

**Alors, elle est pas belle la
seconde vie?**

**Présentation Résultats annuels 2021
et Chiffre d'affaires T1 2022**

27 avril 2022



Un management expérimenté et complémentaire



Forte culture entrepreneuriale

Solide expertise sectorielle dans l'univers du mobile

Une ambition commune : faire de Largo un leader du reconditionnement responsable !



Christophe Brunot
Président Directeur Général, Co-fondateur
Directeur commercial et marketing

2013-2016
Franchisé Point Service Mobile
2005-2013
Directeur régional Ouest
chez Virgin Mobile
Avant 2005
Manager de boutiques
chez The Phone House



Frédéric Gandon
Directeur Général délégué,
Co-fondateur
Directeur achats
et production

2009-2016
Franchisé chez Point Service Mobile,
leader de la réparation de Smartphones
en France
Avant 2009
Responsable d'un réseau
de points de vente dans la téléphonie
mobile pendant 15 ans



Olivier Blanchard
Directeur Général adjoint
Directeur stratégie et
développement

2015-2020
Directeur commercial puis,
Directeur général de Kiwatch
2010-2015
Directeur commercial et membre exécutif
de Virgin Mobile France
2000-2010
Directeur commercial Telecom Italia
France puis Allemagne



Claire Monbeig-Andrieu
Directrice administrative
et financière

2005-2020
Direction financière de
Tiffany & Co France-Benelux
1997-2005
Contrôle financier et gestion financière
chez
Rémy Cointreau



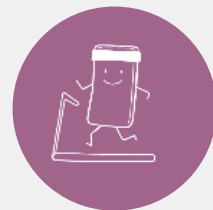
Un métier structuré autour de 3 expertises



Sourcing

Sélectivité rigoureuse

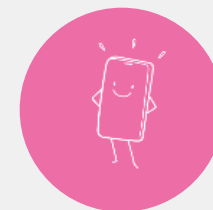
Diversification pour un approvisionnement continu via des **Brokers** et des **programmes de reprise** aux particuliers et aux professionnels



Reconditionnement

Process industriel entièrement internalisé en France

Maîtrise de la qualité sur l'ensemble de la chaîne de valeur



Distribution omnicanale

Distributeurs

Places de marché

E-commerce

B2B

Assureurs

Opérateurs



Largo

Buy Back



Largo en quelques chiffres



2016

l'année de création de Largo
700 m² dédiés au reconditionnement



100 % FRANÇAIS

du sourcing au reconditionnement
en passant par le commerce et le SAV



61 collaborateurs

basés à Nantes à fin 2021
(Versus 40 à fin 2020)



+2000

Points de distribution



220 400 Smartphones
reconditionnés entre sa création
et fin 2021



17,6 Millions d'euros
de chiffre d'affaires en 2021
(vs 10,3 en 2020), soit un taux
de croissance de **71%**



1^{er}

reconditionneur à être
coté en bourse

Forte dynamique commerciale (1/2)



Progression des ventes avec les distributeurs

- **Volume croissant chez des clients existants** : Bureau Vallée, Gpdis, Système U, Leclerc et les Dom-Tom
- **Référencement auprès de Save (Leader européen de la réparation de Smartphones) et Conforama**
- **Accélération sur les occasionnaires**
- **Accord de partenariat avec le grossiste Extenso Telecom**



save

Conforama



Développement des ventes avec les opérateurs

- **Volume de ventes conséquent avec Digicel, l'un des principaux leaders télécoms de la zone Caraïbe**
- **Discussion en cours avec le Groupe Digicel pour étendre le partenariat à l'ensemble des territoires de l'opérateur**
- **Franchissement du cap des 10 000 appareils reconditionnés vendus auprès des opérateurs**



Digicel



Forte dynamique commerciale (2/2)



Démarrage prometteur de l'offre B2B et lancement d'une offre Assurance

- **Signature de contrats** : Doctolib, Groupe FED, Rzilient, Hoffmann Green Cement, Cnam Pays de la Loire ...
- **Offre pour accompagner les assureurs affinitaires dans la gestion de leurs sinistres mobiles** :
1^{er} partenariat signé avec la Société Française de Garantie et 1^{er} test en cours avec Pacifica (filiale de Crédit Agricole)



Accélération des ventes sur les marketplaces

- **Accélération sur les places de marché existantes** : Backmarket, Dipli, ...
- **Référencement auprès de nouvelles plateformes du reconditionné à forte visibilité** : Refurbed, Quel Bon Plan et Boulanger
- **Développement à l'international**

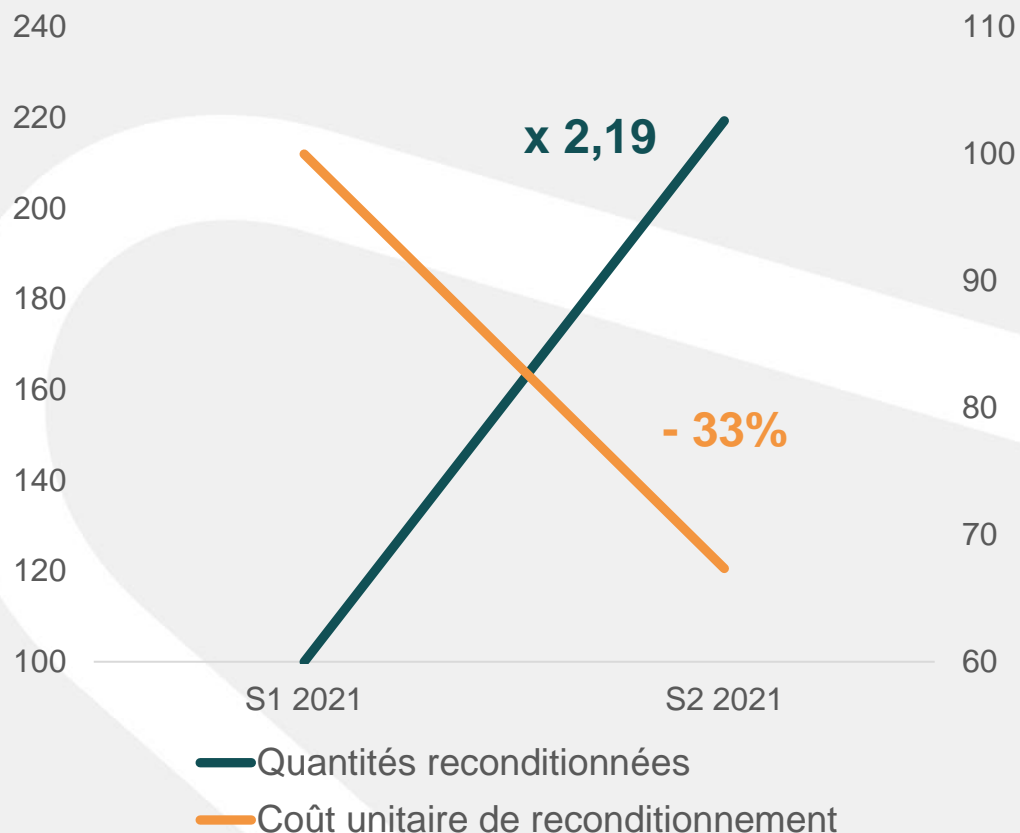


Montée en puissance de l'outil industriel



Forte progression de la productivité

Base 100 au S1 2021



Automatisation du processus de reconditionnement pour atteindre 25 000 produits reconditionnés par mois d'ici fin 2022



Six outils eTASQ Motion fabriqués par l'entreprise PONANT Technologies ont été intégrés au sein de l'atelier Largo en ce début 2022

Quantités reconditionnées multipliées par plus de 2 et baisse significative du coût unitaire de reconditionnement



Accélération de la stratégie d'achat en circuit court



Particuliers / Pro



Sourcing BuyBack

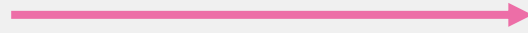
Référencement auprès de programmes de reprise

- Accès à des volumes plus importants suite à la signature d'un partenariat de Buyback avec un acteur majeur français
- Gamme de produits plus large (largeur marque et profondeur gamme) :
 - Améliorer les marges
 - Répondre aux besoins plus variés de la vente directe sur Internet
 - Limiter l'empreinte carbone

Développement du sourcing BuyBack
pour augmenter les volumes et améliorer les marges

Structuration des fonctions pour accompagner la croissance

2020 : 40 collaborateurs



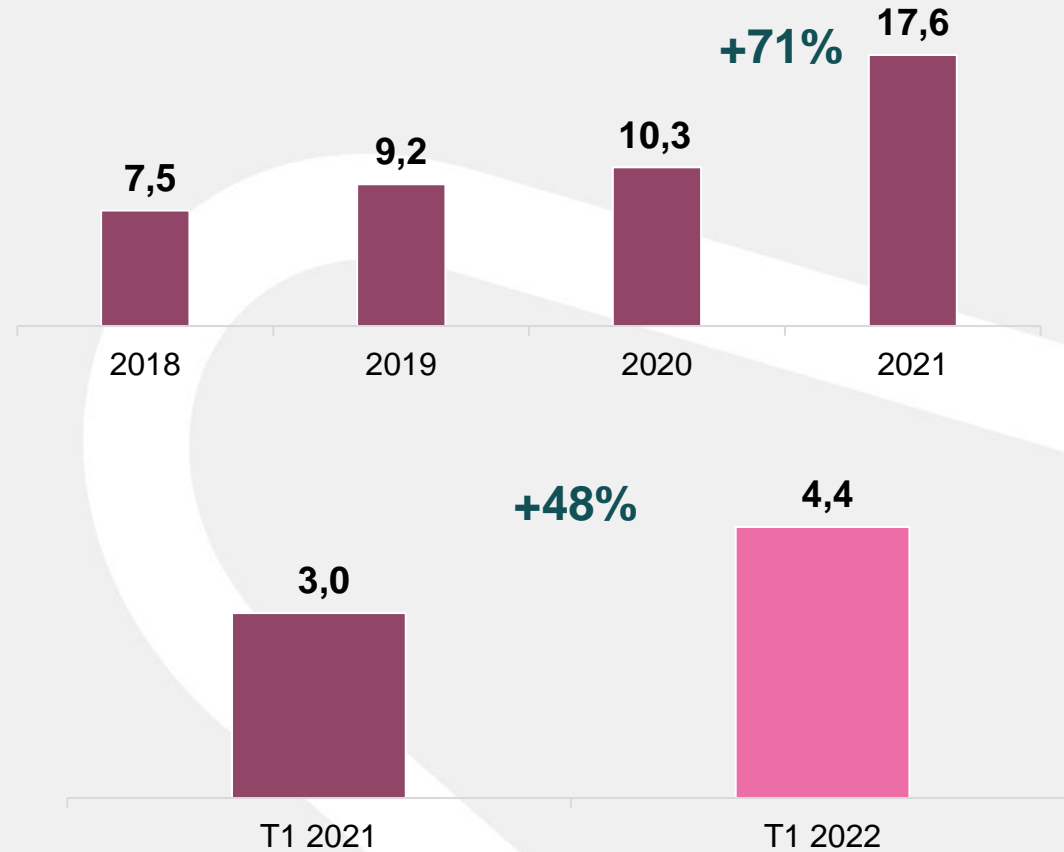
2021 : 61 collaborateurs +
10 intérimaires

- 1 Structuration du Comex (Direction générale & financière)
- 2 Pilotage économique de la chaîne de valeur
- 3 Montée en puissance de l'atelier
(structuration de la ligne de management N-1 & organisation des équipes)
- 4 Renforcement de l'équipe Commerciale
- 5 Mise en place de la fonction Marketing / Communication
- 6 Structuration d'un service Achats Broker et Buy Back
- 7 Internalisation des compétences Informatiques
- 8 Structuration d'un service comptable, des fonctions RH et RSE

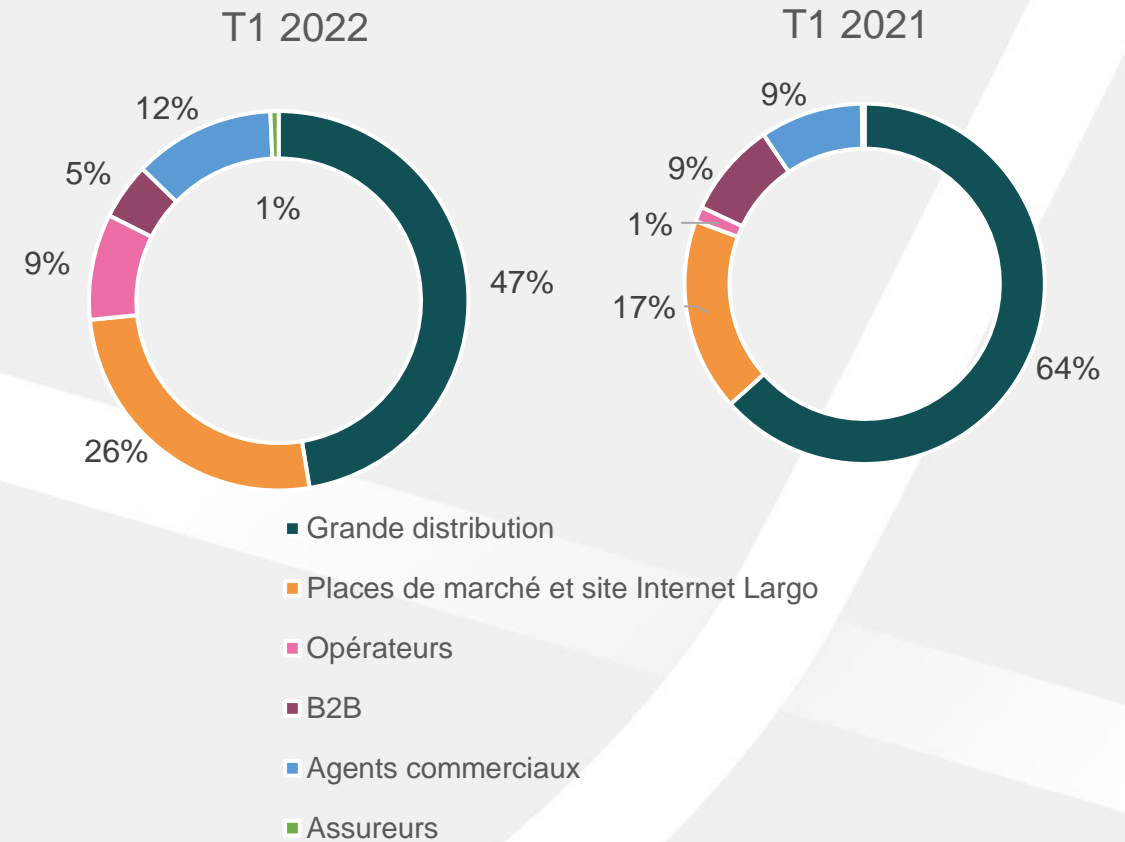


Progression constante et diversification du chiffre d'affaires

Evolution du chiffre d'affaires en M€



Répartition du chiffre d'affaires par canaux



**Poursuite de la progression du chiffre d'affaires au T1 2022
et un mix de vente à forte valeur ajoutée**



Compte de résultat simplifié

En K€	2021	2020	% de Variation
1 Chiffre d'affaires	17 567	10 288	+ 71 %
2 Marge brute	2 181	1 294	+ 69%
3 Marge après coûts de reconditionnement ¹	774	525	+ 47%
En % du CA	4,4%	5,1%	NA
4 EBITDA	(3 011)	(1 713)	NA
Résultat d'exploitation	(3 980)	(2 013)	NA
Résultat financier	(270)	(91)	NA
Résultat net	(4 456)	(2 376)	NA

Commentaires

- 1 CA en forte croissance et mix de vente à plus forte valeur ajoutée : augmentation de la part des ventes B2B, opérateurs et du site Internet Largo
- 2 Marge brute unitaire en progression : +8%
- 3 Progression de la marge compte tenu de la baisse unitaire du coût de reconditionnement
- 4 Perte d'exploitation liée à la progression de la masse salariale (hors production) du fait de la structuration des équipes pour soutenir le développement futur

Trésorerie au 31/12/2021 : 10,5 M€

Note: 1) Marge après coûts de reconditionnement = Marge brute – Salaires chargés affectés à la production – Coût structure de la production

Progression de la marge après coûts de reconditionnement et structuration de la Société pour soutenir la forte croissance

La RSE au cœur de la croissance de Largo



Structuration de la politique RSE en 2021

- Nomination de Mathilde Ardoin, Responsable des projets RSE de Largo
- Certification ISO 14001 relative au management environnemental
- Obtention du label RSE Lucie 26000
- Implémentation stricte d'une politique de gestion des déchets



Accélération de sa mise en œuvre au début 2022

➤ Sur le volet environnemental :

- ✓ Réalisation d'un bilan carbone à travers la solution logicielle Toovalu
- ✓ Mise au point d'un packaging éco-responsable – 100 % recyclable et éco-conçu
- ✓ Obtention d'une double certification du Label Service France Garantie pour 4 ans
- ✓ Signature du manifeste du Coq Vert / BPI France
- ✓ Membre de la French Fab



➤ Sur le volet social :

- ✓ Déploiement d'une politique de sensibilisation en faveur d'une plus forte inclusion des personnes en situation de handicap
- ✓ Membre de l'association Ruptur afin de trouver des solutions pour verdir l'économie du numérique



Déploiement de la démarche RSE en ligne avec le plan stratégique

Stratégie 2022

Constat 2021

Broker

Gamme A+

PDM Grande
Distribution (62%)

PDM Mobiles (90%)

Atelier 100% manuel

Actions 2022

Buy back* & Broker en
pdt used**

Grades TBE, BE et BP

Equilibrage canaux

Diversification
(marque, produits et
services)

Robotisation de
l'atelier

Impacts

- ❑ Nouveaux partenariats en Grande Distribution et Market Place
- ❑ Sourcing plus éco-responsable
- ❑ Augmentation des volumes
- ❑ Augmentation de la productivité
- ❑ **Progression de la marge brute unitaire**

* Buy back : Produits bruts issus de la collecte auprès du consommateur français

** « Broker used » : Produits bruts issus directement du consommateur américain ou européen



Confirmation des objectifs financiers

2022



**EBITDA positif
et Chiffre d'affaires
de 30 M€**

2025



**Chiffre d'affaires
supérieur à 70 M€**

2025



EBITDA à 7%





Questions - Réponses



Annexes

Bilan simplifié

Actif

En K€	31/12/2021	31/12/2020
Immobilisations incorporelles	216	412
Immobilisations corporelles	726	423
Autres actifs financiers	37	28
Total actif immobilisé	978	863
Stock et en-cours	3 758	2 700
Créances clients et comptes rattachés	1 006	426
Autres créances	809	1 005
Disponibilités	10 514	362
Charges constatées d'avance	1 120	181
Total actif circulant	17 206	4 674
Ecart de conversion	4	0
Total Actif	18 188	5 537

Passif

En K€	31/12/2021	31/12/2020
Capitaux Propres	13 659	-1 273
<i>Dont résultat de la période</i>	<i>- 4 456</i>	<i>-2 376</i>
Provisions pour risques et charges	126	49
Emprunt OC	0	450
Emprunts et dettes financières	1 780	2 817
<i>Dont PGE</i>	<i>997</i>	<i>1 100</i>
<i>Autres prêts bancaires</i>	<i>783</i>	<i>847</i>
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 254	2 820
Dettes fiscales et sociales	705	229
Autres dettes	663	445
Total emprunts et dettes	4 402	6 761
Ecart de conversion	2	0
Total Passif	18 188	5 537

