



Madame, Monsieur, cher actionnaire,



Au nom des équipes Largo, nous tenons tout d'abord à vous adresser nos meilleurs vœux pour cette nouvelle année. 2024 promet d'être riche en défis et en opportunités pour Largo.

En ce début d'année, nous souhaitons prendre un moment pour revenir sur les réalisations de l'année écoulée, conformément au plan stratégique que nous vous avons présenté début 2023.

Pour rappel, ce plan s'articulait autour de trois axes majeurs. Le premier consistait à accélérer l'approvisionnement en circuit court. En 2023, nous avons augmenté notre volume de collecte en circuit court de 125% par rapport à l'année précédente, ce qui démontre notre engagement envers un approvisionnement local et responsable.

Notre deuxième axe stratégique visait principalement à optimiser la valeur, en vue d'améliorer nos processus de production, de réduire nos coûts et d'améliorer la qualité de nos produits. Dans ce cadre, nous avons construit et déployé des outils informatiques, data, et de Business Intelligence au service de la performance économique.

Enfin, le développement des ventes sur les canaux à forte valeur a été au cœur de notre stratégie en 2023 et les résultats sont manifestes. En effet, nous avons renforcé notre présence en ligne (Marketplace et site internet) et signé un partenariat stratégique avec Orange.

La synergie entre les canaux à forte valeur et les outils de Business Intelligence constitue le socle de la croissance de l'entreprise dans un marché en expansion.

Fort de ces évolutions, le début d'année 2024 s'annonce prometteur puisque nous visons un chiffre d'affaires en augmentation de 60% au 1^{er} trimestre 2024.

En conclusion, nous tenons à remercier nos équipes impliquées, nos partenaires et, bien sûr, vous, nos actionnaires, pour votre confiance. Les réalisations de l'année écoulée ne font que renforcer notre détermination à rester à l'avant-garde de notre marché tout en respectant nos engagements en matière de durabilité et de responsabilité sociale.

Nous entamons l'année 2024 avec confiance, prêts à relever les défis qui nous attendent. La mise en œuvre continue de notre plan stratégique nous permettra de créer une valeur durable pour l'ensemble de nos parties prenantes.

Christophe Brunot et Frédéric Gandon,
Co-fondateurs

Sommaire

Un nouveau plan stratégique qui a porté ses fruits dès 2023	I P2
Signature d'un contrat de distribution avec Orange	I P3
Réalisation RSE	I P3
Focus B2B	I P4
Carnet de l'actionnaire	I P4

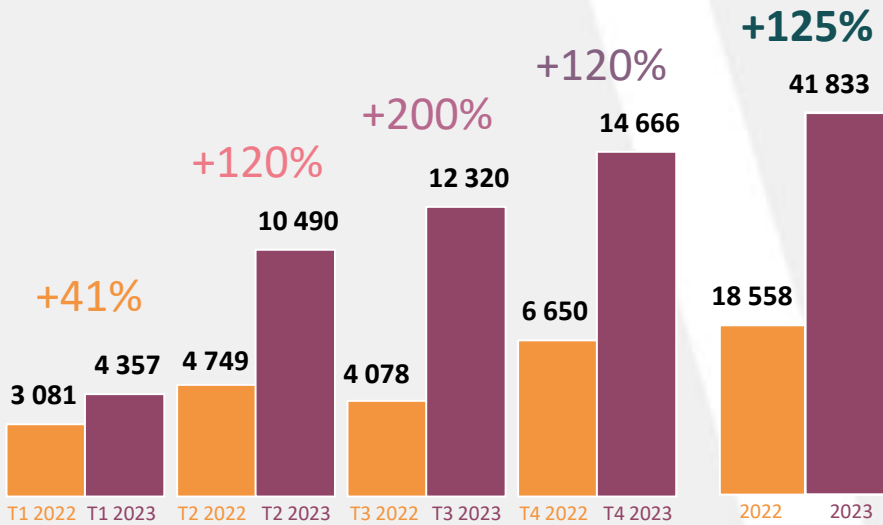
SUIVEZ L'ACTUALITÉ DE LARGO !



Si vous souhaitez recevoir nos prochaines informations par email,
il vous suffit de nous indiquer votre **nom, prénom et adresse email** à largo@newcap.eu

Un nouveau plan stratégique qui a porté ses fruits dès 2023

① Un approvisionnement en circuit court accéléré...



...pour soutenir la rentabilité

Forte augmentation de la marge

- Marge unitaire plus élevée
- Effacement de la distorsion de concurrence lié au régime fiscal de ces produits
- Marché en croissance

Nette amélioration du BFR

Volume de reprise en circuit court au 31/12/2023 en hausse de **+125%** vs. 31/12/2022

② Optimisation du pilotage industriel pour une meilleure maîtrise des marges

Les outils de Business Intelligence au service de la performance économique



Achats

Suivi opérationnel, monitoring des commandes d'achat, analyse de l'encours de collecte



Production

Marge embarquée par IMEI pour optimiser la traçabilité, la légitimité et la sécurité des produits, facilitant la gestion des stocks et garantissant la conformité légale



Commerce

Quantité disponible par nature, âge moyen et valeur pour accélérer la rotation des stocks en maximisant la valeur



Largo

Suivi de l'encours issu de la collecte et pilotage



SAV



Analyse des retours SAV et implémentation d'un plan d'actions Qualité

Largo entame 2024 avec un stock renouvelé lui assurant un niveau de marge conforme au plan

- ➔ Stock antérieur à 2023 écoulé dans sa majorité pour avoir un stock « nouvelle stratégie » en 2024
- ➔ Près de 80% des ventes du second semestre l'ont été sur des produits achetés en 2023
- ➔ Amélioration du délai de traitement entre l'achat des produits et leur mise en vente
- ➔ Pilotage du stock à moins de 6 mois d'ancienneté

3

Complémentarité renforcée des canaux de vente à forte valeur

Des canaux à forte valeur



Canal digital Marketplace/ Site Internet Largo.fr

- Accélération des ventes à travers le canal digital
- Contributeur majoritaire du chiffre d'affaires au 31/12/2023 avec **52%** des ventes contre 22% au 31/12/2022



Poursuite du développement des ventes et partenariat auprès des opérateurs

- Signature d'un contrat de distribution structurant avec Orange
- Hausse de **+179%** des ventes entre 2022 et 2023



Accélération de la croissance du B2B

- Elargissement du portefeuille clients B2B
- Développement d'un large réseau de partenaires revendeurs
- Ventes en progression de **+31,6%** entre 2022 et 2023



Signature d'un contrat de distribution avec Orange, opérateur télécom français de premier plan



Orange™

Commercialisation des smartphones reconditionnés sous la marque Largo via :

- Réseau de magasins en France
- Sites Internet
- Offre B2B dédiée aux entreprises

Largo

- Reconditionnement de modèles Apple ou Samsung
- Accompagnement de l'offre de téléphonie éco-responsable



Réalisations et labels RSE validant notre stratégie



Label RecQ

- Obtention du label RecQ
- 1^{er} label européen récompensant la qualité des produits conditionnés



Notation EthiFinance

- Nouveau score ESG : 75/100
- Correspond au niveau « OR » d'EthiFinance vs. Silver



Multiplication des initiatives pour réduire l'empreinte environnementale

- Recyclage de **73 %** de nos Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques (DEEE) au 30/09/2023 grâce à la valorisation des écrans et des composants
- Réduction de **10%** de nos émissions de CO2 (entre 2021 et 2022)

**B2B : montée en puissance d'un canal de vente dédié aux entreprises****Développement d'un réseau de partenaires revendeurs**

- Réponse à de **gros appels d'offres**
- **Gain de temps** de prospection
- **Réduction des coûts** logistiques

**Témoignage***Lhyfe*

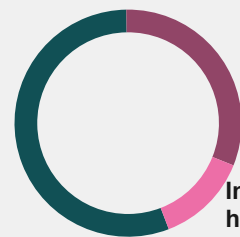
« Faire appel à Largo pour équiper nos salariés de téléphones reconditionnés était la suite logique d'une démarche écologique et durable et nous sommes ravis de ce partenariat local ! »

Kévin Macquet, IT Infrastructure Manager chez Lhyfe

CARNET DE L'ACTIONNAIRE**Données boursières (au 25.01.2024)**

Mnémonique	ALLGO
Code ISIN	FR0013308582
Secteur	Technologie
Nb. d'actions	3 550 298
Cours	2,3 €
Cap. Boursière	8,3M€
Liquidité moy. 6 mois	4 403 titres / jour

Flottant
55,6%



Fondateurs
31,3%

Investisseurs
historiques
13,1%

Répartition décembre 2023

TPICAP **Acheter**



PORTZAMPARC
BNP PARIBAS GROUP

Renforcer

**Agenda financier**

**Résultats annuels 2023
et CA T1 2024**

23 avril 2024

CA S1 2024

23 juillet 2024

**Résultats S1 2024
et CA T3 2024**

17 octobre 2024

**CONTACTS**

Largo | Direction Financière
finances@largo.fr

NewCap Relations investisseurs
largo@newcap.eu
01 44 71 94 94

**À PROPOS DE**

Créé en 2016, Largo est un Groupe fondamentalement engagé dans l'économie circulaire. Avec 97 collaborateurs basés à Nantes, Largo reconditionne des Smartphones, des tablettes ou des ordinateurs portables. Positionné sur l'ensemble de la chaîne de valeur, du sourcing au reconditionnement jusqu'à la distribution, Largo ambitionne d'être l'acteur industriel de référence du reconditionnement production perfectionné qui lui permet d'optimiser ses process et la qualité de ses produits.

Entièrement internalisé en France, le site de reconditionnement offre une maîtrise de chaque étape clé : réception, tests, réparation, contrôle qualité et SAV. Depuis sa création, Largo a déjà reconditionné plus de 405 000 Smartphones et réalisé un chiffre d'affaires de 21,2 M€ en 2023.

Pour plus d'informations : www.largo.fr

