



RÉSULTATS ANNUELS

2025-2026



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

Faites une pause high-tech avec nous !

LDLC
PARTNER



LDLC
DISTRIBUTION

TECH YOUR TIME
Le RDV des pros & du retail



**Le Groupe
LDLC**

EN BREF

Distributeur spécialisé multimarques online et offline **Leader français** du high-tech online

**Avec un back-office
commun & optimisé**

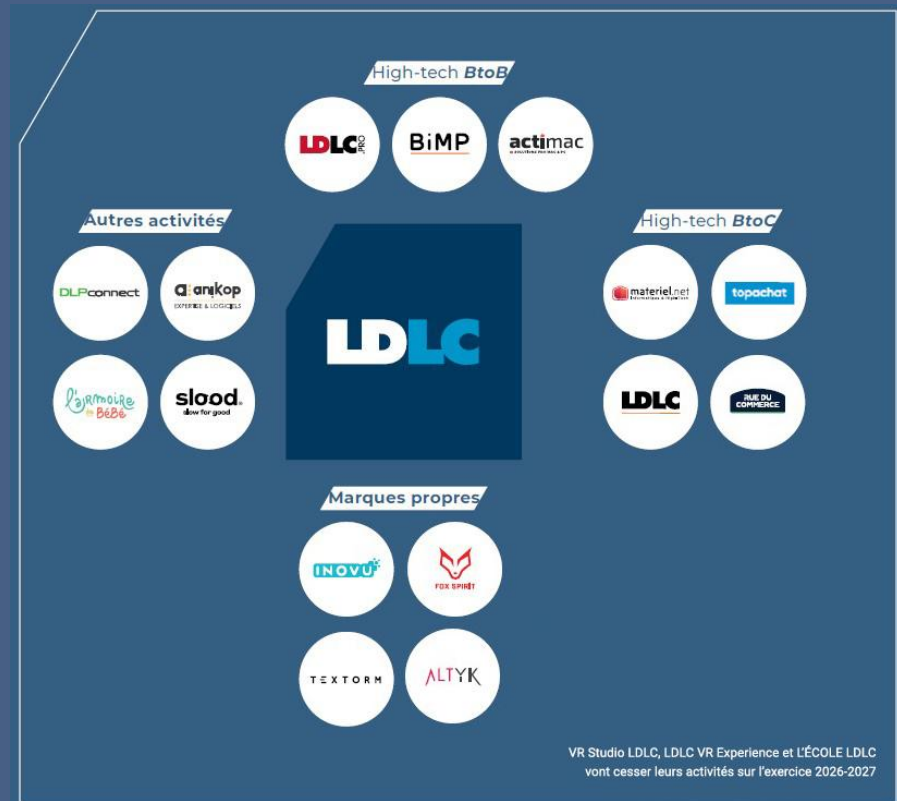
—
Systèmes
d'information

—
Achats
et référencements

—
Logistique



au coeur de
l'expérience
_high-tech



VR Studio LDLC, LDLC VR Experience et L'ÉCOLE LDLC
vont cesser leurs activités sur l'exercice 2026-2027

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^{ème} année consécutive

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

EXPERTISE LOGISTIQUE

46 000 m² de logistique intégrée

PROXIMITÉ CROSS CANAL

Online & boutiques

116 boutiques high-tech dont 102 sous enseigne LDLC en France (au 31/03/26)

GAMME DE PRODUITS

600 marques partenaires +27 000 références

SEGMENT DE MARCHÉ

Des profils de passionnés

Des profils allant des passionnés aux plus néophytes

Historiquement

Demain

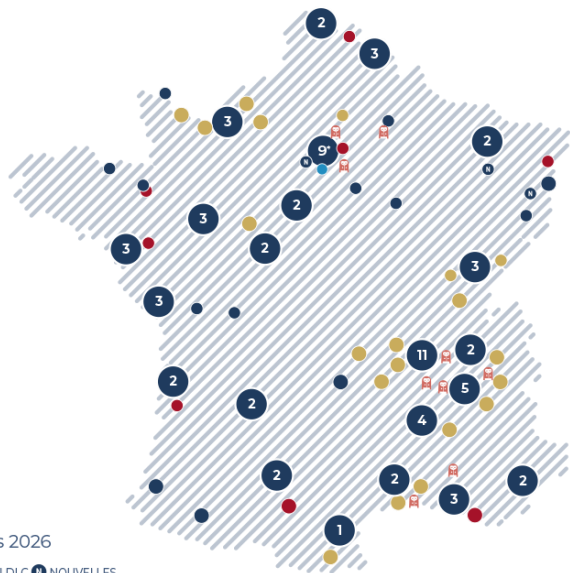
~ 7 000 000 FANS

SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



* Catégorie Distribution de produits techniques – Étude Ipsos bva – Viséo CI – Plus d'infos sur escda.fr

Poursuite du maillage territorial



Au 31 mars 2026

- BOUTIQUES LDLC (N) NOUVELLES
- BOUTIQUES MATERIEL.NET
- BOUTIQUES LDLC APPLE ET ACTIMAG
- BOUTIQUES L'ARMOIRE DE BÉBÉ
- BOUTIQUE CONFIGOMATIC BY TOPACHAT

*Nouvelle boutique LDLC Paris Madeleine



au cœur
de l'expérience
high-tech

**116 BOUTIQUES
HIGH-TECH :**
(au 31 mars 2026)

Chiffre d'affaires
2025-2026
de **554,1 M€**



87
boutiques
dont
54 franchises



15
boutiques



5
boutiques



8
boutiques

* Revendeur Apple



Ouverture de la boutique LDLC Paris Madeleine

Une boutique unique

Des produits « grand public »

Une localisation stratégique

Un démarrage prometteur

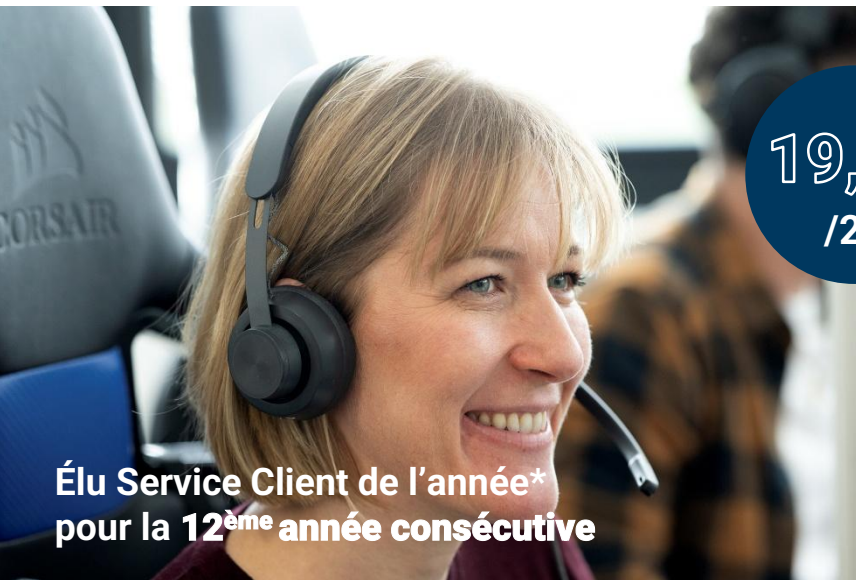
3 000
RÉFÉRENCES

SUR
1 000 m²

OUVERT
7j/7



Excellence du service client



Élu Service Client de l'année*
pour la 12^{ème} année consécutive

19,80
/20



CHIFFRES CLÉS JOURNALIERS

(pour le Groupe)

+ de 1 000 mails	+ de 1 200 appels	+ de 100 Chat	+ de 150 échanges 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 Codedal auprès de 235 entreprises couvrant 15 secteurs)

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**



au cœur
de l'expérience
high-tech

Une **logistique intégrée** et deux plateformes complémentaires

Deux plateformes logistiques

Saint-Quentin-Fallavier (38) : 28 000 m²

Nantes (44) : 18 000 m²

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



Résultats annuels

2025-2026

Solide performance dans un contexte encore incertain

Environnement économique et politique complexe

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

Reprise solide de la demande freinée par la hausse des prix et le décalage du lancement de nouveaux modèles de cartes graphiques par Nvidia

Pour le Groupe LDLC

Rebond de la marge brute et niveau d'EBE record hors COVID

Effets positifs des mesures mises en œuvre sur la structure de coûts

Doublement du volume d'activité de la place de marché de Rue du Commerce

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

Excellente performance du BtoC ralentie au T4 par l'absence de lancement de nouveaux produits par Nvidia

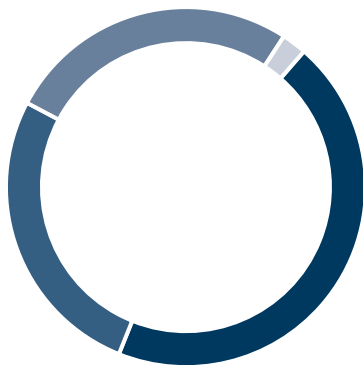
Amélioration continue du BtoB



au cœur
de l'expérience
high-tech

Chiffre d'affaires annuel 2025-2026 de 554,1 M€

CONTRIBUTION DES DIFFÉRENTS SEGMENTS D'ACTIVITÉ AU CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL



- 45% BtoC (hors boutiques)
- 27% Boutiques high-tech
- 26% BtoB
- 2% Autres



au cœur
de l'expérience
high-tech

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

En M€	2025-2026	2024-2025	Var. %
BtoC	395,4	378,3	+4,5%
<i>dont boutiques high-tech</i>	147,8	142,6	+3,6%
BtoB	146,3	144,3	+1,4%
Autres activités	12,3	11,9	+3,6%
Total CA	554,1	534,5	+3,7%

Volume d'affaires annuel 2025-2026 : 601,2 M€ (+6,2%)

Indicateurs commerciaux 2025-2026



+ 416 000
nouveaux clients

(total des ouvertures BtoC & BtoB hors magasin)

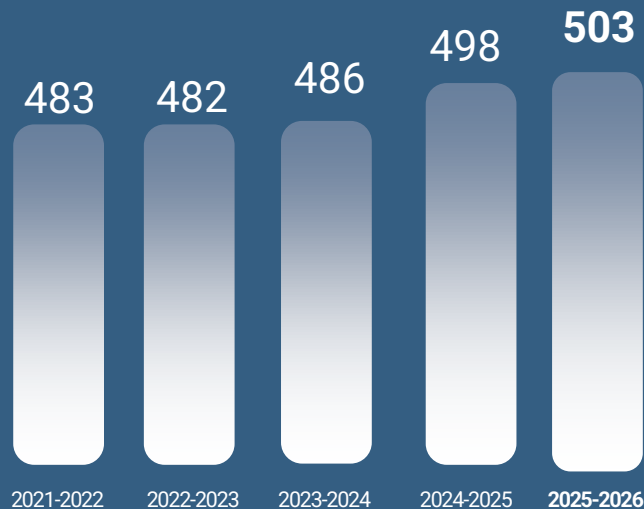


Panier moyen
**en légère
hausse**



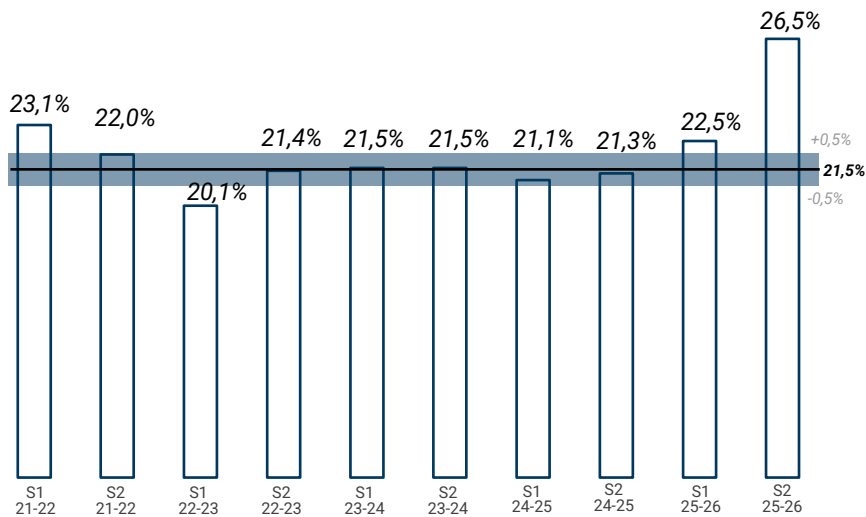
au cœur
de l'expérience
high-tech

Panier moyen hors magasin (en € HT)



Forte hausse du **taux de marge brute**

Évolution du taux de marge brute en %



EN M€ **2025-2026** 2024-2025

Chiffre d'affaires	554,1	534,5
Marge brute	135,6	113,0
Taux de marge	24,5%	21,1%

Impact structurel : développement de Rue du Commerce dans le mix d'activité et optimisation des process

Impact ponctuel : bonne tenue des conditions d'achats dans un contexte de hausse des prix

Résultats annuels

Compte de résultat (1/2)

Forte progression de l'EBE

- Rebond de la marge brute au S2
- Adaptation de l'organisation : charges de personnel en baisse de -8,2%
- Renforcement des dépenses marketing pour soutenir le lancement de Rue du Commerce et de la boutique LDLC Paris Madeleine



au cœur
de l'expérience
high-tech

EN M€	2024-25	% du CA	S1 2025-26	S2 2025-26	2025-26	% du CA
Chiffre d'affaires	534,5	-	266,8	287,3	554,1	-
Marge brute	113,0	21,1%	60,0	75,6	135,6	24,5%
% Marge brute	21,1%	-	22,5%	26,3%	24,5%	-
Autres achats et charges externes	-42,7	-8,0%	-21,5	-25,3	-46,8	-8,5%
Charges de personnel	-64,1	-12,0%	-27,5	-31,3	-58,8	-10,6%
Impôts et taxes	-3,1	-0,6%	-1,5	-1,6	-3,1	-0,6%
Autres charges	-1,6	-0,3%	-1,2	-1,5	-2,7	-0,5%
Excédent Brut d'Exploitation¹	1,5	0,3%	8,4	15,8	24,2	4,4%
% Marge d'EBE	0,3%	-	3,2%	5,5%	4,4%	-
Dotations aux amort., provisions et dépréciation des écarts d'acquisition	-8,8	-1,7%	-4,1	-4,7	-8,7	-1,6%
Résultat d'exploitation	-7,3	-1,4%	4,4	11,1	15,5	2,8%

¹ 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 annuels

Compte de résultat (2/2)

**Résultat net à
10,2 M€ en hausse de
+21,1 M€**

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

EN M€	2024-2025	% du CA	S1 2025-26	S2 2025-26	2025-26	% du CA
Résultat d'exploitation	-7,3	-1,4%	4,4	11,1	15,5	2,8%
Résultat financier	-1,0	-0,2%	-2,6	0,0	-2,6	-0,5%
Résultat exceptionnel	-5,9	-1,1%	0,2	0,7	0,9	0,2%
Impôt	3,5	0,7%	-0,5	-3,0	-3,5	-0,6%
Résultat net des sociétés intégrées	-10,8	-2,0%	1,5	8,8	10,3	1,9%
Résultat net – Part du Groupe	-10,9	-2,0%	1,5	8,7	10,2	1,8%

0,73 €
par action

VERSEMENT D'UN DIVIDENDE



au cœur
de l'expérience
high-tech

Résultats annuels

Tableau des flux de trésorerie

EN M€	31/03/2025	31/03/2026
CAF (avant impôts)	-0,2	19,0
Impôts versés	2,3	-2,5
Variation du BFR	13,5	-48,6
Flux liés à l'activité	15,7	-32,1
Flux liés aux investissements	-16,0	-4,0
<i>dont Capex (hors acquisition)</i>	4,1	-4,3
Flux liés aux financements	2,6	-8,2
<i>dont emprunts</i>	5,1	-8,2
<i>dont paiement de dividende</i>	-2,5	-
<i>dont opération sur actions propres</i>	-	-
Variation de trésorerie	2,3	-44,3
Trésorerie à l'ouverture	34,5	36,8
Trésorerie à la clôture	36,8	-7,5

Renforcement volontaire des stocks soutenu par la solidité financière

BFR : hausse ponctuelle des stocks pour sécuriser l'approvisionnement, baisse des dettes fournisseurs

Investissements maintenus à un niveau minimal

Impact cash du paiement des opérations de **PSE**

Flux de financement : 4,0 M€ de nouveaux emprunts bancaires et 12,2 M€ de remboursements



au cœur
de l'expérience
high-tech

Résultats annuels

Structure du bilan

ACTIF - EN M€	31/03/2025	31/03/2026
Actifs non courants	101,8	95,3
Stocks et en-cours	70,7	116,5
Clients	25,8	25,2
Autres créances	28,7	21,3
Trésorerie et équivalents	37,0	7,1
Actifs courants	162,2	170,1
Total actif	263,9	265,4

PASSIF - EN M€	31/03/2025	31/03/2026
Capitaux propres	90,2	100,3
Provisions risques & charges	12,2	7,1
Dettes financières	43,1	49,3
Dettes fournisseurs	83,1	71,2
Autres dettes et provisions	35,4	37,5
Total des dettes	161,5	158,0
Total passif	263,9	265,4

Trésorerie et
équivalents
au 31/03/2026

7,1 M€

Dette nette
au 31/03/2026

42,2 M€

Capitaux propres
au 31/03/2026

100,3 M€

ASSISE FINANCIÈRE SAIN

Poursuivre nos engagements



Social

- Semaine de 4 jours
- Congé parental de 20 semaines dès le 1^{er} enfant
- Congé caritatif



Environnement

20%

**de réduction des émissions
carbone sur la consommation
énergétique en 2025-2026**

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



Écosystème

>30

**Projets soutenus par la
Fondation Groupe LDLC**

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



au cœur
de l'expérience
high-tech

* 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.



Perspectives

2026-2027



Priorités 2026-2027

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**

Maintenir le niveau de **profitabilité** et
renforcer l'assise financière

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*



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

Densité du réseau de boutiques

* 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

RUE DU
COMMERCE

JUSQU'À **300€** remboursés* sur une sélection de produits Galaxy

ASUS
PARÉ À TOUTE ÉVENTUALITÉ
Je découvre

MISSION
INFORMATIONNELLE
VOUS POUVEZ DÉJÀ CRIER VICTOIRE
849,99€

BOOSTEZ VOTRE PC
104,90€

LA PIRE GAGNANTE POUR UNE PROPRETÉ ÉCLATANTE
219,90€

Nintendo
LE CADEAU IDÉAL POUR TOUT ÂGE
178,00€



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 : volume d'activité multiplié par deux en un an

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

Activité

- Décalage de la sortie de nouveaux produits par Nvidia sur l'exercice 2027-28
- Contexte de hausse des prix

Profitabilité

- Montée en puissance de la galerie marchande Rue du Commerce
- Impact positif de la sécurisation des stocks réalisé en 2025-2026
- Effet en année pleine du plan de réorganisation, effectif depuis juillet 2025
- Poursuite de l'optimisation des coûts et arrêt des activités dilutives L'École LDLC et VR Studio

Trésorerie

- Retour progressif des stocks à un niveau normatif



au cœur
de l'expérience
high-tech

**Profitabilité solide
dans un contexte plus
exigeant**

**Repli significatif très probable de
l'activité**

**Révision à la hausse de la fourchette
de marge brute normative à
22%-23% (+1 point)**

**Objectif de marge d'EBE au niveau
de 2025-2026**

Amélioration des flux de trésorerie



Carnet de l'actionnaire

Répartition du capital

NOMBRE TOTAL D' ACTIONS

AU 31 MARS 2026 : **6 171 776**



- 37,61% Famille de la Clergerie*
- 1,1% Auto-détention
- 61,29% 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 : 17,80%

Caroline de la Clergerie : 9,46%

Olivier de la Clergerie : 10,35%

** 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 : 75 M€ (au 08/06/26)

+haut/1 an : 19,90 €

+bas/1 an : 6,56 €



PERFORMANCE BOURSIÈRE SUR 12 MOIS

(dernier cours au 8 juin 2026)



au cœur
de l'expérience
high-tech

CALENDRIER DES PROCHAINES PUBLICATIONS

Chiffre d'affaires T1 26-27	30 juillet 2026
Assemblée générale	25 septembre 2026
Chiffre d'affaires T2 26-27	29 octobre 2026
Résultats semestriels 26-27	10 décembre 2026
Chiffre d'affaires T3 26-27	28 janvier 2027
Chiffre d'affaires T4 26-27	29 avril 2027
Résultats annuels 26-27	10 juin 2027

Diffusion après clôture des marchés d'Euronext à Paris

ANALYSTE

SUIVANT LA VALEUR :

TP ICAP/ Florent Thy-Tine



2015/2016



2016/2017



2017/2018



2018/2019



2019/2020



2020/2021



2021/2022



2022/2023



2023/2024



2024/2025



2025/2026



au cœur de
l'expérience
_high-tech

Retrouvez toute programmation sur www.groupe-ldlc.com

