s'illustre également par la qualité de sa logistique. Le Groupe dispose aujourd'hui de trois centres à Saint-Quentin-Fallavier (38), à Nantes (44) et à Gennevilliers (92). Ces trois centres, qui représentent 42 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts, sont entièrement gérés par les équipes du Groupe et traitent jusqu'à 25 000 colis par jour.

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, en 2005, d'intégrer sa plateforme logistique et de développer son propre système d'information.

Le site de Saint-Quentin-Fallavier en Isère comprend des entrepôts logistiques d'une surface totale de 21 000 m<sup>2</sup>. Ils incluent une cellule de réception et de stockage pouvant accueillir 5 000 palettes soit 1,2 million de produits, une chaîne automatisée de préparation de commandes, un espace expédition relié à 7 transporteurs choisis en fonction de la typologie des clients, 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. Au total, ce sont 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. Cette plateforme approvisionne également les succursales et les franchises du Groupe.

Le Groupe LDLC poursuit la préparation du nouvel entrepôt de Saint-Quentin-Fallavier d'environ 28 000 m<sup>2</sup>, destiné à remplacer la structure logistique existante de 21 000 m<sup>2</sup>. Cet entrepôt devrait être opérationnel après l'été 2022 ou au plus tard sur la seconde moitié de l'exercice 2022/2023. Avec des espaces de stockage optimisés et un outil logistique de dernière génération largement automatisé, ce nouveau site permettra de faire face à l'accroissement des activités dans les années à venir et au développement du réseau de boutiques dont les ouvertures devraient s'accélérer durant les mois à venir suivant les opportunités des différentes marques du Groupe LDLC.

Le site de Nantes représente une superficie de 18 000 m<sup>2</sup>. Le site de Gennevilliers comprend 3 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts, entièrement automatisés, permettant ainsi une plus grande réactivité dans la gestion des commandes en Île-de-France, pour les clients BtoB notamment.

## **Annexe : Communiqués de presse financiers publiés depuis le 1<sup>er</sup> avril 2022**

- **Communiqué de presse du 28 avril 2022** : CHIFFRE D'AFFAIRES 2021-2022 À 684,9 M€ - CHIFFRE D'AFFAIRES DU 4ÈME TRIMESTRE À 160,1 M€, SUITE À UN RETOUR À LA NORMALE DU RYTHME DE CONSOMMATION - ACTIVITÉS BTOB EN PROGRESSION DE 4,8% SUR L'EXERCICE À 194,7 M€ - OBJECTIF DE RENFORCEMENT DE LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE LDLC AUPRÈS DU GRAND PUBLIC - FONDAMENTAUX DE L'ENTREPRISE ET MODÈLE ÉCONOMIQUE SOLIDES ET PORTEURS DE CROISSANCE À MOYEN TERME - Groupe LDLC (groupe-ldlc.com)

<https://www.groupe-ldlc.com/chiffre-daffaires-2021-2022-a-6849-me-chiffre-daffaires-du-4eme-trimestre-a-1601-me-suite-a-un-retour-a-la-normale-du-rythme-de-consommation-activites-btob-en-progression-de-4/>

- **Communiqué de presse du 16 juin 2022** : RÉSULTATS ANNUELS 2021-2022 - CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DE 684,9 M€ ; ACTIVITÉS BTOB EN PROGRESSION DE 4,8% SUR L'EXERCICE À 194,7 M€ - TAUX DE MARGE BRUTE À 22,5%, STABLE PAR RAPPORT AU NIVEAU RECORD DE N-1 - EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION À 58,4 M€ ET RÉSULTAT NET À 36,1 M€, ATTESTANT DE LA SOLIDITÉ DU MODÈLE ÉCONOMIQUE - TRÉSORERIE NETTE DE L'ENDETTEMENT FINANCIER À 22,8 M€ AU 31 MARS 2022 - OBJECTIF DE RENFORCEMENT DE LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE LDLC AUPRÈS DE TOUS LES PUBLICS - Groupe LDLC (groupe-ldlc.com)

<https://www.groupe-ldlc.com/resultats-annuels-2021-2022-chiffre-daffaires-annuel-de-6849-me-activites-btob-en-progression-de-48-sur-lexercice-a-1947-me-taux-de-marge-brute-a-225-stable-par-rapport-au/>

- **Communiqué de presse du 21 juillet 2022** : ACTIVITÉ DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2022-2023 • CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ À 126,3 M€ • CONFIANCE RÉAFFIRMÉE DANS LE RETOUR À LA CROISSANCE DES ACTIVITÉS AU 2<sup>ND</sup> SEMESTRE 2022-2023 - Groupe LDLC (groupe-ldlc.com)

<https://www.groupe-ldlc.com/activite-du-1er-trimestre-2022-2023%e2%96%aa-chiffre-daffaires-consolide-a-1263-me%e2%96%aa-con fiance-reaffirmee-dans-le-retour-a-la-croissance-des-activites-au-2nd-semester-2022-2023/>

- **Communiqué de presse du 27 octobre 2022** : ACTIVITÉ DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2022-2023 • CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DE 253,9 M€ • POURSUITE DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT : OUVERTURE DE BOUTIQUES, RENFORCEMENT DE LA NOTORIÉTÉ, MISE EN SERVICE DU NOUVEL ENTREPÔT DE ST QUENTIN-FALLAVIER - Groupe LDLC (groupe-ldlc.com)

<https://www.groupe-ldlc.com/activite-du-1er-semester-2022-2023-%e2%96%aa-chiffre-daffaires-consolide-de-2539-me-%e2%96%aa-poursuite-du-plan-de-developpement-ouverture-de-boutiques-renforcement-de-la-notoriete-mise/>

- **Communiqué de presse du 1<sup>er</sup> décembre 2022** : RÉSULTATS SEMESTRIELS 2022-2023 • CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DE 253,9 M€ AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE • RENTABILITÉ IMPACTÉE À COURT TERME PAR LE CONTEXTE CONJONCTUREL DE MARCHÉ : TAUX DE MARGE BRUTE À 20,1% - EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION POSITIF À 2,3 M€ • CONFIANCE RÉITÉRÉE DANS LA CAPACITÉ DU GROUPE À RETROUVER SES NIVEAUX DE PERFORMANCE ÉCONOMIQUE NORMATIFS À MOYEN TERME • PROJET D'ACQUISITION DU GROUPE A.C.T.I. MAC • ACOMPTE SUR DIVIDENDE DE 0,40 € AU TITRE DE L'EXERCICE 2022-2023 - Groupe LDLC (groupe-ldlc.com)

<https://www.groupe-ldlc.com/resultats-semestriels-2022-2023-%e2%96%aa-chiffre-daffaires-consolide-de-2539-me-au-1er-semester-%e2%96%aa-rentabilite-impactee-a-court-terme-par-le-contexte-conjoncturel-de-marche-taux-de/>

- **Communiqué de presse du 26 janvier 2023** : ACTIVITÉ DES NEUF PREMIERS MOIS 2022-2023
  - CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DE 424,7 M€
  - MEILLEURE ORIENTATION AU 3ÈME TRIMESTRE AVEC UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 170,8 M€ ET UNE ACTIVITÉ BOUTIQUES EN CROISSANCE - Groupe LDLC ([groupe-ldlc.com](http://groupe-ldlc.com))

<https://www.groupe-ldlc.com/activite-des-neuf-premiers-mois-2022-2023-%e2%96%aa-chiffre-daffaires-consolide-de-4247-me-%e2%96%aa-meilleure-orientation-au-3eme-trimestre-avec-un-chiffre-daffaires-de-1708-me-et/>

- **Communiqué de presse du 17 février 2023** : Signature du protocole d'acquisition de la société A.C.T.I. MAC - Groupe LDLC ([groupe-ldlc.com](http://groupe-ldlc.com))

<https://www.groupe-ldlc.com/signature-du-protocole-dacquisition-de-la-societe-a-c-t-i-mac/>