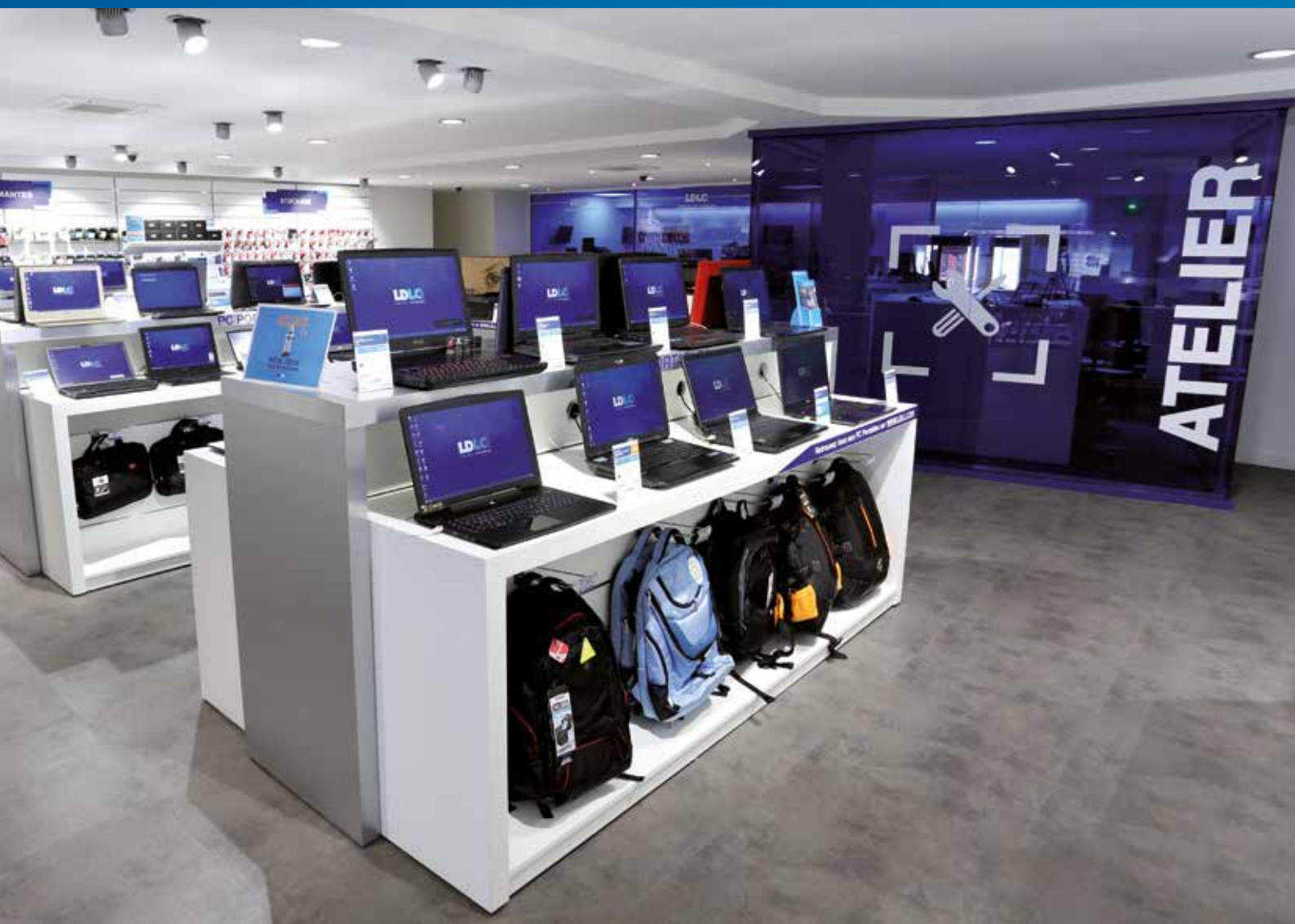


FRANCHISE

LDLC.com

VOTRE EXPERT INFORMATIQUE

Devenez **notre prochain franchisé**





“ **Entreprendre, c’est être confiant dans l’avenir... mais c’est aussi prendre le risque de réussir !** ”



LDLC.COM, L'ESPRIT CONNECTÉ

Après avoir créé sa start-up en 1996, Laurent de la Clergerie a participé à la chasse aux trésors de *Paris Match* et remporté 100 000 Francs (15 000 Euros) de gain, qu'il a directement réinvestis dans sa jeune entreprise. C'est ce nouvel élan qui l'a aidé à mettre en place LDLC.com, aujourd'hui reconnu comme le site Internet marchand expert de la vente de produits informatiques et high-tech en France. Fidèle à l'esprit entrepreneurial originel, LDLC.com n'a cessé de grandir, multipliant les projets, comme celui d'étendre sa présence physique à l'échelle nationale.

«D'ici à 2021, nous aurons ouvert 100 magasins dans l'Hexagone. Rejoignez-nous et venez vivre une véritable expérience high-tech en devenant notre prochain franchisé.»

Laurent de la Clergerie
Président fondateur de LDLC.COM

LE GROUPE LDLC, C'EST AUJOURD'HUI :

700 salariés

Près de **500 millions** d'euros de chiffre d'affaires

20 années d'expérience

10 structures dont **6** sites marchands

40 000 m² de plateforme logistique intégrée

+ de 2 millions de fans sur les réseaux sociaux



LDLC.COM : UN PRÉCURSEUR DANS LA DISTRIBUTION ONLINE ET OFFLINE

30 000 RÉFÉRENCES / 1 000 MARQUES

Historiquement centré sur les PC et ces composants, LDLC.com est reconnu pour être le spécialiste informatique et high-tech français. L'enseigne propose l'offre la plus large du web sur ce marché ainsi que des services dédiés pour néophytes comme férus d'informatique.

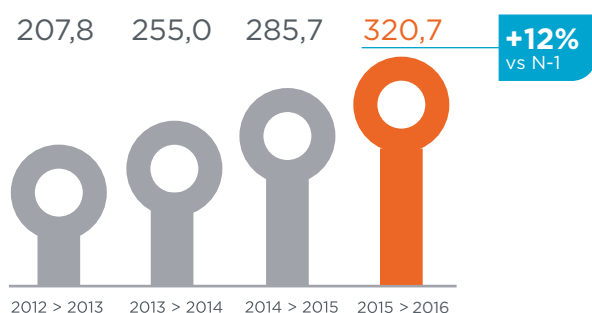
LDLC, UNE MARQUE À PART ENTIÈRE

Afin d'offrir des produits ayant un rapport qualité/prix imbattable, LDLC.com a créé sa propre marque de produits high-tech : PC portables, composants et accessoires informatiques... Aujourd'hui, LDLC fait partie du top 3 des marques de PC portables les plus vendues sur LDLC.com.

LE CROSS-CANAL POUR UNE EXPÉRIENCE CLIENT UNIQUE

Depuis 1998, le Groupe LDLC combine deux canaux de distribution complémentaires, boutiques physiques et site Internet pour offrir plus de disponibilité et de choix de produits à ses clients. Au-delà du large catalogue du site, les boutiques LDLC.com proposent des lieux d'échanges, de conseils et de proximité.

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL (EN M€)



Évolution du chiffre d'affaires annuel

1^{er} avril - 31 mars

LA SATISFACTION CLIENT AU CŒUR DE NOS PRIORITÉS



*Etude Inference Operations - Viséo Conseil - mai à juillet 2015
Plus d'infos sur : www.esdda.fr

LE 1^{ER} E-COMMERÇANT FRANÇAIS À OBTENIR CETTE CERTIFICATION



AVIS EN LIGNE
PROCESSUS DE COLLECTE,
MODÉRATION ET RESTITUTION DES AVIS

FANS DE LDLC.COM
(au 01/09/2016)

+ de 1 000 000
 + de 220 000
 + de 85 000

LES SERVICES

Conseil

Atelier de montage

SAV

Clic and collect

Point de retrait

ULTRAPORTABLES

BOUTIQUES LDLC.COM

SUCCÈS DU CONCEPT

LDLC.com a toujours eu la volonté de placer la satisfaction client au cœur de ses priorités. Aujourd'hui, les consommateurs aiment pouvoir choisir à leur rythme, comparer, acheter quand ils en ont envie... Persuadé de l'indispensable complémentarité boutique en ligne et boutique physique, LDLC.com accroît sa présence au niveau national avec l'ouverture de nombreux points de vente.

DES AMBITIONS CONFORTÉES PAR DES BONS RÉSULTATS

Compte tenu des bons résultats de ces magasins (près de 10% du CA global), LDLC.com prévoit l'ouverture de 100 boutiques d'ici à 2021. Le concept des points de vente LDLC.com est à l'image du **spécialiste de l'informatique et du high-tech** : les boutiques disposent d'une zone de conseil et de démonstration, d'un atelier de montage, d'un service après-vente, d'un point de retrait et d'un comptoir Clic and Collect. Les produits sont organisés en univers : informatique, composants, gaming, etc.

Les prix pratiqués en boutique* sont les mêmes que ceux du site web (hors promotions exclusives). Au-delà d'avoir une offre riche et pertinente de produits informatiques et high-tech, les magasins LDLC.com proposent une importante palette de **services** : montage, réparation, garanties...

C'est tout l'ADN de LDLC.com que vous retrouverez dans les boutiques !



HISTORIQUE

1998

Ouverture de la première boutique LDLC à Lyon.

2006

Ouverture de la deuxième boutique LDLC à Paris.

Juin 2013

Ouverture d'une boutique pilote « Franchise » à Villefranche-sur-Saône.

2014

Ouverture des cinq premières boutiques en franchise à : Bourgoin-Jallieu, Rouen, Grenoble, Saint-Etienne, Dijon.

2015

Ouvertures des boutiques à : Avignon, Valence, Angoulême, Limoges, Toulouse.

2016

Ouvertures des boutiques à : Montpellier, Nantes, Le Mans, Clermont-Ferrand, Rennes, Villeurbanne, Plan de Campagne, Bordeaux Mérignac, Pau.

Objectif

100 boutiques d'ici 2021.

NOTRE CONCEPT STORE



Implantations grandes et moyennes villes



150 m² de surface de vente



100 à 150 m² de réserve



Les services :
Conseil
Atelier de montage
SAV
Clic and Collect
Point de retrait



LA FRANCHISE LDLC.COM UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

Avant l'ouverture de la boutique, et afin d'accompagner les franchisés dans l'évaluation du projet, LDLC.com met à la disposition des franchisés :

- **Ses compétences internes** (services finances, marketing, achats, développement) pour vous aider dans le montage de l'évaluation de votre 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 vous préparer à l'ouverture.**

Le franchiseur accompagne le franchisé tout au long du contrat signé pour une durée de 9 ans.

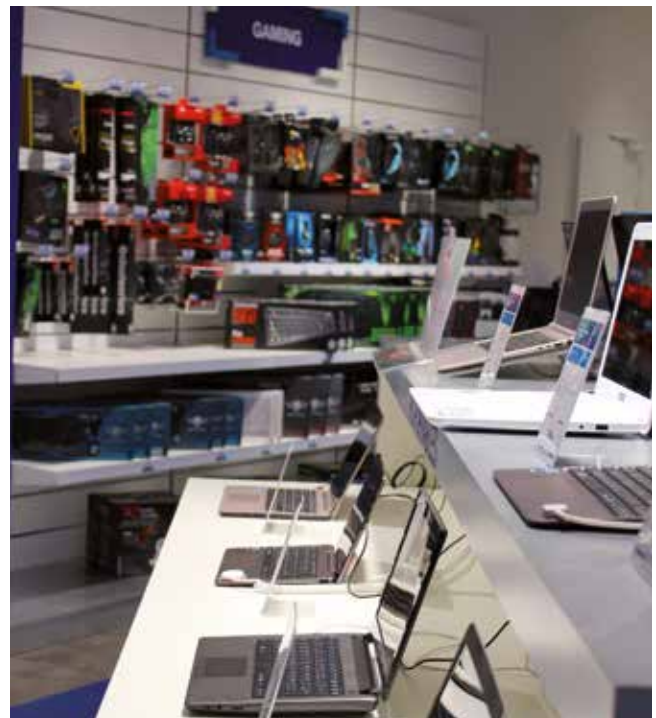
Une structure spécialement dédiée se mobilise pour vous accompagner au quotidien. Les compétences de notre équipe pluridisciplinaire (animateurs, marketing, merchandising, supply chain...) alliées à une démarche collaborative permettent de conduire avec succès votre projet de Franchise LDLC.com.

Un accompagnement qui passe par la visite d'un animateur de réseau, d'une assistance téléphonique, d'animations régulières, d'actions de communication pour développer la notoriété de l'enseigne, de création de supports marketing.

5

LES 5 QUALITÉS INDISPENSABLES POUR LA RÉUSSITE DU PROJET

- **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 etc.
- **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 !



Compte tenu de l'investissement que requiert l'ouverture d'une boutique LDLC.com, un apport personnel de 150 000 Euros est nécessaire.



Christophe CARRON

Franchisé de la boutique de Bourgoin-Jallieu (38)

« A l'image du Groupe LDLC, les boutiques ont une âme... Elles jouent à fond la carte de la proximité et du conseil ! Chez LDLC.com, en boutique comme sur le net, nous sommes sérieux, sans nous prendre au sérieux ! Sérieux dans la gestion de la relation clients, l'écoute, le conseil mais détendus dans le ton. Ce qui nous permet de créer une véritable relation de confiance. »



Enoal HUBY

Manager franchise des boutiques de Nantes (44), Limoges (87) et Angoulême (16)

« La formation de 5 semaines dispensée par l'équipe franchise LDLC.com est une immersion totale ! Directement plongés dans le bain, nous avons la chance de rencontrer chacun des directeurs de la marque qui nous épaulent par la suite sur leur domaine d'expertise. L'accompagnement est excellent et les interlocuteurs LDLC.com accessibles et disponibles ! La franchise LDLC.com, c'est une belle aventure que je vis passionnément ! »



Maxime AUBAULT

Franchisé de la boutique de Rouen (76)

« Je suis un passionné d'informatique, alors ouvrir une boutique dans un domaine que j'affectionne, le rêve ! Chez LDLC.com, la satisfaction clients et le service sont prioritaires. Nos clients sont experts. Ils attendent de nous un service technique de qualité, avec du répondant derrière. Et ça, ça me plaît ! »



Juan VASCHALDE

Co-franchisé des boutiques de Clermont-Ferrand (63), Saint-Etienne (42) et Valence (26)

« C'est en lisant un article sur le Groupe LDLC que ça a fait tilt. Accompagné de mes associés, nous avons poussé nos recherches et avons immédiatement adhéré à la philosophie et la vision du commerce de la marque LDLC.com : une boutique de proximité avec pour priorité la relation clients. »



Olivier EGRET

Co-franchisé de la boutique de Grenoble (38)

« J'ai croisé la route de l'enseigne LDLC.com à plusieurs reprises. Tout d'abord comme client, puis comme concurrent indirect et aujourd'hui comme franchisé. De ces trois points de vue, je constate l'image forte que véhicule la marque en tant que spécialiste de l'informatique et du high-tech. »



Franck ASCENCIO

Franchisé de la boutique de Toulouse (31)

« Pendant presque 17 ans, j'ai participé à l'évolution du Groupe LDLC en tant que salarié. Résolument confiant dans le modèle LDLC.com, je suis passé de l'autre côté et suis devenu franchisé de la boutique LDLC.com Toulouse ! Faire un métier qui me passionne au service du client en étant à mon compte : un rêve qui devient réalité ! »

MODE D'EMPLOI

10 ÉTAPES POUR OUVRIR VOTRE FRANCHISE

1 QUESTIONNAIRE



Vous nous retournez notre questionnaire de candidature par courrier ou en ligne sur franchise.ldlc.com.

2 STAGE



Vous participez à un stage découverte (1 journée en magasin et au siège du Groupe LDLC).

3 VALIDATION



Si nous validons votre candidature, nous vous remettons un document d'information précontractuelle.

4 RÉSERVATION



Vous pouvez réserver votre zone d'implantation par la signature d'un contrat de réservation de secteur.

5 FINANCEMENT



Vous recherchez votre local et votre financement.



Vous éprouvez un grand intérêt pour l'informatique et high-tech, le commerce vous passionne, vous savez manager et dynamiser des équipes, faire vivre votre boutique ? Vous avez alors toutes les chances de réussir en adhérant au concept des franchises LDLC.com.

6 CONTRAT

Dès validation du local et du financement, vous signez votre contrat de Franchise pour une durée de 9 ans.

7 RECRUTEMENT

Vous recrutez vos collaborateurs et nous vous accompagnons dans leur formation initiale.

8 FORMATION

Pendant 5 semaines, vous êtes formé dans nos unités pilotes et au siège du Groupe LDLC.

9 PRÉPARATION

Pendant votre formation, nous aménageons votre local, vous préparez votre plan de communication avec notre service marketing ...

10 OUVERTURE

Vous ouvrez votre franchise LDLC.com, avec un suivi rapproché du siège et de nos animateurs durant 15 jours.

LDLC.com

VOTRE EXPERT INFORMATIQUE

Remplissez dès maintenant
votre dossier de candidature
en ligne sur :
<http://franchise.ldlc.com>

Contactez notre service développement

Tél. **+33 (0)4 27 46 32 24**
Fax **+33 (0)4 72 52 37 78**
Mail **franchise@ldlc.com**

