



Le 18 juin 2008

COMMUNIQUE

2007-2008 : l'année du rebond

**Marge brute en progression de 15%
Résultat opérationnel courant de 1,45 M€**

Malgré un environnement de marché contrasté (déflation sur les prix de vente informatique, fléchissement de la consommation au second semestre), **le Groupe LDLC affiche un exercice réussi en renouant avec la profitabilité.**

| En M€ | 2006-2007 | 2007-2008 |
|---------------------------------|----------------|-----------------------|
| Chiffre d'affaires | 150,86 | 151,17 |
| Marge brute En % du CA | 20,75 13,7% | 23,80 15,7% |
| Résultat opérationnel courant | (2,62) | 1,45 |
| Résultat opérationnel | (2,81) | 1,39 |
| Résultat courant | (2,96) | 1,28 |
| Résultat des sociétés intégrées | (2,07) | 0,94 |
| Résultat net part du Groupe | 0,86* | 0,76 |

*Dont une plus value nette exceptionnelle de 2,8 M€ liée à la participation dans Gamekult.com

Forte progression de la marge brute, retour à la profitabilité

La stabilité du chiffre d'affaires s'accompagne d'une progression de 15% de la marge brute. Représentant **plus de 15,7% du chiffre d'affaires**, cette marge brute, en forte hausse, figure parmi les plus élevées du secteur.

Comme annoncé, le Groupe LDLC tire ainsi les premiers bénéfices de sa stratégie focalisée sur la croissance profitable et l'appréciation de ses marges.

Au-delà de la progression de la marge brute, la bonne maîtrise de l'organisation logistique interne associée à l'encadrement de la structure de charges permettent au Groupe de retrouver la voie de la profitabilité. Le résultat opérationnel ressort ainsi à **1,45 M€ contre une perte de 2,62 M€** sur l'exercice 2006-2007.

Le résultat net est également positif à près de 0,8 M€. A noter que le résultat net 2006-2007 intégrait une plus value nette exceptionnelle liée à la cession d'une participation dans le site Gamekult.com.

Ces résultats positifs permettent au Groupe LDLC d'afficher une structure financière renforcée avec en particulier **un niveau de capitaux propres de plus de 10 M€ et une capacité d'autofinancement de plus de 2,2 M€**.

Depuis 5 ans, dans le top 5 de la satisfaction clients

L'exercice 2007-2008 aura également permis au Groupe LDLC de renforcer sa position aux premiers rangs des acteurs de E-commerce en France.

Ainsi, pour la cinquième année consécutive, le Groupe LDLC **figure parmi les cinq premiers sites français en terme de satisfaction client tous secteurs confondus (1)**.

Cette qualité de service associée à un catalogue étendu ont permis au Groupe LDLC de fédérer en 2007-2008 **plus de 170 000 nouveaux clients et plus de 2,4 Millions de visiteurs uniques sur ses différents sites.**

(1) Source Institut DirectPanel, Baromètre eCom 2008. Enquête réalisée du 18 janvier 2008 au 25 février 2008 auprès d'un échantillon représentatif de 11 110 acheteurs en ligne (2007) via questionnaire en ligne auto-administré. Les 500 principaux sites web marchands ont été évalués dans 22 secteurs différents.

Le Groupe LDLC creuse l'écart dans la qualité de service

En 2008-2009, le Groupe LDLC va plus loin en devenant le premier site à offrir **une garantie gratuite de deux ans** sans surcoût sur pratiquement l'ensemble de son catalogue.

Mais le Groupe LDLC ne s'arrête pas là et enrichit l'ensemble des services proposés gratuitement sur l'ensemble de ses sites (2) : numéros de hot line non surtaxés, garantie de débit à l'expédition pour les paiements par carte, paiement en 3 fois dès 100 euros de commandes,...

Enfin pour les plus exigeants, il reste possible d'aller encore plus loin avec des services optionnels : délai de rétractation porté à 20 jours, traitement SAV prioritaire, extension de garantie à cinq ans,....

Le nombre de clients souscrivant aux services payants a bondi de 60% entre décembre 2006 et décembre 2007.

(2) Pour les conditions précises de ces nouveaux services, se référer aux conditions générales de ventes de la société LDLC.

2008-2009 : nouvelle étape dans la croissance et la progression des résultats

Le Groupe LDLC aborde l'exercice 2008-2009 avec confiance dans la croissance et la profitabilité.

En terme d'activité, cette confiance s'appuie sur :

- un marché de l'E-commerce informatique en croissance malgré l'environnement de consommation perturbé (3) ;
- des perspectives positives sur le « core business » du Groupe (LDLC.com et LDLC-pro.com) ;
- une progression attendue du chiffre d'affaires des sites spécialisés et des points de ventes lyonnais et parisiens.

Le début de l'exercice confirme d'ailleurs ces perspectives favorables avec **un chiffre d'affaires en croissance sur le début de l'exercice 2008-2009.**

En termes de résultats, 2008-2009 devrait permettre au Groupe de franchir une nouvelle étape dans sa progression. Au-delà de l'évolution de l'activité, l'extension de l'offre de services, le maintien du cap dans l'optimisation des marges et le potentiel encore important lié à la montée en puissance de la plate-forme logistique intégrée (une des premières 100% E-commerce en France) participeront à l'atteinte de cet objectif.

(3) ventes des sites marchands High-Tech au premier trimestre 2008 :+13%
(source : ICE/FEVAD)

Olivier de la Clergerie, Directeur Général et co-fondateur du Groupe LDLC déclare :

« Grâce à la mobilisation de nos équipes et à la confiance de nos clients et de nos actionnaires, nous avons bâti une stratégie industrielle et commerciale originale qui nous a permis de retrouver la voie de la profitabilité et d'affirmer cette année encore notre différence dans la qualité de service.

En 2008-2009, nous irons encore plus loin. Je suis convaincu que le développement des leaders de l'E-commerce repose sur la richesse des catalogues, la spécialisation et la qualité irréprochable du service au client plutôt que sur les prix. En appliquant ces exigences à l'ensemble de nos sites, le Groupe LDLC est en ordre de marche pour devenir à l'horizon 2010 un multi spécialiste multi marques incontournable de l'E-commerce. »

Prochain rendez-vous : chiffre d'affaires du premier trimestre, le 30 juillet 2008

LDLC.com est coté sur le compartiment C de Nyse Euronext Paris
Code ISIN : FR 00000 75 442

ACTIFIN

| | |
|--|---|
| Relations investisseurs Stéphane RUIZ sruiz@actifin.fr - Tél : 01 56 88 11 11 | Relations presse Julie Derouch jderouch@actifin.fr – Tél : 01 56 88 11 23 |
|--|---|

