

Chiffre d'affaires 2023

Présentation investisseurs
janvier 2024



**Retour sur le déploiement du plan stratégique
initié début 2023**

Bonne exécution du plan stratégique en 2023



Priorités

Accélérer l'approvisionnement
en circuit court

1



+125% du niveau de collecte en circuit court
au 31/12/2023 vs. 31/12/2022

Optimiser la valeur par le
pilotage industriel

2



Mise en place d'outils de pilotage et d'aide à la
décision (Business Intelligence)
& rotation du stock quasi-intégrale

Développer la complémentarité
des canaux à forte valeur

3



Canal Digital : +128% du chiffre d'affaires au
31/12/2023 & signature d'un contrat de
distribution structurant avec Orange





Priorité 1

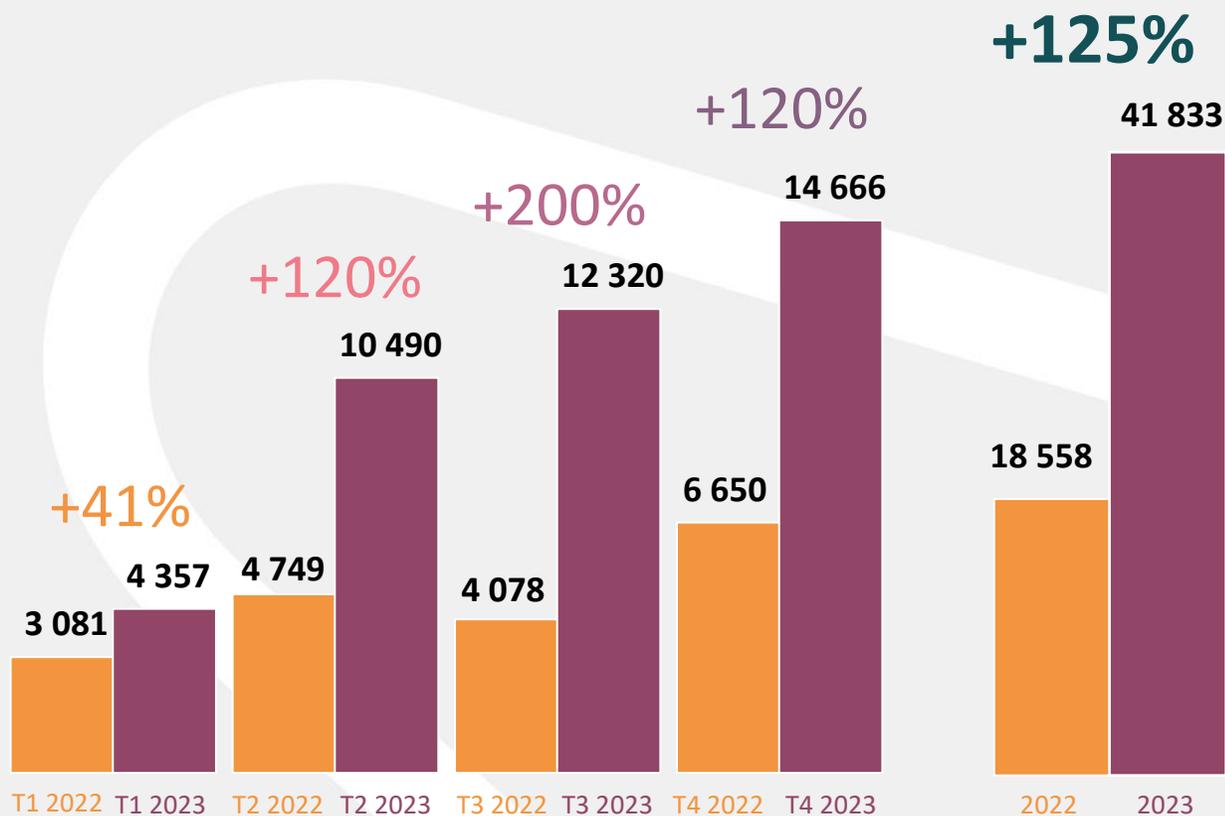
Approvisionnement en
circuit court





Accélérer l'approvisionnement en circuit court

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



- **Forte augmentation de la marge**

- Marge unitaire plus élevée
- Effacement de la distorsion de concurrence lié au régime fiscal de ces produits
- Aucun frein aux volumes de ventes

- **Nette amélioration du BFR**

Impact significatif sur la rentabilité 2023



Priorité 2

Le pilotage industriel





ACHATS

Suivi opérationnel des commandes d'achat

Statut de traitement, critères d'alertes

Performance comparée des fournisseurs

Prévision des charges à la production en analysant l'encours de collecte



→ **Monitorer nos commandes d'achat**



PRODUCTION

Marge embarquée par IMEI

Coût prévisionnel de réparation en fonction des pannes identifiées et des différents scénarii de ventes

→ **Orienter les produits à la sortie du Diagnostic**



COMMERCE

Tableau des stocks

Quantité disponible par nature, âge moyen et valeur

Outil d'aide à une meilleure rotation des stocks



→ **Accélérer la rotation des stocks en maximisant la valeur**



LARGO

Suivi de l'encours issu de la collecte

Statut des produits, nature, valeur

→ **Piloter la collecte**



SAV

Optimisation du service après-vente



Analyse des retours SAV des différentes partie prenantes

→ **Implémentation d'un plan d'actions Qualité**



Optimisation du stock en 2023

Meilleure rotation des stocks

- ➔ 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



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

Priorité 3

Les canaux à forte valeur



Développer la complémentarité des canaux à plus forte valeur



COLLECTE EN CIRCUIT-COURT

Ventes digitales

- Potentiel en volume significatif : **+128%** en 2023
- Forte marge unitaire grâce à l'implémentation d'outils SI
- Rotation rapide des stocks & faible dépréciation

Ventes Retail à forte valeur

- Participe à la bonne rotation du stock grâce la diversité du portefeuille clients
- Présence dans 2000 points de vente de la marque Largo

ACHAT BROKER

Ventes Opérateur

- Distribution étendue
- Partenariat avec Orange
- Canal de vente Opérateur en hausse de **179%** en 2023

Largo Business

- Nouveaux clients entreprises (directs et indirects)
- Accompagnement politique RSE & verdissement du numérique
- 3 métiers : Ventes, Collectes et Services
- Canal de vente B2B en forte progression au T4 2023 (**+71%**)

Optimiser la marge unitaire

Poursuite d'une démarche RSE volontariste



De nouvelles initiatives RSE concrètes en 2023

Obtention du **Label RecQ** récompensant la qualité des produits reconditionnés



Nouveau score **ESG 75/100** soit le niveau **OR vs. Silver**



Initiatives pour limiter l'empreinte environnementale



Réduction de **10%** de nos émissions de CO₂ (entre 2021 et 2022)



Recyclage de **73%** de nos DEEE grâce à la valorisation des écrans et composants



Mise en place d'une **politique d'achat responsable**



Renforcement des **formations internes** notamment au pôle réparation

Labels



Communauté



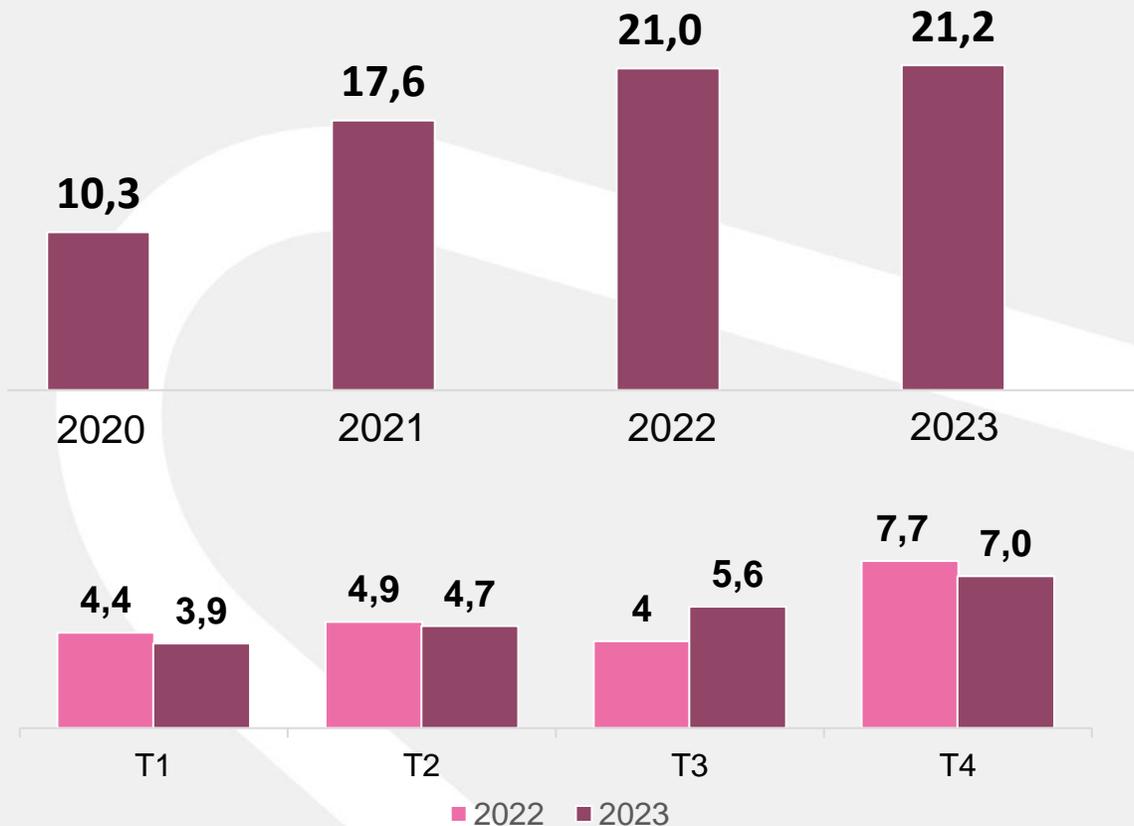
Soutien associatif



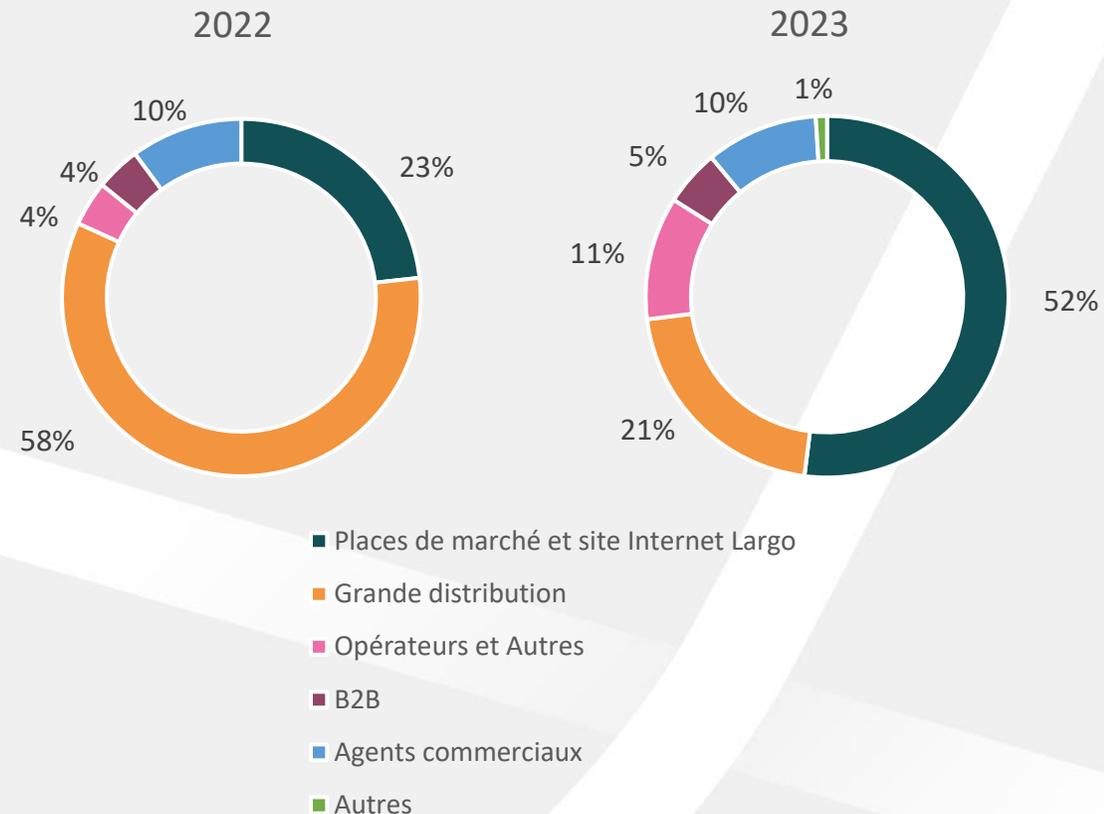
Performances commerciales 2023

Légère croissance du chiffre d'affaires et forte progression des canaux de vente à forte valeur

Evolution du chiffre d'affaires en M€



Répartition du chiffre d'affaires par canal de vente



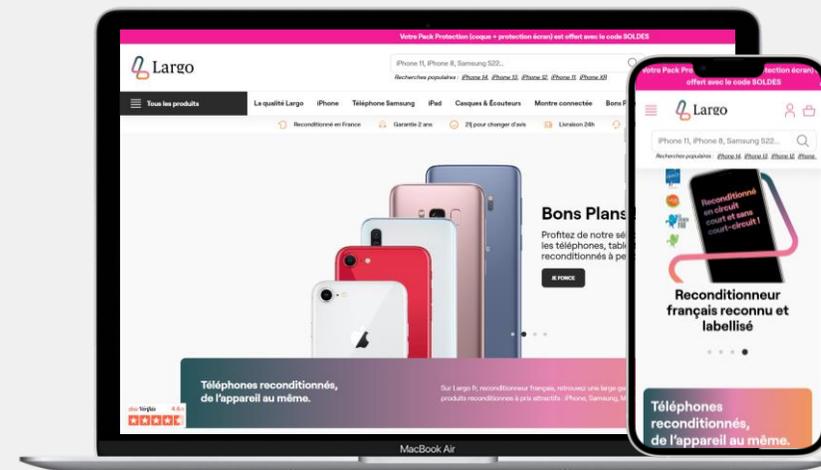
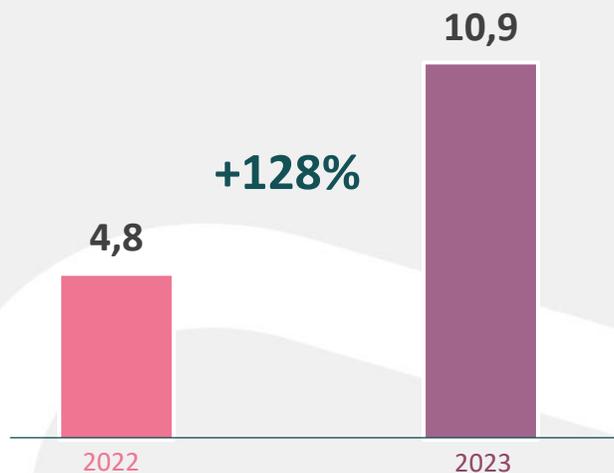
Poursuite de la forte croissance du canal digital et accélération des ventes auprès des opérateurs grâce au contrat avec Orange





Canal Places de marché et site Largo.fr : accélération des ventes

Evolution du canal de vente digital (en M€)



Réalisations 2023

- Présence établie sur **des places de marché de renom** en France et en Europe
- Amélioration des performances du site Largo.fr
- Référencement naturel SEO (Search Engine Optimization) : **4^{ème} position** pour les téléphones reconditionnés

Expérience client optimisée

- Site **intuitif**
- Garantie **2 ans**
- **21j** pour changer d'avis
- Livraison **24h**
- SAV en France
- Paiement en **3 ou 4 fois**

4,6/5



Avis vérifiés

Canal de vente Places de marché et site Internet Largo.fr en hausse de **128%** par rapport à 2022



Montée en puissance des ventes auprès des opérateurs : signature d'un contrat structurant avec Orange



Audit réalisé sur l'ensemble de la chaîne de valeur



- Achats
- Processus industriel
- Pôle "Méthodes"
- QSE (Qualité, Sécurité et Environnement)
- RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)

Distribution étendue



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

Marque Largo



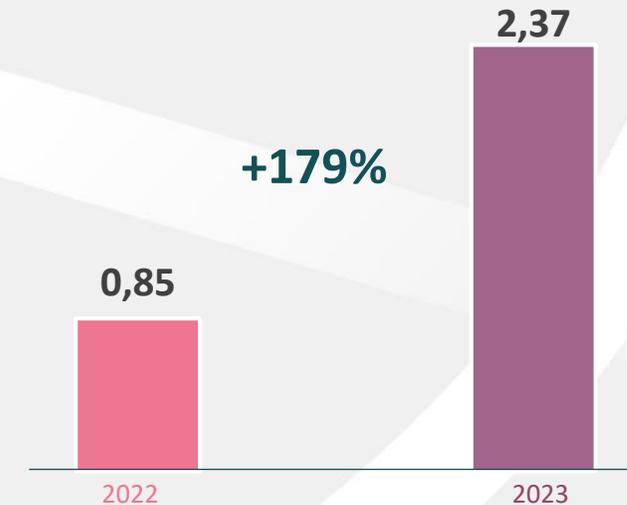
- Les smartphones reconditionnés (modèles Apple et Samsung) sont commercialisés par Orange sous la marque "Largo"



X



Evolution du canal de vente Opérateur (en M€)



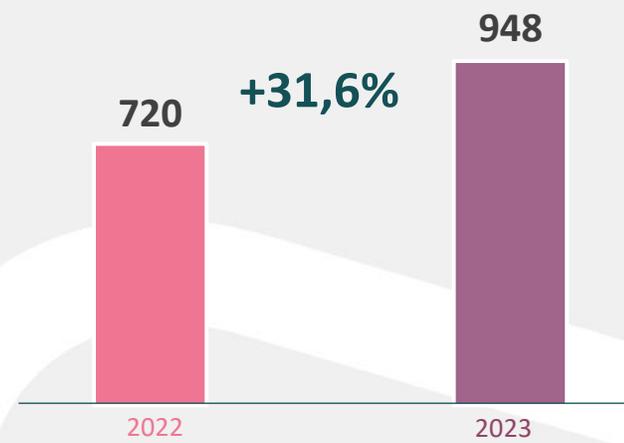
Canal de vente Opérateur en progression de 179% par rapport à 2022



B2B : montée en puissance d'un canal de vente dédié aux entreprises



Evolution du canal de vente B2B (en milliers €)



Développement d'un réseau de partenaires

- Réponse à de **gros appels d'offres**
- **Gain de temps** de prospection
- **Réduction des coûts logistiques**
- Contribution revendeurs au canal B2B : 63%



Largo Business, une offre dédiée aux entreprises



- **Offre personnalisée**
- Gamme complète de **produits plébiscités par les professionnels**
- Offre de **prise et de valorisation** des anciens produits technologiques
- Accompagnement des entreprises dans **leur démarche RSE**

Témoignage



« 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

Forte progression du canal de vente B2B, en adéquation aux besoins croissants des entreprises éco-responsables



Perspectives 2024



Enjeux collecte

- Ouverture de nouveaux programmes de collecte
- Extension de la collecte avec des références **Samsung**
- Référencement de nouveaux fournisseurs Brokers



Enjeux productivité/performance économique

- Pilotage économique par le SI, les outils BI et le contrôle de gestion industriel
- Accompagnement des équipes de production sur une montée en compétence/polyvalence
- Accompagnement RH des équipes Largo sur la croissance du CA 2024



Enjeux commerciaux

- **Complémentarité des canaux de vente** à forte marge commerciale à travers une présence en ligne renforcée, une croissance du canal de ventes B2B et une accélération sur les opérateurs



Enjeux ISO et RSE

- Certification **ISO** (International Organization for Standardization) 9001 et 14001
- **Ecovadis** Gold



Enjeux Business

- Chiffre d'affaires du T1 2024 estimé à +60% vs. T1 2023





Questions - Réponses



Annexes



Exploitation des diverses sources de données

