

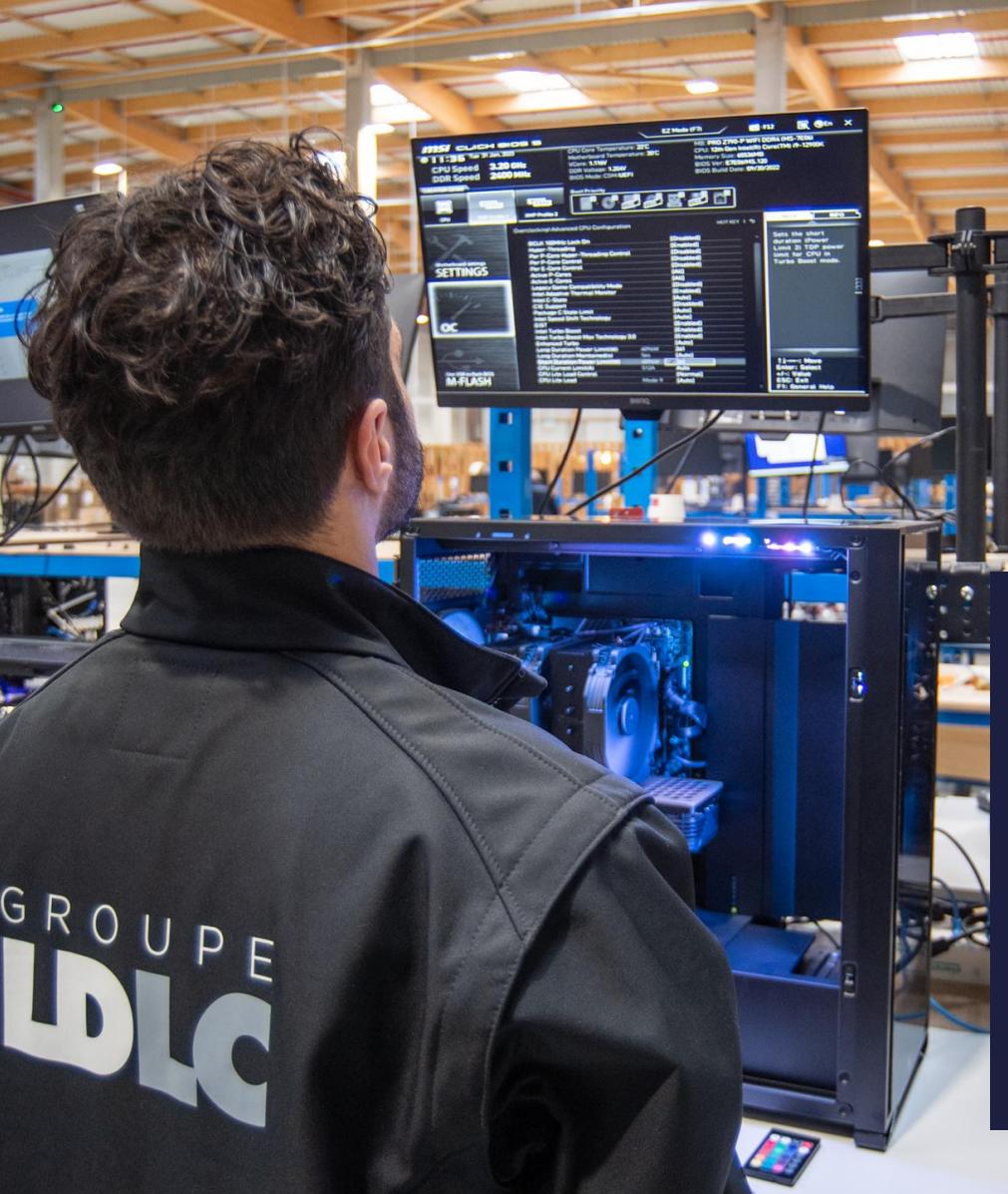


Ctrl + Alt +  
**Rebond**

**RÉSULTATS  
SEMESTRIELS**  
2025-2026



au cœur de l'expérience\_high-tech



Le Groupe  
**LDLC**  
EN BREF

# Distributeur spécialisé multimarques online et offline

## Leader français du high-tech online

  
Avec un back-office  
commun & optimisé

  
SYSTÈMES  
D'INFORMATION

ACHATS ET  
RÉFÉRENCEMENTS

LOGISTIQUE

### Autres activités



### High-tech BtoB



### High-tech BtoC



### Autres activités



### Marques propres



au cœur de  
l'expérience  
high-tech

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

# BtoC high-tech : expertise et excellence du service Clients

## CONSEIL ET SERVICE CLIENTS

Élu « Service Client de l'année 2026 »\* pour la 12<sup>ème</sup> année consécutive

Trophée Qualiweb 2025 de la meilleure Relation Client, toutes catégories confondues

## EXPERTISE LOGISTIQUE

46 000 m<sup>2</sup> de logistique intégrée Jusqu'à 25 000 colis/jour

## PROXIMITÉ CROSS CANAL

Online & boutiques

118 boutiques high-tech dont 104 sous enseigne LDLC en France (au 30/09/25)

## GAMME DE PRODUITS

600 marques partenaires +27 000 références

## SEGMENT DE MARCHÉ

Des profils de passionnés et de plus en plus diversifiés

Des profils de passionnés

Historiquement

Demain

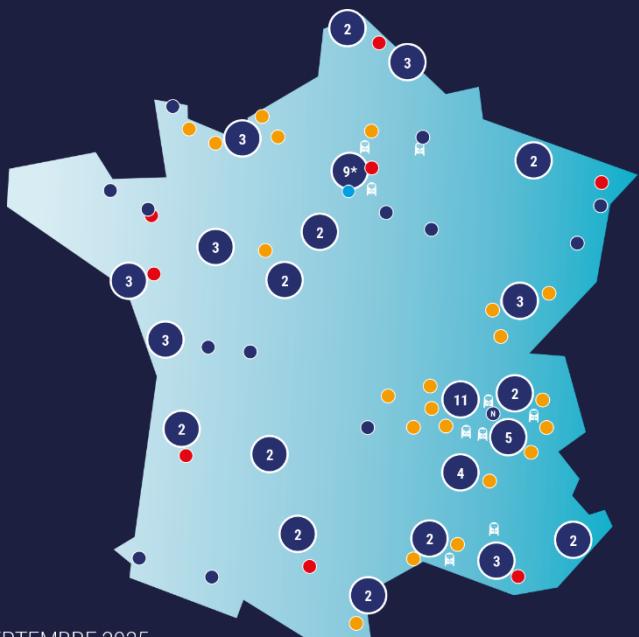
# ~ 7 000 000 FANS

SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



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

# Poursuite du maillage territorial



\*Nouvelle boutique LDLC Paris Madeleine

**118 BOUTIQUES  
HIGH-TECH :**  
(au 30 septembre 2025)

Chiffre d'affaires  
S1 2025-2026  
de **266,8 M€**



**88 boutiques**



**16 boutiques**



**8 boutiques**

(<sup>1</sup>) LDLC Apple Premium Reseller



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

# Ouverture de la boutique LDLC Paris Madeleine

Une boutique unique

Des produits « grand public »

Une localisation stratégique

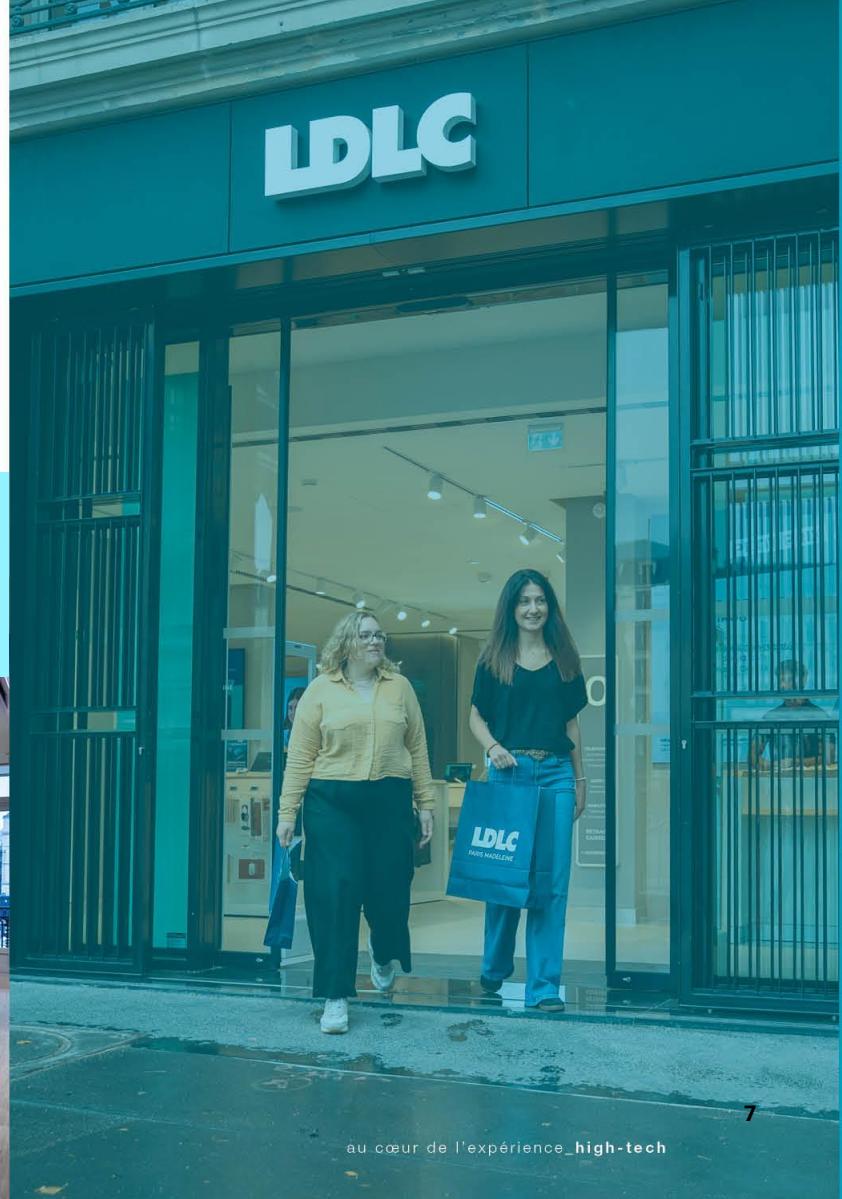
Un démarrage prometteur

3 000

RÉFÉRENCES

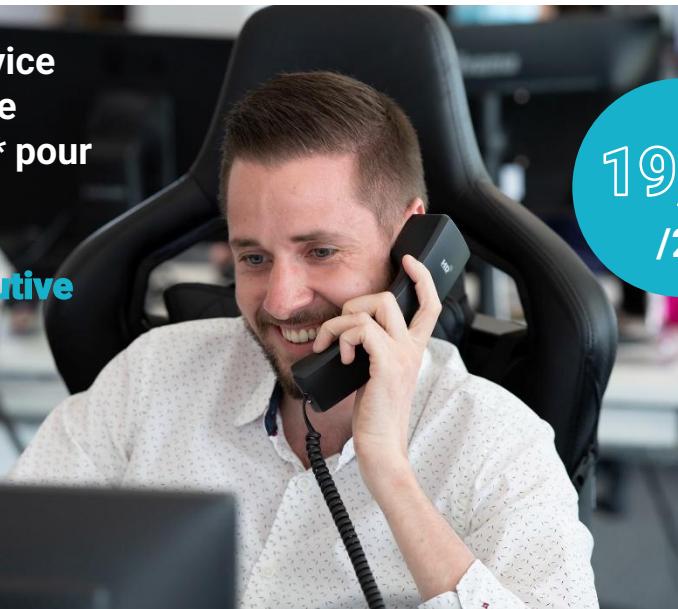
SUR  
1 000 m<sup>2</sup>

OUVERT  
7j/7



# Excellence du service client

Élu Service Client de l'année\* pour la 12ème année consécutive



19,80  
/20



## CHIFFRES CLÉS JOURNALIERS (pour le Groupe)

+ de 1 000 + de 1 200 + de 100 + de 150 échanges  
mails appels Chat réseaux sociaux



Trophée Qualiweb 2025 de la meilleure Relation Client, toutes catégories confondues et Trophée Qualiweb de la meilleure Relation Client Digitale, secteur Distribution Spécialisée

(étude Cocedal auprès de 235 entreprises couvrant 15 secteurs)



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

- 18 secondes**: temps moyen de prise en charge téléphonique par un conseiller
- 100% de réponses sur les **réseaux sociaux** en seulement **41 minutes**
  - 100% de réponses sur le **chat en 22 secondes**

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

## Deux plateformes logistiques

Saint-Quentin-Fallavier (38) : 28 000 m<sup>2</sup>

Nantes (44) : 18 000 m<sup>2</sup>

**Plus de 200 collaborateurs  
au Service Achats / Logistique**

**Services SAV, Montage, Réparation**

**ERP propriétaire**



## Une organisation logistique unique

AU SERVICE DES ENSEIGNES ONLINE ET DES BOUTIQUES



# Solide performance dans un contexte toujours complexe

## Environnement économique et politique complexe

- Instabilité politique, contexte économique difficile en France
- Environnement géopolitique instable

## Un semestre affichant les premiers signes de reprise du marché des équipements high tech

- **Reprise marquée de la consommation** sur le segment du BtoC
- **Reprise encore modérée** sur le segment du BtoB

## Pour le Groupe LDLC

Bénéfices des investissements réalisés pour renforcer les fondamentaux et la proximité auprès du grand public :

Développement de la place de marché  
Rue du Commerce

Succès du démarrage de la boutique LDLC Paris Madeleine, ouverte fin août

Gains de parts de marché

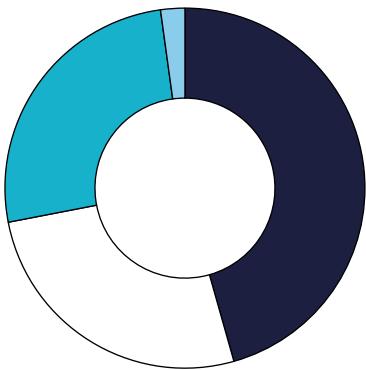


au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Chiffre d'affaires semestriel

## 2025-2026 de 266,8 M€

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



- 46% BtoC (hors boutiques)
- 26% Boutiques high-tech
- 26% BtoB
- 2% Autres

au cœur  
de l'expérience  
high-tech

Contribution des différents segments d'activité au chiffre d'affaires semestriel			
En M€	2025-2026	2024-2025	Var.%
<b>BtoC</b>	<b>192,0</b>	<b>167,4</b>	<b>+14,7%</b>
<i>dont boutiques high-tech</i>	70,3	65,7	+7,0%
<b>BtoB</b>	<b>69,0</b>	<b>70,2</b>	<b>-1,7%</b>
<b>Autres activités</b>	<b>5,8</b>	<b>6,1</b>	<b>-5,0%</b>
<b>Total CA</b>	<b>266,8</b>	<b>243,7</b>	<b>+9,5%</b>

Volume d'affaires semestriel 2025-2026 : 284,2 M€  
(+11,2% publié et +9,2% à périmètre constant)

# Indicateurs commerciaux

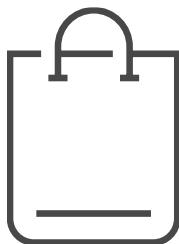
S1 2025-2026



+ 174 000

nouveaux clients

(total des ouvertures BtoC & BtoB hors magasin)



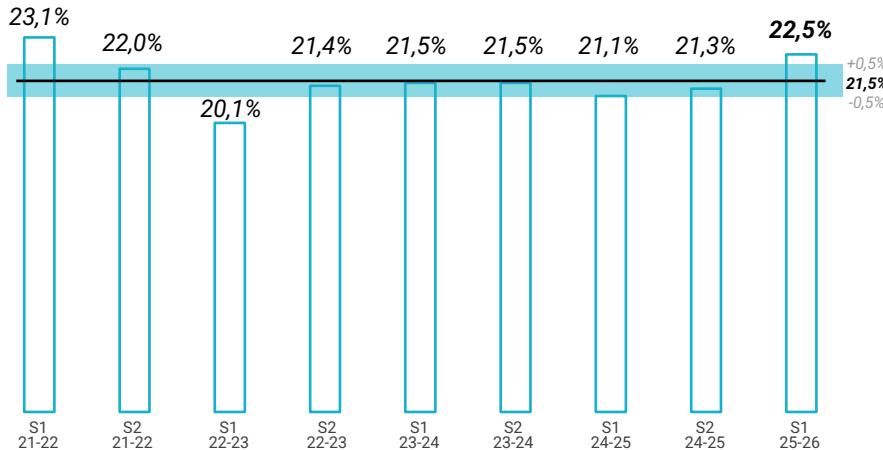
Panier moyen  
en hausse  
de +4,4%

Panier moyen hors magasin (en € HT)



# Hausse du taux de marge brute

Évolution du taux de marge brute en %



	EN M€	S1 2025-2026	S1 2024-2025
<b>Chiffre d'affaires</b>		<b>266,8</b>	243,7
<b>Marge brute</b>		<b>60,0</b>	51,3
<b>Taux de marge</b>		<b>22,5%</b>	21,1%

## Effets combinés de :

- Bonne tenue des conditions d'achats
- Impact du développement de Rue du Commerce dans le mix d'activité

# Résultats semestriels

## Compte de résultat (1/2)

### Résultat d'exploitation positif dès le 1<sup>er</sup> semestre

- Impact mécanique du rebond de l'activité
- Impact de l'intégration de Rue du Commerce
- Adaptation de l'organisation : charges de personnel en baisse de -11,5%
- Retour à des niveaux normalisés des amortissements et provisions/dépréciations

	EN M€	S1 2025-2026	% du CA	S1 2024-2025	% du CA
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>266,8</b>	-		<b>243,7</b>	-
<b>Marge brute</b>	<b>60,0</b>	<b>22,5%</b>		<b>51,3</b>	<b>21,1%</b>
% Marge brute	22,5%	-		21,1%	-
Autres achats et charges externes	-21,5	-8,1%		-20,6	-8,5%
Charges de personnel	-27,5	-10,3%		-31,0	-12,7%
Impôts et taxes	-1,5	-0,6%		-1,5	-0,6%
Autres charges	-1,2	-0,4%		-0,6	-0,2%
<b>Excédent Brut d'Exploitation<sup>1</sup></b>	<b>8,5</b>	<b>3,2%</b>		<b>-2,5</b>	<b>-1,0%</b>
% Marge d'EBC	3,2%	-		-1,0%	-
Dotations aux amort., provisions et dépréciation des écarts d'acquisition	-4,1	1,5%		-6,2	-2,5%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>4,4</b>	<b>1,7%</b>		<b>-8,7</b>	<b>-3,5%</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

# Résultats semestriels

## Compte de résultat (2/2)

**Résultat net à 1,5 M€, positif dès le S1 pour la 1ère fois depuis les 3 derniers exercices**

- Résultat financier : provisions ponctuelles et sans impact cash sur certains investissements financiers

EN M€	2025-2026	% du CA	2024-2025	% du CA
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>4,4</b>	<b>1,7%</b>	<b>-8,7</b>	<b>-3,5%</b>
Résultat financier	-2,6	-9,4%	-0,4	-0,2%
<b>Résultat courant des sociétés intégrées</b>	<b>1,9</b>	<b>0,7%</b>	<b>-9,1</b>	<b>-3,7%</b>
Résultat exceptionnel	0,2	0,1%	-0,5	-0,2%
Impôt	-0,5	-0,2%	2,3	-0,9%
<b>Résultat net des sociétés intégrées</b>	<b>1,5</b>	<b>0,6%</b>	<b>-7,2</b>	<b>-3,0%</b>
<b>Résultat net – Part du Groupe</b>	<b>1,5</b>	<b>0,6%</b>	<b>-7,3</b>	<b>-3,0%</b>



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Résultats semestriels

## Tableau des flux de trésorerie

	EN M€	30/09/2025 6 mois	30/09/2024 6 mois
<b>CAF (avant impôts)</b>		<b>4,5</b>	<b>-3,8</b>
Impôts versés		-0,4	2,2
Variation du BFR		-19,1	5,6
<b>Flux liés à l'activité</b>		<b>-15,0</b>	<b>4,0</b>
<b>Flux liés aux investissements</b>		<b>-3,1</b>	<b>-13,1</b>
dont Capex (hors acquisition)		-3,5	-1,2
<b>Flux liés aux financements</b>		<b>-1,9</b>	<b>1,3</b>
dont emprunts		-1,9	1,2
dont paiement de dividende		-	-
dont opération sur actions propres		-	0,1
<b>Variation de trésorerie</b>		<b>-20,1</b>	<b>-7,8</b>
Trésorerie à l'ouverture		36,8	34,5
<b>Trésorerie à la clôture</b>		<b>16,7</b>	<b>26,7</b>

**BFR :** impact de la reprise de l'activité, de la gestion des stocks et encours fournisseurs

**Flux de financement :** 4,0 M€ de nouveaux emprunts bancaires et 5,9 M€ de remboursements

**Solide niveau de trésorerie à la clôture :**  
16,7 M€

# Résultats semestriels

## Structure du bilan

ACTIF - EN M€	30/09/2025	31/03/2025	PASSIF - EN M€	30/09/2025	31/03/2025
<b>Actifs non courants</b>	<b>99,7</b>	<b>101,8</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>91,7</b>	<b>90,2</b>
Stocks et en-cours	82,9	70,7	<b>Provisions risques &amp; charges</b>	<b>9,6</b>	<b>12,2</b>
Clients	31,2	25,8	Dettes financières	41,6	43,3
Autres créances	25,6	28,7	Dettes fournisseurs	78,6	83,1
Trésorerie et équivalents	17,1	37,0	Autres dettes et provisions	35,1	35,1
<b>Actifs courants</b>	<b>156,9</b>	<b>162,2</b>	<b>Total des dettes</b>	<b>155,3</b>	<b>161,5</b>
<b>Total actif</b>	<b>256,6</b>	<b>263,9</b>	<b>Total passif</b>	<b>256,6</b>	<b>263,9</b>

Trésorerie et équivalents au 30/09/2025

**17,1 M€**

Dette nette au 30/09/2025

**24,5 M€**

Capitaux propres au 30/09/2025

**91,7 M€**

**ASSISE FINANCIÈRE SAINTE**



au cœur de l'expérience high-tech

# Poursuivre nos engagements



## Social

- Semaine de 4 jours
- Congé parental de 20 semaines dès le 1<sup>er</sup> enfant
- Congé caritatif



## Environnement

**38%**

**de réduction des émissions carbone depuis 2019 (scopes 1 et 2)**

- Entrepôt aux performances énergétiques améliorées
- Système d'emballage sur mesure pour réduire la consommation de carton
- Allongement de la garantie produits à 5 ans\*

\* Offre de garantie commerciale valable sur tous les smartphones, les écrans PC, les télévisions, les ordinateurs (fixes et portables) et les PC montés par LDLC. Soit 2 ans de garantie légale + 3 ans de garantie commerciale.



## Écosystème

**>30**

**Projets soutenus par la Fondation Groupe LDLC**

- Fondation Groupe LDLC, L'École LDLC
- Soutien à LDLC ASVEL Féminin
- Participation financière dans LDLC Arena
- Participation au Mondial des Métiers 2025



# Perspectives

2025-2026





Rappel

# Priorités 2025-2026

## Capter de nouvelles parts de marché

Devenir la **marque high-tech de préférence** auprès d'un large public

Accélérer le **développement de la galerie marchande Rue du Commerce**

Préserver la **solidité financière**



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

# Devenir la **marque high-tech de préférence** auprès d'un large public

## Accélérer dans le BtoC

Développement de la galerie marchande Rue du Commerce

Début prometteur de la nouvelle boutique LDLC Paris Madeleine

Accélération du développement des marques propres

## S'engager toujours plus pour le service et la proximité client

Allongement de la garantie produits\*

On alloooooonge la garantie !

Elle passe de 2 ans à **5 ans, gratuitement** sur tous les smartphones et les ordinateurs de marque.

Réseau de boutiques élargi

\* Offre de garantie commerciale valable sur tous les smartphones, les écrans PC, les télévisions, les ordinateurs (fixes et portables) et les PC montés par LDLC. Soit 2 ans de garantie légale + 3 ans de garantie commerciale.

## Être prêt pour saisir le rebond du marché

Nécessité de renouveler les équipements high tech

Besoins croissants des consommateurs

Impact des innovations technologiques

# Rue du Commerce

The screenshot shows the Rue du Commerce website homepage. At the top, there's a large blue header with the brand name. Below it is a navigation bar with links like 'RUE DU COMMERCE', 'La facilité pour tous !', 'Recherche', and social media icons. The main content area features several promotional banners: one for a refund of up to 300€ on selected Galaxy products; another for ASUS laptops with the slogan 'PARÉ À TOUTE ÉVENTUALITÉ'; and others for MSI laptops, Seagate external drives, vacuum cleaners, and Nintendo Switch Lite. The bottom left corner features the LDLC logo with the text 'GROUPE LDLC' and 'au cœur de l'expérience high-tech'.

## Élargissement de la position du Groupe LDLC SUR LE SEGMENT DU BTOC

Acquisition du fonds de commerce le 10 juillet 2024

Développer la galerie marchande en associant volume et marges

Limiter l'offre directe exclusivement aux produits high-tech contributifs aux marges

Faire de Rue du Commerce la place marchande généraliste du Groupe LDLC

# Préserver la solidité financière

## Poursuite de la trajectoire de croissance rentable attendue au 2<sup>nd</sup> semestre

- Dynamique de croissance toujours bien orientée au 3<sup>ème</sup> trimestre
- Saisonnalité favorable : période structurellement plus performante que le 1<sup>er</sup> semestre
- Plein impact du plan d'adaptation de l'organisation (vs. un seul trimestre au 1<sup>er</sup> semestre)
- Amélioration de la génération de trésorerie : hausse de la profitabilité et retour du BFR vers des niveaux plus normatifs à court terme

## Vers un exercice record hors période COVID

Reprise de la demande  
+ gains de parts de marché

### Forte croissance de l'activité

Mesures de rationalisation des coûts  
et d'adaptation de l'organisation  
+ levier opérationnel

### Redressement significatif de la rentabilité

## Maintien d'une assise financière solide

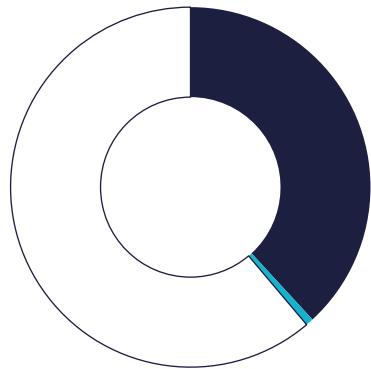


# Carnet de l'actionnaire



# Répartition du capital

NOMBRE TOTAL D'ACTIONS  
AU 30 SEPTEMBRE 2025 : **6 171 776**



- 38,15% Famille de la Clergerie\*
- 0,69% Auto-détention
- 61,16% Public

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

## Famille de la Clergerie\*

Laurent de la Clergerie : 17,81%

Caroline de la Clergerie : 10,18%

Olivier de la Clergerie : 10,16%

\* 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 : **91 M€** (au 10/12/25)

+haut/1 an : **16,30 €**

+bas/1 an : **6,40 €**



## PERFORMANCE BOURSIÈRE SUR 12 MOIS

(dernier cours au 10 décembre 2025)



au cœur  
de l'expérience  
high-tech

## CALENDRIER DES PROCHAINES PUBLICATIONS

Chiffre d'affaires T3 25-26

**29 janvier 2026**

Chiffre d'affaires T4 25-26

**30 avril 2026**

Résultats annuels 25-26

**11 juin 2026**

*Diffusion après clôture des marchés d'Euronext à Paris*

## ANALYSTE

SUIVANT LA VALEUR :

Gilbert Dupont / Clément Vignard



2015/2016



2016/2017



2017/2018



2018/2019



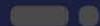
2019/2020



2020/2021



2021/2022



2022/2023



2023/2024



2024/2025

• • •



au cœur de  
l'expérience  
high-tech

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

