

**Le véritable Smartphone
éco-responsable est celui que
l'on ne fabrique pas !**

**Présentation des Résultats annuels 2022
et du Chiffre d'affaires T1 2023**

20 avril 2023



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

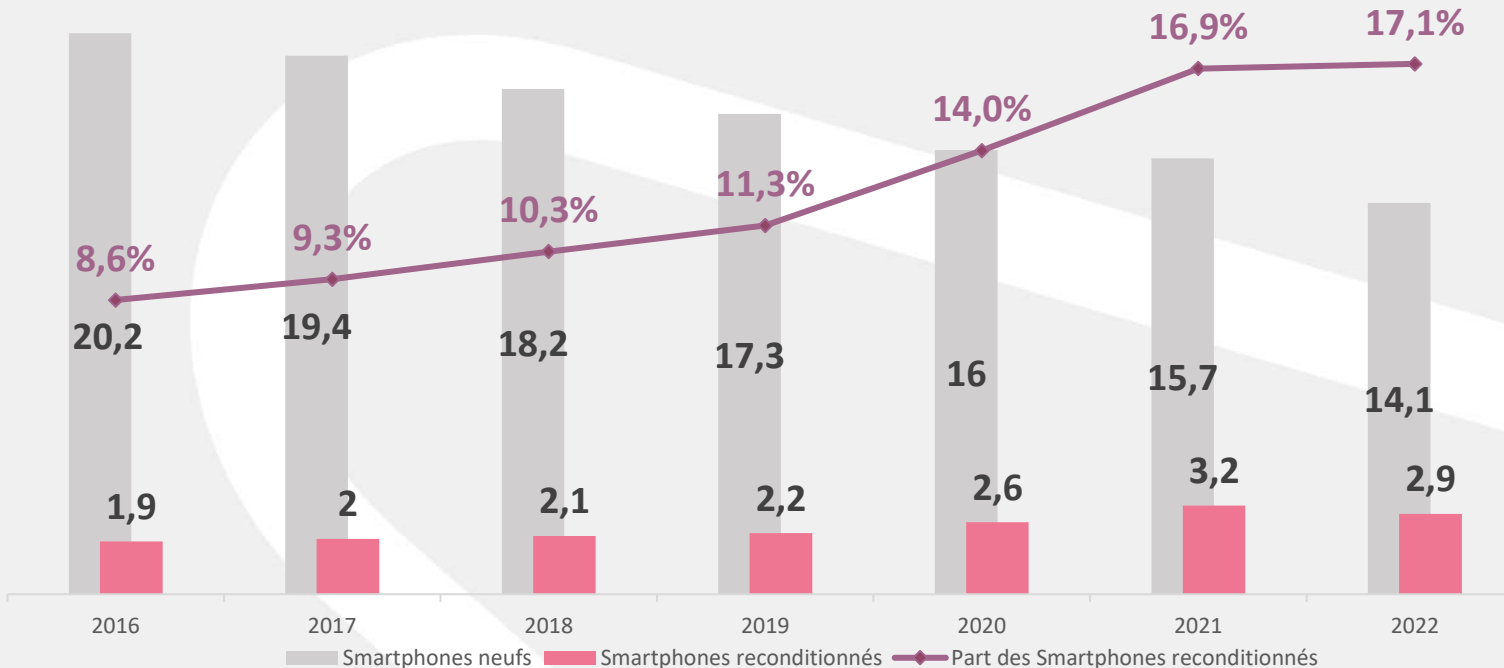


Un métier structuré autour de 3 expertises



Progression de la part du reconditionné dans les ventes de Smartphones : le prix comme élément déterminant

Evolution des ventes de Smartphones en France en million d'unités¹



Facteurs du dynamisme du marché du reconditionné

- Absence de ruptures technologiques au cours des dernières années
- Positionnement de la majorité des constructeurs sur le segment haut de gamme
- Augmentation continue du prix des Smartphones neufs : 45% des acheteurs de reconditionné font ce choix pour le prix¹
- Développement durable : 24% des acheteurs de reconditionné mettent en avant des raisons écologiques¹
- Le niveau de satisfaction post achat est passé de 75% à 80% entre 2021 et 2022¹

30% à 50%

Moins cher qu'un produit neuf²

Source : 1) GfK 2022 ; 2) Etude Que Choisir, « Smartphones reconditionnés – Nos conseils pour bien choisir » (mars 2019)

Le Smartphone reconditionné s'impose comme une alternative évidente au neuf

Largo en quelques chiffres



1 000 m² dédiés au reconditionnement
97 collaborateurs basés à Nantes au 31/12/2022



319 000 Smartphones reconditionnés entre sa création et le 31/12/2022



21 M€ de chiffre d'affaires au 31/12/2022
(vs. **17,6 M€** en 2021 et **10,3 M€** en 2020, soit **+104%** en 2 ans)



100% français, reconditionnement, commerce & SAV



+2 000 Points de distribution



1^{er} reconditionneur à être coté en bourse



**Reconditionné
en circuit court
et sans
court-circuit.**

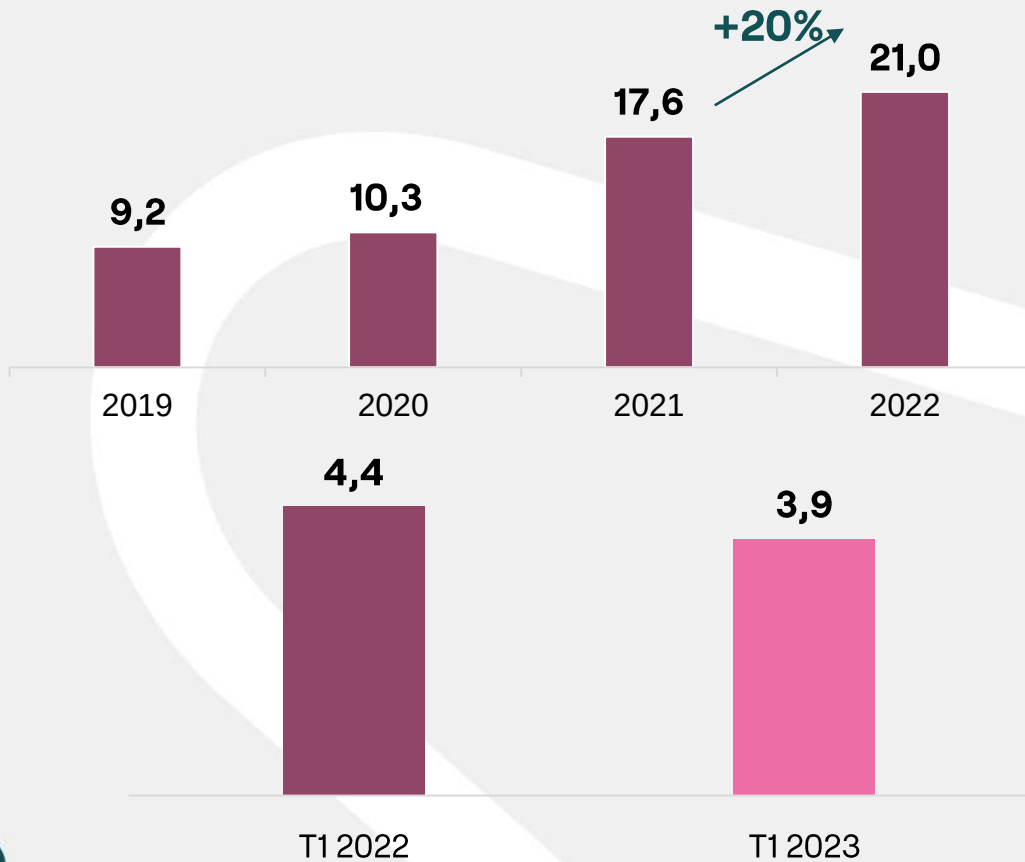


Résultats et perspectives

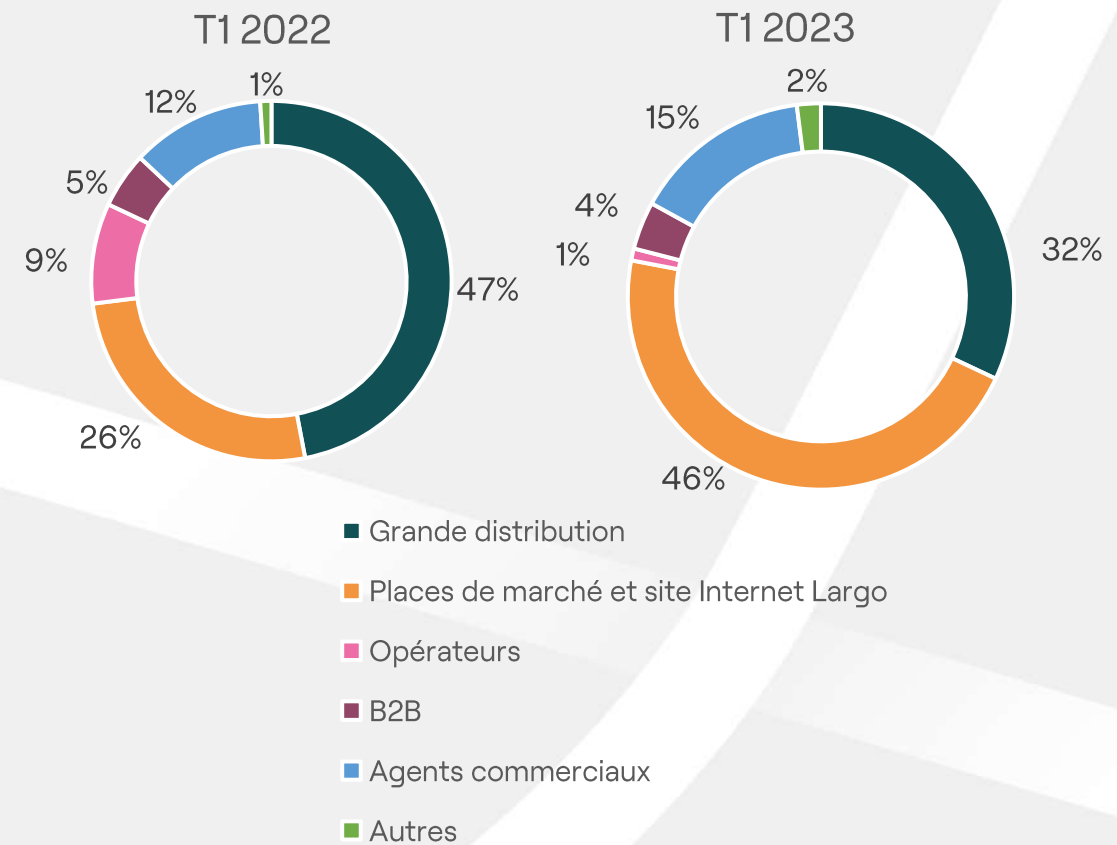
Progression de l'activité en 2022 & optimisation du plan de développement sur 2023 au profit de la rentabilité



Evolution du chiffre d'affaires en M€



Répartition du chiffre d'affaires par canaux



T1 2023 : augmentation de la part des ventes des canaux à plus forte marge combinant stratégie d'achat en circuit court et vente directe



Compte de résultat simplifié



En M€	S1 2021	S2 2021	2021	S1 2022	S2 2022	2022	% var. Ann.
1 Chiffre d'affaires	6,2	11,3	17,6	9,3	11,7	21,0	+20%
2 Marge brute	0,8	1,4	2,2	1,1	2,1	3,3	+50%
En % du CA	12,2%	12,5%	12,4%	12,2%	18,2%	15,5%	+3,2 pts
3 Marge après coûts de reconditionnement ¹	0,2	0,6	0,8	0	0,7	0,7	- 5%
En % du CA	2,8%	5,3%	4,4%	0,0%	6,2%	3,5%	-0,9 pts
4 EBITDA	(1,5)	(1,5)	(3,0)	(2,3)	(1,6)	(4,0)	NA
Résultat d'exploitation	(1,9)	(2,1)	(4,0)	(2,6)	(2,0)	(4,6)	NA
Résultat financier	(0,2)	(0,0)	(0,3)	(0,2)	(0,2)	(0,5)	NA
Résultat net	(2,2)	(2,2)	(4,5)	(2,8)	(2,2)	(5,0)	NA

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

Commentaires

- 1 CA 2022 en hausse de 20% porté notamment par l'accélération sur le digital (+35%)
- 2 Progression du taux de marge brute : 12,4% en 2021, 15,5% en 2022 dont 18,2% au S2 2022
- 3 Progression de la marge après coûts de reconditionnement au S2 2022 à 725 K€ malgré la structuration d'un service méthodes et d'un pôle de techniciens experts
- 4 EBITDA S2 2022 en hausse de 680 K€ grâce à l'amélioration du pilotage industriel versus S1 2022

Trésorerie au 31/12/2022 : 6 M€
Trésorerie stable au 31/03/2023 grâce à l'amélioration du pilotage du BFR

Amélioration des indicateurs de rentabilité au cours du S2 2022

Priorités stratégiques pour 2023



Réalisations 2022

- Développement des **programmes de reprise** auprès des particuliers et des entreprises
- **Doublement** de la **capacité de production** et **élargissement de la gamme**
- Renforcement du **référencement** auprès de la **grande distribution** et **développement du digital**

Priorités 2023

Accélérer l'approvisionnement en circuit court

Optimiser la valeur par le pilotage industriel

Augmenter la part des ventes des canaux à plus forte valeur



Stratégie entièrement tournée vers la Rentabilité

Accélérer l'approvisionnement en circuit court

Collecte : 1^{ère} source d'approvisionnement en 2023

Reprises au T1 2023 en hausse de 50% vs. T1 2022

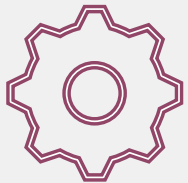


- **Forte augmentation de la marge**
 - Marge unitaire plus élevée
 - Effacement de la distorsion de concurrence lié au régime fiscal de ces produits
 - Aucun frein aux volumes de ventes
- **Nette amélioration du BFR**

Optimiser la valeur par le pilotage industriel

Développement d'outils BI pour optimiser le contrôle de gestion industriel, la qualité produit et la gestion des stocks

- **DIAGNOSTIQUER** en amont du reconditionnement et mettre en place un seuil économique de réparation
- **PILOTER** les coûts analytiques par produit
- **ACTUALISER** en permanence la cartographie valeur du produit
- **CALCULER** la marge embarquée sur stock



Augmentation de la part des ventes des canaux à plus forte valeur



Forte accélération des ventes digitales

- Produits issus de la collecte + régime fiscal spécifique = forte marge unitaire
- Très fort potentiel
- Stratégie de vente perfectionnée sur les places de marché grâce à l'implémentation d'outils SI



Sélection des ventes Retail à forte valeur

- Arbitrages entre les clients à forte et faible valeur
- Sécurisation complète de la marge des opérations commerciales en amont
- Pilotage des tarifs et marges par notre outil BI



Poursuite de la croissance de Largo Business

- Nouveaux clients entreprises (directs et indirects) et collectivités
- Accompagnement politique RSE & verdissement du numérique
- 3 métiers : Ventes, Collectes et Services



Optimiser la marge unitaire

La RSE au cœur de la croissance de Largo



Largo : des atouts différenciants

- Process industriel durable et **Made in France, certifié Label Services Garanti**
- Achat de pièces reconditionnées, recyclage en France
- **Labellisé Lucie 26000**



Initiatives pour limiter l'empreinte environnementale

- Réalisation d'un bilan carbone scope 1,2 et 3
- Participation à la rédaction de la méthode pour l'obtention du label Bas Carbone au profit de la profession
- Un packaging éco-conçu, réutilisable et 100% recyclable



Largo : Un acteur engagé

- Largo labellisé **Ecovadis Silver** et intègre le 1^{er} quart des entreprises labellisées Ecovadis
- Mise en place de partenariats associatifs **Sea Shepherd** et **Toit à moi**
- Partenariat avec l'éco-organisme **Ecosystem**
- Largo intègre les communautés **du Coq Vert / BPI France (Climat) et de la French Fab**

ecovadis

LARGO SAS
a reçu une
médaille d'argent
pour sa notation EcoVadis
- NOVEMBRE 2022 -





Questions – Réponses



Annexes

Bilan simplifié



Actif

En K€	31/12/2022	31/12/2021
Immobilisations incorporelles	210	216
Immobilisations corporelles	1 034	726
Autres actifs financiers	173	37
Total actif immobilisé	1 417	978
Stock et en-cours	6 331	3 758
Créances clients et comptes rattachés	1 732	1 006
Autres créances	689	809
Disponibilités	6 006	10 514
Charges constatées d'avance	131	1 120
Total actif circulant	14 889	17 206
Ecart de conversion	0	4
Total Actif	16 306	18 188

Passif

En K€	31/12/2022	31/12/2021
Capitaux Propres	8 642	13 659
<i>Dont résultat de la période</i>	<i>- 5 017</i>	<i>- 4 456</i>
Provisions pour risques et charges	153	126
Emprunts et dettes financières	4 325	1 780
<i>Dont PGE</i>	<i>778</i>	<i>997</i>
<i>Autres prêts bancaires</i>	<i>3 547</i>	<i>783</i>
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 073	1 254
Dettes fiscales et sociales	1 495	705
Autres dettes	618	663
Total emprunts et dettes	7 511	4 402
Ecart de conversion	0	2
Total Passif	16 306	18 188

