

# LDLC.com

VOTRE EXPERT INFORMATIQUE

## FRANCHISE

**VIVEZ VOTRE PASSION  
DE L'HIGH-TECH !**





## LDLC.COM : L'AVENTURE EST EN MARCHÉ !

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 €) 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.

Laurent de la Clergerie  
Président fondateur de LDLC.com

“ D’ici 2021, nous aurons franchi le cap des 100 magasins ! C’est donc le moment idéal de nous rejoindre pour vivre votre aventure high-tech. ”

## LE GROUPE LDLC, C'EST AUJOURD'HUI :



**700** salariés



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



**+ de 20** années d'expérience



**12** structures dont **7** sites marchands



**40 000** m<sup>2</sup> de plateforme logistique intégrée



**+ de 2 millions** de fans sur les réseaux sociaux

## NOS AMBITIONS POUR 2021 :



**1 milliard** d'euros de chiffre d'affaires



**100** magasins ouverts





## LDLC.COM : LE PIONNIER DU CROSS-CANAL

30 000 RÉFÉRENCES / 1 000 MARQUES / 300 FAMILLES DE PRODUITS

Historiquement centré sur les PC et leurs 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.

### LE CROSS-CANAL POUR UNE EXPÉRIENCE CLIENT UNIQUE

Depuis 1998, le Groupe LDLC combine avec cohérence deux **canaux de distribution complémentaires**, magasins physiques et site Internet pour **offrir plus de disponibilité et de choix** de produits. Au-delà du large catalogue du site, les magasins LDLC.com proposent des lieux d'échanges, de conseils et de vraie **proximité** à ses clients, ainsi que des **services** parfaitement ciblés.

### LDLC, LA FORCE D'UN GROUPE

Le Groupe LDLC offre à ses franchises toute son expérience, son savoir-faire et **l'ensemble des services supports du Groupe** : un **catalogue de plus de 30 000 références**, une vraie **expertise marketing**, une **communication efficace** et une **logistique intégrée**, pour avancer ensemble vers votre succès.

### LA SATISFACTION CLIENT AU CŒUR DE NOS PRIORITÉS



\*Étude BVA Group - Viséo CI - mai à juillet 2017. Plus d'infos sur [escda.fr](http://escda.fr).

4 années de suite !

### UNE LARGE COMMUNAUTÉ FIDÉLISÉE (au 19/02/2018)

- + de 1 200 000
- + de 370 000
- + de 84 000
- + de 87 000

## NOS ATOUTS POUR VOTRE RÉUSSITE :

LES ACHATS/LE CATALOGUE DES PRODUITS

LA LOGISTIQUE

LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE

L'EXPERTISE MARKETING/ COMMUNICATION



## LE MODÈLE DE FRANCHISE LDLC



**TYPE DE CONTRAT**  
Franchise  
9 ans



**SURFACE TOTALE**  
de 150 à 200 m<sup>2</sup>



**DROIT D'ENTRÉE**  
37 350 €  
(apport personnel  
minimum  
de 75 000 €)



**REDEVANCES**  
4 % du chiffre  
d'affaires HT  
(communication  
comprise)

Persuadé depuis toujours de l'**indispensable complémentarité entre boutique en ligne et magasin physique**, LDLC.com prévoit l'ouverture d'au moins **100 magasins d'ici 2021**. Chacun dispose d'une **zone de démonstration**, d'un **atelier**, mais aussi d'une palette importante de services (**montage, diagnostic, réparation, garanties, service après-vente, point de retrait, Clic & Collect ...**)

Les prix pratiqués en magasin sont **les mêmes que ceux du site web**, le client pouvant profiter en plus de **la proximité** et des nombreux **conseils** de nos spécialistes. **C'est ça, l'ADN LDLC.com !**



## LA FRANCHISE LDLC.COM UNE ÉQUIPE DÉDIÉE À VOTRE SUCCÈS

## UN RÉSEAU PERFORMANT BIENTÔT CHEZ VOUS !

**1998**

Ouverture de la 1<sup>re</sup>  
boutique LDLC à Lyon.

**2006**

Ouverture de la 2<sup>e</sup>  
boutique LDLC à Paris.

**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.

**2017**

Ouvertures des  
boutiques à : Levallois-  
Perret, Thionville,  
Vienne, Strasbourg,  
Chambéry.

**2021**

**Objectif**  
**+ de 100 boutiques**



En véritable partenaire, nous accompagnons les franchisés dans une démarche collaborative et **construisons votre aventure et votre réussite ensemble**. Une structure spécialement dédiée se mobilise pour vous accompagner au quotidien, et vous mets à disposition des outils et des méthodes pour performer et vous mener vers le succès LDLC. **Nous vous apportons des compétences pluridisciplinaires** rassemblées autour de 4 pôles :



### DÉVELOPPEMENT

pour vous accompagner dans toutes  
les étapes d'élaboration ou de mon-  
tage de votre projet



### FORMATION

pour vous transmettre, à vous ainsi  
qu'à vos équipes, notre savoir-faire



### ANIMATION RÉSEAU

pour vous accompagner dans le  
pilottage de votre activité et garder le  
cap LDLC



### ANIMATION COMMERCIALE

pour dynamiser et faire vivre votre  
magasin

**Nous accompagnons le franchisé tout au long du contrat signé  
pour une durée de 9 ans.**



## LES QUALITÉS INDISPENSABLES POUR LA RÉUSSITE DU PROJET

### ÊTRE UN BON GESTIONNAIRE :

un magasin est une entreprise, il faut savoir gérer ses achats, ses ventes etc.

### ÊTRE UN BON COMMUNICANT :

savoir créer son réseau et faire connaître son magasin au niveau local.

### AVOIR L'ESPRIT D'ENTREPRISE :

ouvrir un magasin, c'est une aventure. Il faut savoir prendre des risques et être motivé !

### ÊTRE COMMERÇANT DANS L'ÂME :

avoir le sens du service client est indispensable.

### AVOIR UN ATTRAIT POUR L'HIGH-TECH :

on ne vend bien que ce que l'on connaît bien.

### AVOIR UN ÉTAT D'ESPRIT RÉSEAU/MARQUE :

quand on est franchisé, on adhère aux choix du Groupe. On a l'esprit d'équipe !

### Le compte y est ?

Alors il est temps de se lancer et de nous contacter !  
Rendez-vous sur notre site <https://franchise.ldlc.com/>

## NOS (HEUREUX) FRANCHISÉS :



### Christophe CARRON

Franchisé des boutiques de Bourgoin-Jallieu (38), Vienne (38) et Chambéry (73)

« À 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. »



### 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. »



### Jean-Luc GERARD

Franchisé LDLC Plan de Campagne (13)

« Après une carrière dans le privé, j'ai souhaité changer de vie. J'avais envie de créer quelque chose avec mon fils mais aussi de m'installer dans le Sud de la France. J'ai lancé ma franchise LDLC.com en septembre 2016 à Plan de Campagne. L'enseigne m'apporte une image et une reconnaissance sur le marché de l'informatique. C'est une aventure familiale dont je suis fier. »



### Pierrick GAUB

Franchisé LDLC Strasbourg (67)

« Joindre ma passion de l'informatique et mon métier a été le déclencheur pour me lancer dans la franchise LDLC.com. Le réseau est dynamique et participatif, c'est ce que j'apprécie. Cette aventure me permet d'apprendre de nouvelles choses sur le métier et sur moi-même. Et derrière cet état d'esprit start-up, LDLC.com est une équipe expérimentée qui m'accompagne et me soutient dans ce projet »



### Olivier BERTRAND

Franchisé LDLC Pau (64)

« Ce que j'aime dans mon quotidien de franchisé, c'est le contact client. Parler matériel et technologie et échanger sur les nouveautés aussi bien avec l'équipe qu'avec les clients. Le fait d'apporter des solutions sur mesure grâce à notre expertise est un plaisir et c'est, je pense, la recette de notre succès. »

# LA FRANCHISE LDLC EN 10 ÉTAPES

## 1 FORMULAIRE / RÉUNION INFORMATION

Remplissez notre formulaire de renseignements en ligne et participez à l'un de nos nombreuses réunions d'informations.

## 2 QUESTIONNAIRE / ÉTUDE DE MARCHÉ

Retournez votre dossier de candidature et réalisez vos études de marché pour votre business plan.

## 3 IMMERSION

Venez participer à une journée d'immersion (1 journée en magasin et au siège du Groupe LDLC).

## 4 VALIDATION

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

## 5 RÉSERVATION

Réservez ensuite votre zone d'implantation par la signature d'un contrat de réservation.

## 6 LOCAL / FINANCEMENT

Recherchez votre local et votre financement.

## 7 CONTRAT

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

## 8 RECRUTEMENT / FORMATION

Recrutez vos collaborateurs, qui pendant 5 semaines, seront formés avec vous au siège du Groupe LDLC ainsi que dans nos unités pilotes.

## 9 TRAVAUX / AMÉNAGEMENT

Pendant votre formation et l'aménagement de votre local, vous préparez votre plan de communication avec notre service marketing.

## 10 OUVERTURE

Vous ouvrez votre franchise LDLC.com, avec un vrai suivi du siège et de nos animateurs.



**L'aventure vous appelle ?**

**POUR EN SAVOIR PLUS  
RENDEZ-VOUS SUR NOTRE SITE**

**<https://franchise.ldlc.com/>**

**Contactez-nous :**

**Tél. : +33 (0)4 26 68 17 81**

**Mail : [franchise@ldlc.com](mailto:franchise@ldlc.com)**



Avec Ecofolio  
tous les papiers  
se recyclent.

