



Une rentrée réussie pour LDLC

Avec un chiffre d'affaires de 285,7 millions d'euros en progression de 12 % sur le dernier exercice (avril 2014-mars 2015), LDLC va de l'avant pour atteindre son objectif de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018. Au programme du groupe : ouvertures de nouvelles boutiques en franchise (une dizaine à ce jour) ainsi qu'une école de formation aux métiers du numérique sur cette rentrée, preuve du réel dynamisme du lyonnais. Le groupe dont le siège est situé à Dardilly (69) s'appuie sur une logistique située sur le site de Saint-Quentin-Fallavier (38). Avec une plateforme de 21 000 m², 5 000 colis peuvent être expédiés chaque jour, sans parler des périodes de pointe comme Noël où les équipes sont renforcées pour répondre aux pics de demande. Les boutiques peuvent donc être livrées en un temps record (24/48h).

Côté distribution physique, le site de e-commerce, détenait déjà trois points de vente en propre (Paris-Beaugrenelle, Lyon

et Villefranche-sur-Saône) dont le premier a été ouvert à Lyon dès 1998. Le site de vente qui porte les initiales de son fondateur et Président, Laurent de La Clergerie, ayant été créé en 1997. Désormais le groupe poursuit son développement et a déjà ouvert 8 boutiques sous franchise. L'ouverture de la première boutique franchisée

pour atteindre son objectif de 500 millions de chiffre d'affaires à l'horizon 2018. Le nouveau concept de boutique, désormais déployé dans la boutique de Paris-Beaugrenelle de 300 m² (cf. visite guidée page suivante), doit permettre de développer la notoriété et l'activité du groupe dans les prochaines années.



Philippe Sauze,
directeur général délégué de LDLC

datant de mars 2014 à Bourgoin-Jallieu (38). Depuis, les nouveaux points de vente voient le jour régulièrement (Rouen, Grenoble, Saint-Etienne et Dijon). En juin dernier, un magasin de 430 m² a ouvert à proximité d'Avignon (84) sur la commune de Montfavet, suivi par la boutique de Valence (26) sur 165 m². Cet été, Angoulême (16) a suivi sur 130 m² densifiant encore le réseau de boutiques et démontrant l'accélération du rythme. Cette dernière étant particulièrement intéressante car le franchisé est un groupe réalisant un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros et comptant une vingtaine de boutiques dans l'Ouest de la France, une zone encore peu couverte.

Une quinzaine de boutiques à fin 2015

D'ici fin 2015, le groupe LDLC comptera près d'une quinzaine de boutiques rendant son objectif de 40 points de vente à l'horizon 2018 parfaitement atteignable sur un rythme annuel d'une dizaine d'ouvertures par an. « *Nous ne cherchons pas à ouvrir des boutiques à tout prix* », précise Philippe Sauze, directeur général délégué en charge du développement de la franchise. « *Ce que nous recherchons, c'est avant tout des personnes qualifiées capables de faire vivre le concept Store LDLC. Les candidatures ne manquent pas, c'est notre niveau d'exigence dans le recrutement et la formation des équipes qui demande du temps. Nous savons que le succès du site LDLC provient de l'expertise de ses équipes et de la qualité de son offre et de ses services. Il faut donc conserver ce même niveau d'exigence en magasin pour réussir à développer le groupe sur le long terme* », poursuit Philippe Sauze.

Une boutique parisienne entièrement rénovée

Concrètement la boutique de Paris-Beaugrenelle, créée en 2006, a été rénovée en 2015. Sur 300 m², elle est désormais le parfait reflet du concept store LDLC. Dans le détail de l'aménagement, un cheminement bleu



structure la boutique et permet en le suivant de découvrir tous les univers high-tech : informatique, zone gaming, souris, casques, composants, connectiques, téléphonie, son, etc. Le magasin parisien propose une offre large avec par exemple plus d'une trentaine de configurations gaming (PC de bureau) et de quarante PC portables en libre accès, l'informatique demeurant le cœur de l'activité du groupe malgré une diversification aux nouveaux produits high-tech. En ilot central, LDLC propose ainsi un large choix de smartphones en accès libre. Un espace de démonstration présente les toutes dernières technologies avec notamment une imprimante 3D, des objets connectés et des tablettes.

L'atelier au cœur du concept

Au deuxième niveau, l'atelier est un élément essentiel du concept. Le montage de machine sur-mesure est en effet au cœur de l'ADN du groupe, né en 1996 de la vente de composants informatiques. Cet atelier, symbole de l'expertise des équipes de LDLC, assure également un SAV de qualité sur place (LDLC est un partenaire reconnu de grandes marques). A noter que l'activité de service est nettement plus rémunératrice que la vente de matériel, elle a d'ailleurs une grande importance dans le business model des boutiques. Pour preuve de l'importance de l'Atelier, celui-ci est parfaitement intégré au concept store grâce à la transparence de ses murs bleus à travers lesquels on peut voir les équipes de LDLC s'affairer sur les machines (cf. photos). Le client peut ainsi faire une réparation complète en 1 heure sur site. Et si les 25 000 références du site (et les 1 000 marques) ne sont

évidemment pas présentes en magasin, la boutique parisienne propose tout de même plus de 3 000 références (vs 1 500 références pour le format de 150 m²), sans parler de la possibilité de commander directement sur place (via les conseillers ou les bornes tactiles). Particularité de la boutique parisienne, un mur d'écrans de TV figure en bonne place. La proximité du nouveau centre commercial de Beaugrenelle et la rénovation de la boutique ayant amené un nouveau type de clientèle. Autre détail distinct du concept store, le liseré bleu de la boutique est éclairé ce qui n'est pas le cas de certaines boutiques de province. Car tout a été pensé dans le détail dans l'aménagement des concepts store pour optimiser l'espace au meilleur coût (qualité du revêtement, mobilier, etc.) afin d'assurer la meilleure rentabilité aux franchisés. Avec ces nouveaux aménagements, LDLC vise 20 à 30% d'activité en plus pour sa boutique parisienne qui a réalisé un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros l'année précédente, apportant ainsi sa contribution à l'édifice du groupe LDLC et son objectif de 500 millions d'euros. Le total de l'activité des boutiques ayant représenté 26 millions de chiffre d'affaires.

Le groupe LDLC poursuit sa mue : site spécialisé reconnu de l'informatique et de l'high-tech, le site élargit sa visibilité. Pour cela, le groupe va désormais pouvoir s'appuyer sur ses nouvelles boutiques, le développement de son activité pro (1/3 de son activité aujourd'hui) et sur une communauté très importante de fans de plus de 1 million sur les réseaux sociaux (500 000 clients actifs). C'est un réel levier car la communauté LDLC est extrêmement réactive à la différence d'autres grands acteurs. L'ouverture de l'école numérique sur cette rentrée va également contribuer à améliorer la notoriété nationale du groupe. En résumé, LDLC a décidé de se montrer et d'affirmer sa position de leader technologique.

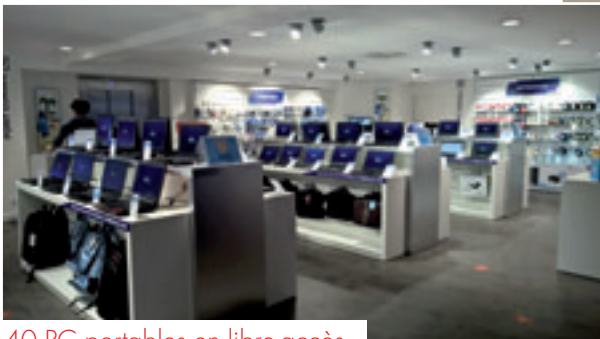
Paris-Beaugrenelle

Visité guidée de la boutique Paris-Beaugrenelle (300m²), ouverte en 2006, et rénovée en 2015 sur le modèle du concept store LDLC.

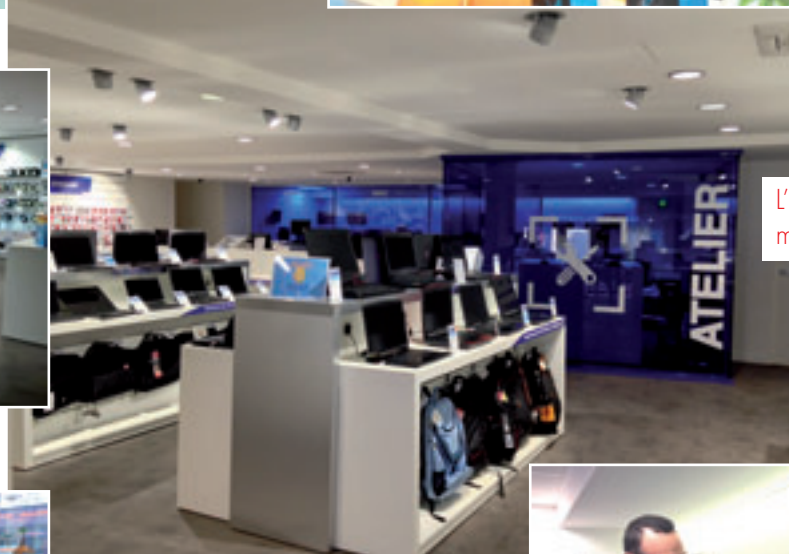
Boutique Paris-Beaugrenelle



Un îlot central dédié aux smartphones



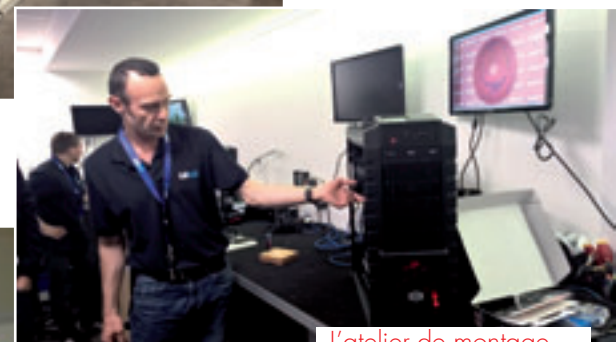
40 PC portables en libre-accès



L'atelier pour le montage et le SAV



Du choix au rayon PC gamer



L'atelier de montage, le coeur des services



Point de retrait en magasin