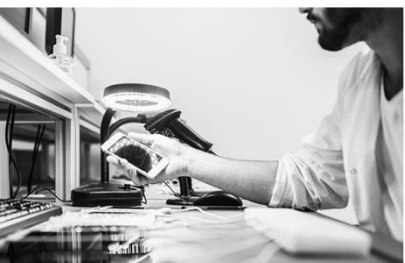




Le véritable Smartphone éco-responsable est
celui que l'on ne fabrique pas !

Avril 2021



L A R G O

La vie du mobile

PRESENTATION INVESTISSEURS



LE PRÉSENT DOCUMENT VOUS A ÉTÉ COMMUNIQUÉ EXCLUSIVEMENT A TITRE D'INFORMATION SUR UNE BASE CONFIDENTIELLE ET NE PEUT ÊTRE REPRODUIT, REDISTRIBUÉ OU TRANSMIS, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, EN TOTALITÉ OU EN PARTIE, À UNE TIÈRE PERSONNE, NI PUBLIÉ. EN PARTICULIER, AUCUN EXEMPLAIRE OU COPIE DE CE DOCUMENT NE DOIT ÊTRE APPORTÉ, REMIS OU DISTRIBUÉ, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, AUX ÉTATS-UNIS. TOUT MANQUEMENT À CETTE RESTRICTION PEUT ÊTRE CONSTITUTIF D'UNE VIOLATION DE LA LÉGISLATION AMÉRICAINE.

DANS LES ÉTATS MEMBRES DE L'ESPACE ÉCONOMIQUE EUROPÉEN (AUTRES QUE LA FRANCE AYANT TRANSPOSÉ LE RÈGLEMENT (UE) 2017/1129 (LE " **RÈGLEMENT PROSPECTUS** "), LE PRÉSENT DOCUMENT EST ADRESSÉ ET DESTINÉ UNIQUEMENT AUX PERSONNES MORALES QUI SONT DES " INVESTISSEURS QUALIFIÉS " AU SENS DU RÈGLEMENT PROSPECTUS.

AU ROYAUME-UNI, CE DOCUMENT NE PEUT ÊTRE DISTRIBUÉ QUE PAR UNE PERSONNE AUTORISÉE (*AUTHORISED PERSON*) OU AVEC SON ACCORD OU DESTINÉ À AUX PERSONNES AYANT UNE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENTS " *INVESTMENT PROFESSIONALS* " AU SENS DE L'ARTICLE 19(5) DU *FINANCIAL SERVICES AND MARKETS ACT 2000 (FINANCIAL PROMOTION) ORDER 2005*, (L'"ORDRE"), OU BIEN AUX " *HIGH NET WORTH ENTITIES* " ET AUTRES PERSONNES SUSCEPTIBLES D'EN ÊTRE LÉGALEMENT LE DESTINATAIRE ENTRANT DANS LE CHAMP D'APPLICATION DE L'ARTICLE 49(2) DE L'ORDRE (CES PERSONNES ÉTANT ENSEMBLE DESIGNÉES COMME LES "PERSONNES HABILITÉES"). AUCUNE AUTRE PERSONNE QU'UNE PERSONNE HABILITÉE NE PEUT AGIR SUR LA BASE DE CE DOCUMENT. TOUT INVESTISSEMENT OU ACTIVITÉ D'INVESTISSEMENT AUQUEL LE PRÉSENT DOCUMENT FAIT RÉFÉRENCE N'EST AUTORISÉ QUE POUR LES SEULES PERSONNES HABILITÉES ET NE POURRA ÊTRE RÉALISÉ QUE PAR CES PERSONNES.

LES PARTIES DE CE DOCUMENT LE CAS ÉCHEANT PORTÉES À LA CONNAISSANCE DE LA SOCIÉTÉ AVANT DIFFUSION L'ONT ÉTÉ DANS LE SEUL BUT DE LUI PERMETTRE DE REVOIR LES INFORMATIONS HISTORIQUES ET/OU FACTUELLES CONTENUES DANS LE DOCUMENT.

TOUTE PERSONNE PROCÉDANT À LA DISTRIBUTION DE CE DOCUMENT DOIT AU PRÉALABLE S'ASSURER QU'UNE TELLE DISTRIBUTION NE CONTREVIENDE PAS À UNE QUELCONQUE DISPOSITION LÉGALE OU RÉGLEMENTAIRE. LA DISTRIBUTION DU PRÉSENT DOCUMENT DANS D'AUTRES PAYS PEUT FAIRE L'OBJET DE RESTRICTIONS LÉGALES ET LES PERSONNES QUI VIENDRAIENT À LE DÉTENIR DOIVENT S'INFORMER QUANT À L'EXISTENCE DE TELLES RESTRICTIONS ET S'Y CONFORMER. TOUT MANQUEMENT À CES RESTRICTIONS PEUT ÊTRE CONSTITUTIF D'UNE VIOLATION DE LA LÉGISLATION DES PAYS CONCERNÉS. EN ACCEPTANT CE DOCUMENT, VOUS ACCEPTEZ D'ÊTRE LIÉS PAR SES LIMITATIONS.

LE PRÉSENT DOCUMENT A ÉTÉ PRÉPARÉ AFIN DE DONNER DES INFORMATIONS GÉNÉRALES CONCERNANT LARGO (LA "**SOCIÉTÉ**"). IL A ÉTÉ PRÉPARÉ PAR SES SEULS AUTEURS, INDÉPENDAMMENT DE LA SOCIÉTÉ, DES MEMBRES DU SYNDICAT BANCAIRE OU TOUTE AUTRE PERSONNE DANS LE CADRE DE L'OFFRE DE VALEURS MOBILIÈRES DE LA SOCIÉTÉ (L'"**OFFRE**") ENVISAGÉE, ET SES AUTEURS N'ONT AUCUNE AUTORITÉ POUR DONNER UNE INFORMATION OU ÉMETTRE UNE DÉCLARATION OU UNE GARANTIE POUR LE COMPTE DE LA SOCIÉTÉ OU DE TOUT MEMBRE DU SYNDICAT BANCAIRE DANS LE CADRE DE L'OFFRE. LES OPINIONS, PRÉVISIONS ET PROJECTIONS EXPRIMÉES OU CONTENUES DANS LE PRÉSENT DOCUMENT SONT DANS LEUR INTÉGRALITÉ CELLES DE LEURS AUTEURS, ET SONT DONNÉES DANS LE CADRE DE LEUR ACTIVITÉ DE RECHERCHE NORMALE ET NON EN QUALITÉ DE MEMBRE DU SYNDICAT BANCAIRE DE L'OFFRE OU POUR LE COMPTE DE LA SOCIÉTÉ, D'UN MEMBRE DU SYNDICAT BANCAIRE OU DE TOUTE AUTRE PERSONNE.

LE PRÉSENT DOCUMENT NE CONSTITUE NI NE FAIT PARTIE D'AUCUNE OFFRE OU INVITATION D'ACHAT OU DE SOUSCRIPTION DE TITRES. NI LE PRÉSENT DOCUMENT, NI UNE QUELCONQUE PARTIE DE CE DOCUMENT, NE CONSTITUE LE FONDAMENT D'UN QUELCONQUE CONTRAT OU ENGAGEMENT, ET NE DOIT ÊTRE UTILISÉ À L'APPUI D'UN TEL CONTRAT OU ENGAGEMENT. EN PARTICULIER, AUCUN EXEMPLAIRE NI AUCUNE COPIE DU PRÉSENT DOCUMENT NE PEUT ÊTRE APPORTÉ OU TRANSMIS OU DISTRIBUÉ, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, AUX ÉTATS-UNIS OU À UN RÉSIDENT DES ÉTATS-UNIS OU À UNE *U.S. PERSON*, AU SENS DONNÉ À CE TERME DANS LE *U.S. SECURITIES ACT* DE 1933 TEL QU'AMÉNDÉ. TOUTE DÉCISION D'ACQUÉRIR OU DE SOUSCRIRE DES TITRES DANS LE CADRE D'UNE QUELCONQUE OFFRE DOIT ÊTRE PRISE UNIQUEMENT SUR LA BASE DE L'INFORMATION CONTENUE DANS LE PROSPECTUS OU DANS TOUT AUTRE DOCUMENT D'OFFRE ÉMIS PAR LA SOCIÉTÉ DANS LE CADRE D'UNE TELLE OFFRE.

CE DOCUMENT NE PEUT PAS ÊTRE DISTRIBUÉ OU TRANSMIS, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, AUX ÉTATS-UNIS, AU CANADA, EN AUSTRALIE OU AU JAPON, NI À DES "*U.S. PERSONS*".

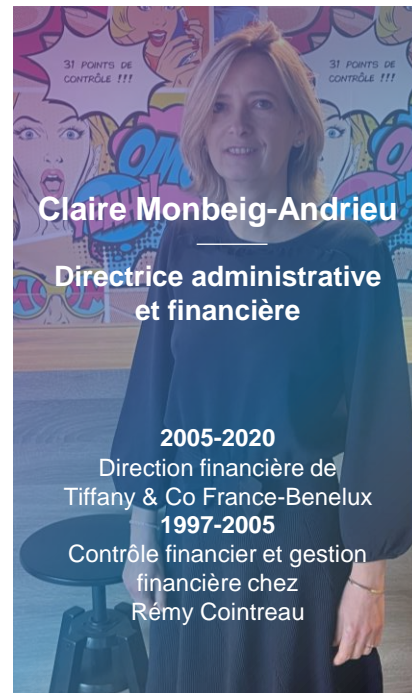
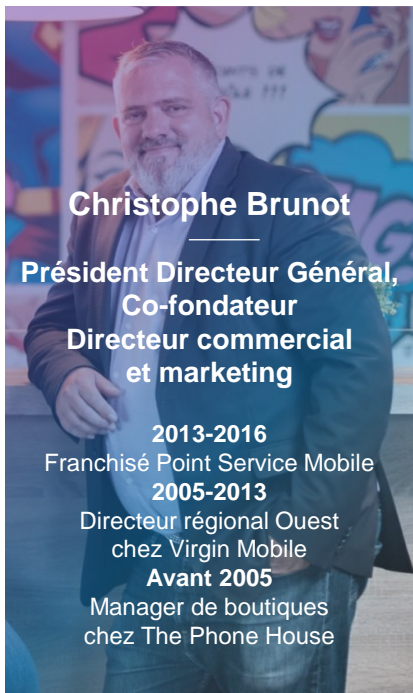
BIEN QUE TOUTES LES PRÉCAUTIONS NÉCESSAIRES AIENT ÉTÉ PRISES POUR S'ASSURER QUE LES FAITS MENTIONNÉS DANS LE PRÉSENT DOCUMENT SONT EXACTS ET QUE LES OPINIONS, PRÉVISIONS ET PROJECTIONS QU'IL CONTIENT SONT SINCÈRES ET RAISONNABLES, NI LA SOCIÉTÉ, NI TOUT MEMBRE DU SYNDICAT BANCAIRE OU TOUTE AUTRE PERSONNE NE PEUT ÊTRE TENU POUR RESPONSABLE D'UNE QUELCONQUE MANIÈRE DE SON CONTENU. AUCUNE DÉCLARATION OU GARANTIE, IMPLICITE OU EXPLICITE, N'EST DONNÉE QUANT À L'EXACTITUDE, LA SINCÉRITÉ OU L'EXHAUSTIVITÉ DES INFORMATIONS CONTENUES DANS LE PRÉSENT DOCUMENT. AUCUNE PERSONNE N'ACCEPTE UNE QUELCONQUE RESPONSABILITÉ POUR TOUT PRÉJUDICE DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT QUI RÉSULTERAIT DE L'UTILISATION DU PRÉSENT DOCUMENT OU DE SON CONTENU, OU ENCORE LIÉ D'UNE QUELCONQUE MANIÈRE AU PRÉSENT DOCUMENT.

IL N'EXISTE AUCUNE ASSURANCE QUE LES RÉSULTATS À VENIR DE LA SOCIÉTÉ OU QUE LES ÉVÉNEMENTS FUTURS IRONT DANS LE MÊME SENS QUE CES OPINIONS, PRÉVISIONS OU PROJECTIONS. L'INFORMATION CONTENUE DANS CE DOCUMENT EST SUSCEPTIBLE D'ÊTRE MODIFIÉE SANS NOTIFICATION PRÉALABLE ET SON EXACTITUDE N'EST PAS GARANTIE. L'INFORMATION CONTENUE DANS CE DOCUMENT EST SUSCEPTIBLE D'ÊTRE INCOMPLÈTE, RÉSUMÉE ET POURRAIT NE PAS CONTENIR TOUTES LES INFORMATIONS IMPORTANTES CONCERNANT LA SOCIÉTÉ.

Forte culture entrepreneuriale

Solide expertise sectorielle dans l'univers du mobile

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

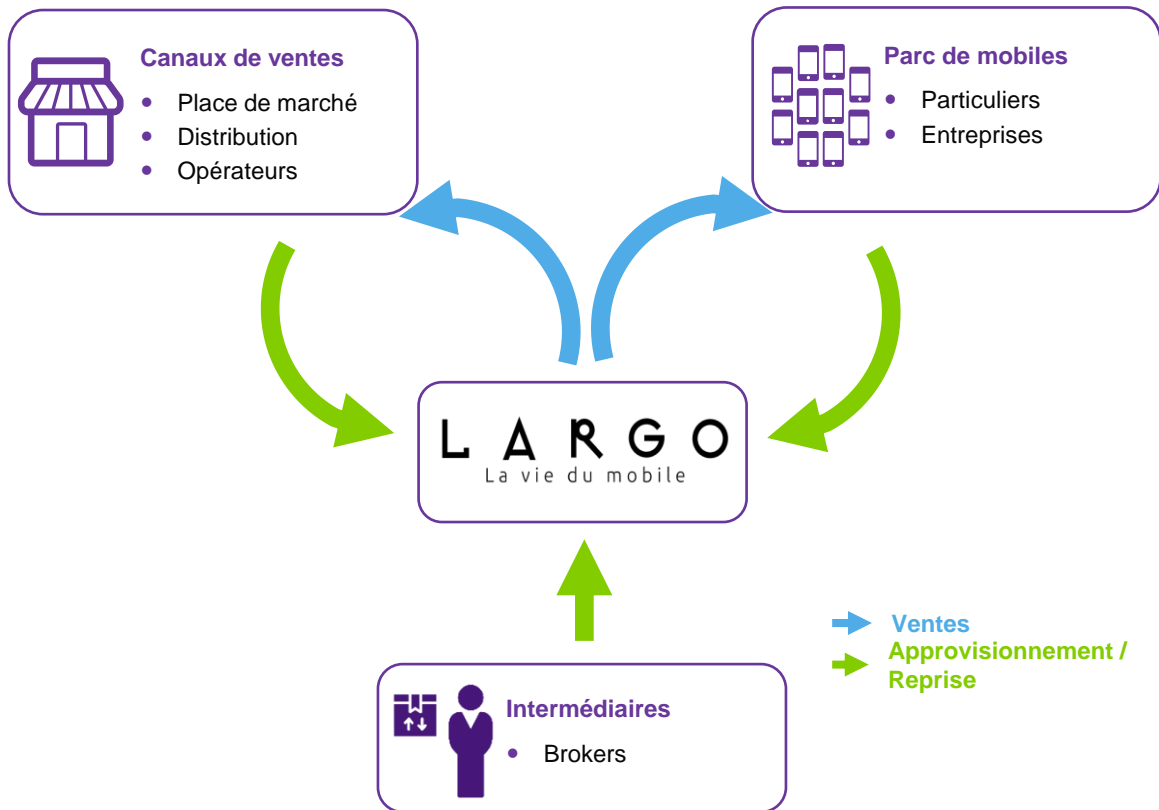


Largo : un acteur du reconditionnement inscrit au cœur de l'économie circulaire du mobile

Depuis sa création, LARGO a reconditionné **+140 000 Smartphones**, soit une économie de¹ :

- 5 600 tonnes de matières premières
- 4 200 tonnes de CO₂
- 4 tours du monde en avion économisés/reconditionnement

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



Sources : 1) 40 kg économisé/reconditionnement – Rapport Développement Durable Recommerce 2017-2018. 30 kg Eq CO₂ économisé/reconditionnement - Ademe, décembre 2019



Reconditionnement

Process industriel entièrement internalisé en France

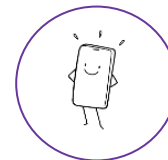
Maîtrise de la qualité sur l'ensemble de la chaîne de valeur



Sourcing

Sélectivité rigoureuse

Diversification pour un approvisionnement continu



Distribution omnicanale

Distributeur

Place de marché

E-commerce

B2B

L A R G O
La vie du mobile

Buy Back



Smartphone

Prix de vente moyen :
224 €HT

85% du CA en 2020



Tablette

Prix de vente moyen :
211 €HT

7,5% du CA en 2020

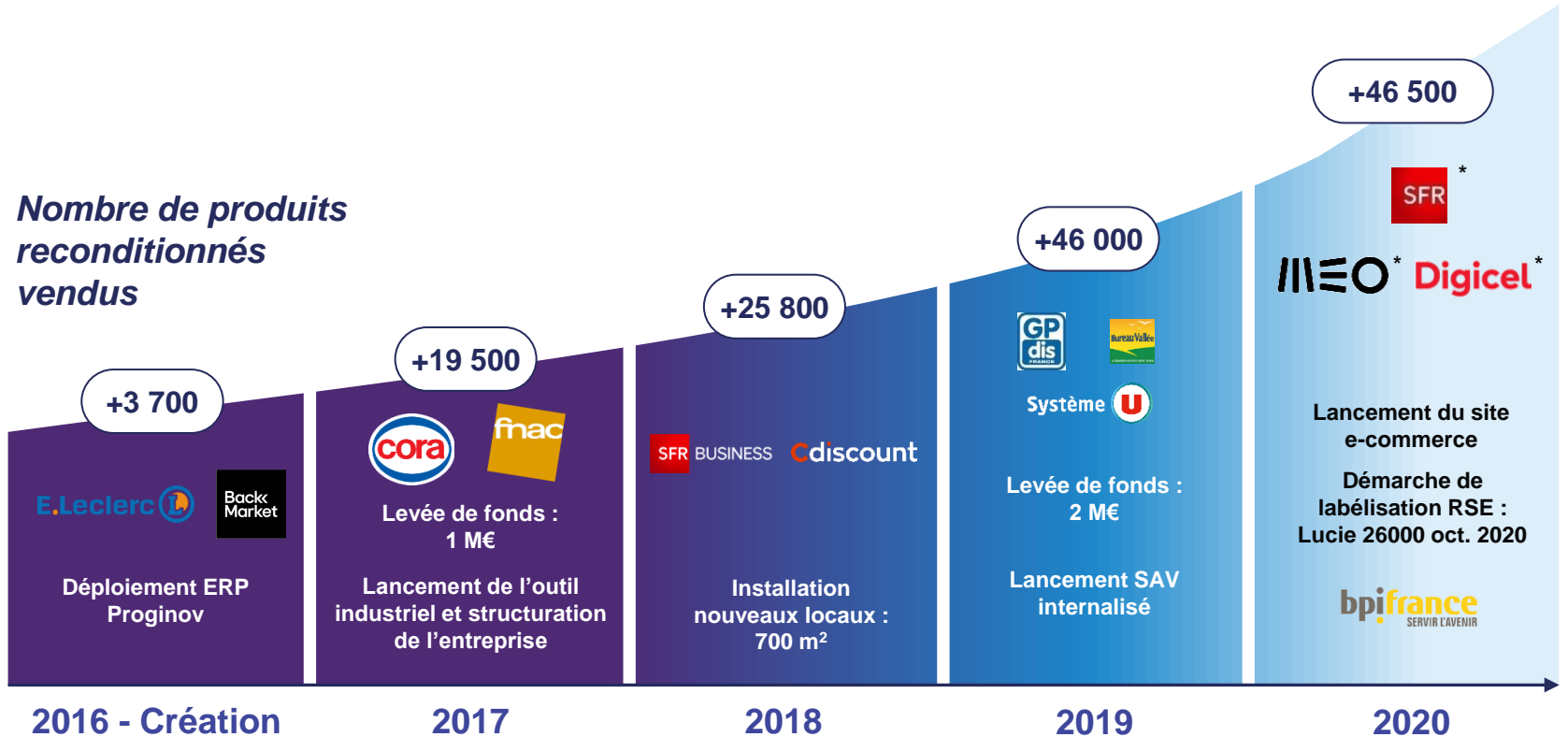


Laptop

Prix de vente moyen :
582 €HT

7,5% du CA en 2020

Largo, une entreprise en phase d'accélération



* Discussions en cours



10,3 M€

Chiffre d'affaires 2020

18%

Taux de croissance moyenne
par an depuis 2017

46 500

Produits reconditionnés
vendus en 2020

700 m²

Dédiés au reconditionnement

123

Tests de contrôle par mobile

+2 000

Points de distribution

41

Collaborateurs



**Environnement concurrentiel
et positionnement de LARGO**



Largo, des atouts différenciants



Un modèle de croissance durable



Une stratégie ambitieuse



Environnement concurrentiel et positionnement de LARGO



2,6 M

de Smartphones
reconditionnés vendus en
France en 2020¹



100 M

de téléphones dorment
dans les tiroirs des
Français²



700 M€

taille du marché en
France en 2020³



+13,6%

de croissance
annuelle moyenne
estimée entre 2018
et 2023⁴



14,0%

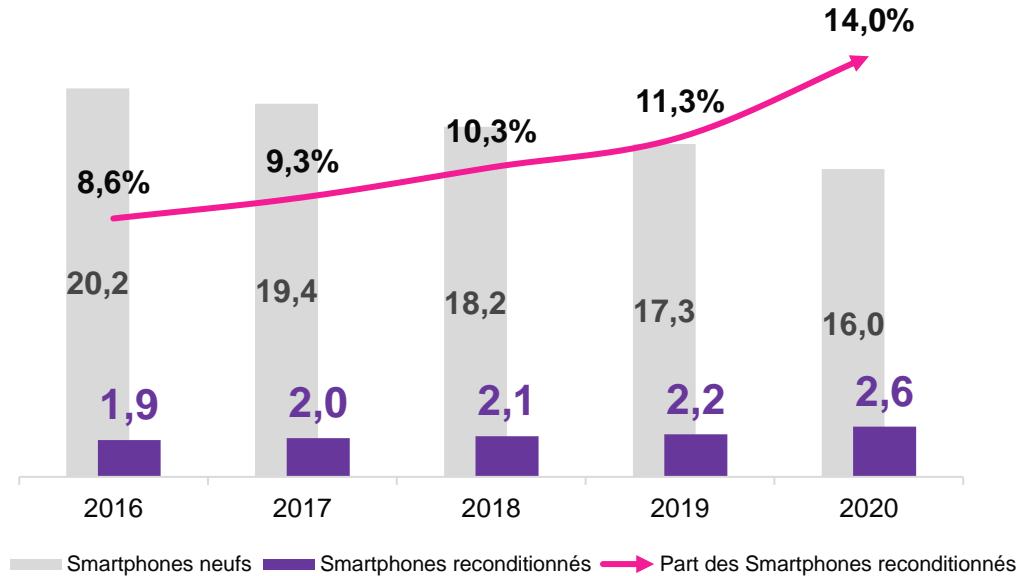
des Smartphones vendus en 2020 en
France sont des appareils
« reconditionnés »¹

Le reconditionné, un marché qui bénéficie de perspectives de croissance favorables

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 de croissance du marché du reconditionné

- Absence de ruptures technologiques ces dernières années
- Positionnement de la majorité des constructeurs sur le segment haut de gamme
- Augmentation continue du prix des Smartphones neufs

30% à 50%

Moins cher qu'un produit neuf²

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

Source : 1) GFK

2) Etude Que Choisir, « Smartphones reconditionnés – Nos conseils pour bien choisir » (mars 2019)



Economie circulaire

- **Objectif de neutralité carbone des opérateurs** : reprise de Smartphones
- **Un engagement fort des pouvoirs publics** : loi anti-gaspillage et 20% d'équipements reconditionnés obligatoire dans les appels d'offres publics

75%

De l'empreinte carbone totale d'un smartphone est imputable à sa phase de production¹

Changement du comportement des consommateurs

- Démocratisation des **forfaits sans engagement** : achat d'un mobile nu
- Volonté des consommateurs de **limiter leur empreinte écologique**
- 1^{er} achat de Smartphone de plus en plus précoce

75%

des forfaits délivrés sont sans subvention du terminal en 2018²

Marché de plus en plus structuré

- **Qualité** des Smartphones reconditionnés
- **Structuration** de la collecte et de la distribution sur ce marché
- **Confiance** des consommateurs dans le reconditionné

60%

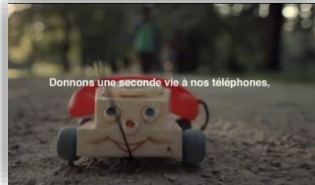
des Français se disent prêts à acheter un mobile reconditionné³

Une dynamique positive soutenue également par des raisons sociétales et environnementales

- Politique environnementale des opérateurs télécom au cœur de l'actualité



« Sur les mobiles, l'objectif fixé par Orange à **horizon 2025 est que 10% du volume des ventes se fassent sur du reconditionné.** »
06/10/2020



« SFR souhaite offrir la possibilité à ses clients de **s'équiper de téléphones à forte réparabilité** et fabriqués à partir de matériaux équitables et recyclés. »
06/10/2020

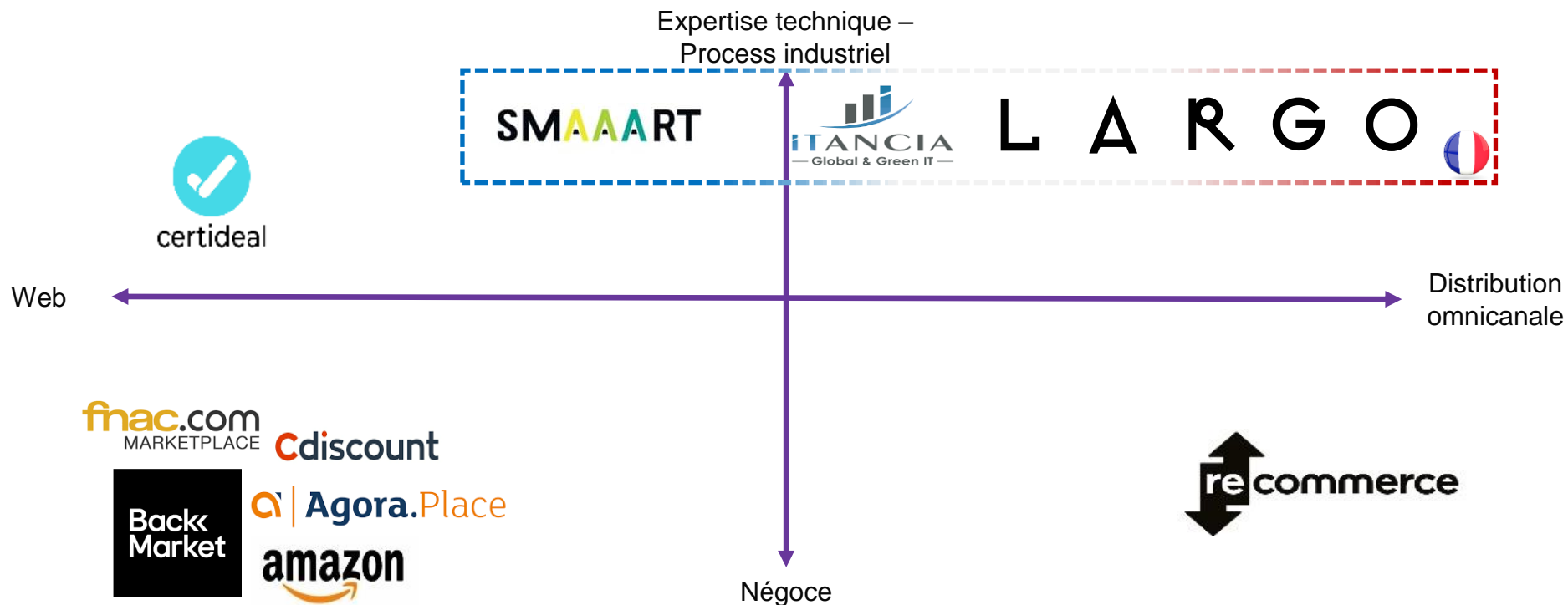


- Le reconditionnement en France, un prérequis des opérateurs



Une décision synonyme d'une accélération du marché

Largo, un positionnement différenciant dans le reconditionnement en France

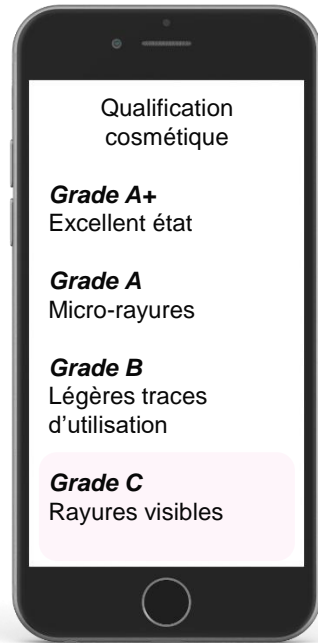


L'acteur omnicanal qui dispose d'une expertise technique intégrée



Largo, des atouts différenciants

Un atout majeur : la diversification du sourcing



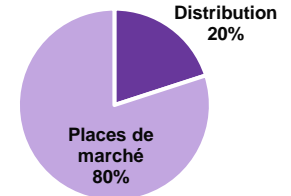
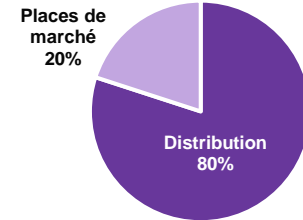
BROKERS*
Majoritairement Grade A+

80%
du sourcing

BUYBACK
Majoritairement Grades A, B et C

20%
du sourcing

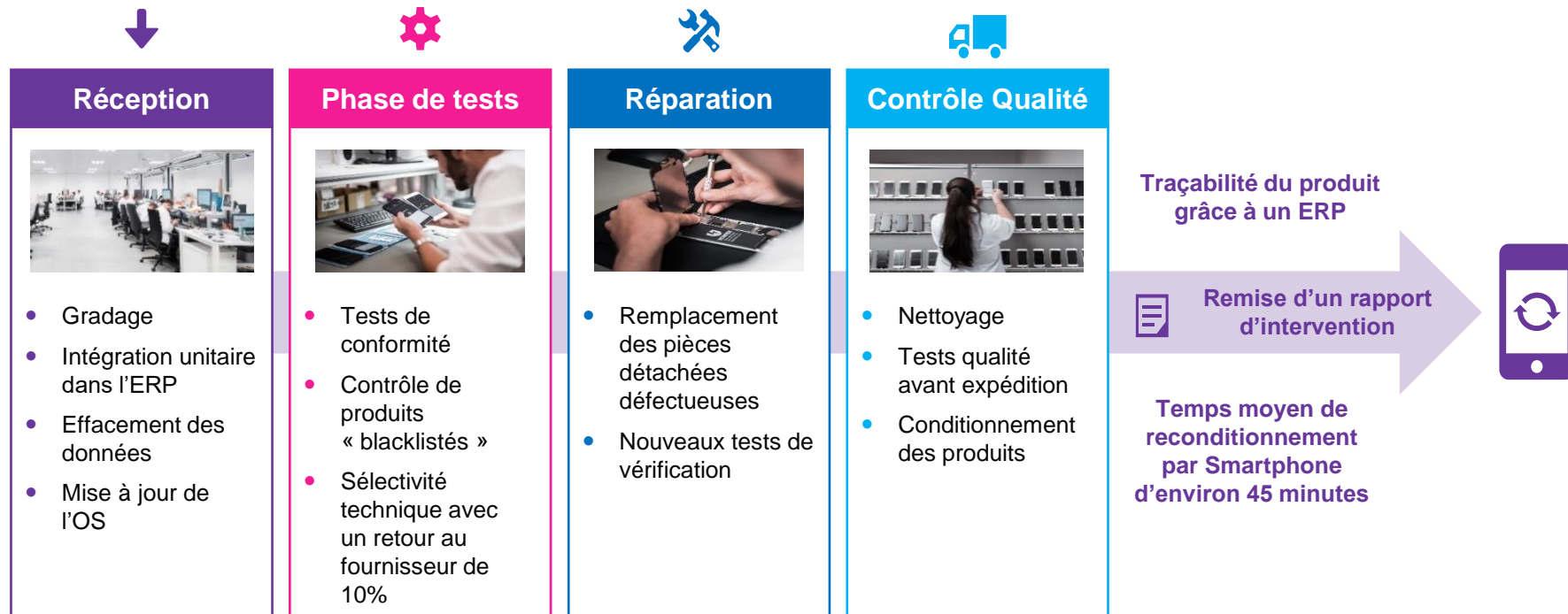
Commercialisation



Qualification sélective et volumes importants assurant une continuité de l'approvisionnement

* Le recours aux brokers est effectué par l'intermédiation de Sofidys et Symbiose, parties liées de Largo

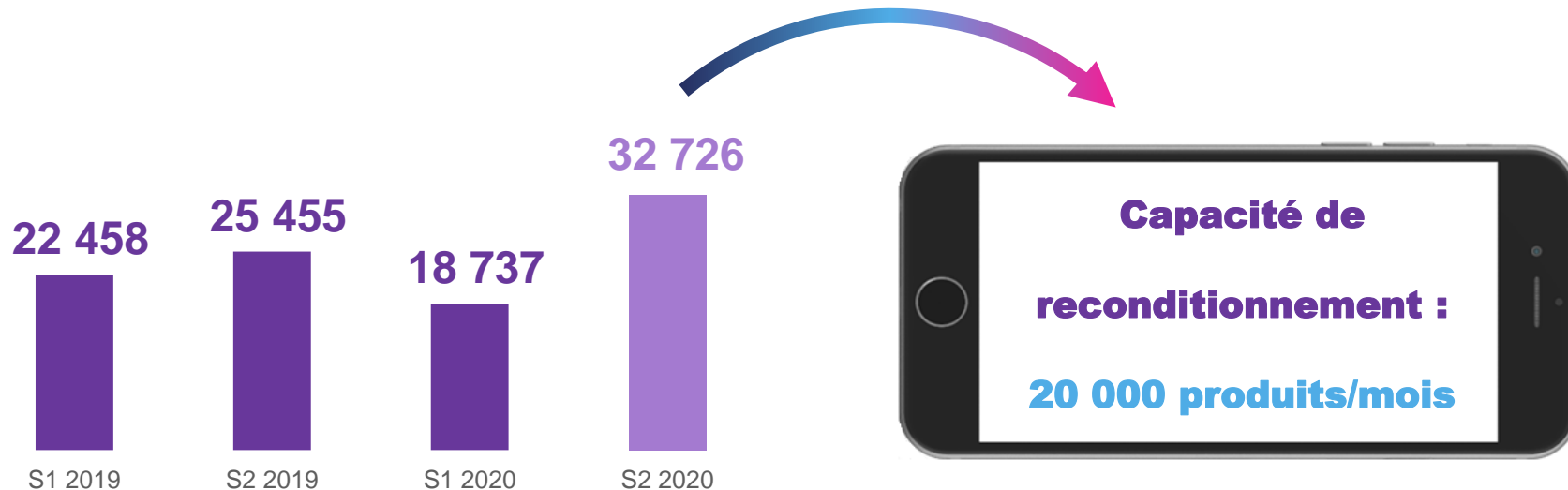
Un process industriel entièrement internalisé en France et une maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur



Focus sur la transparence et la qualité avec un taux de SAV de 7,6% en 2020



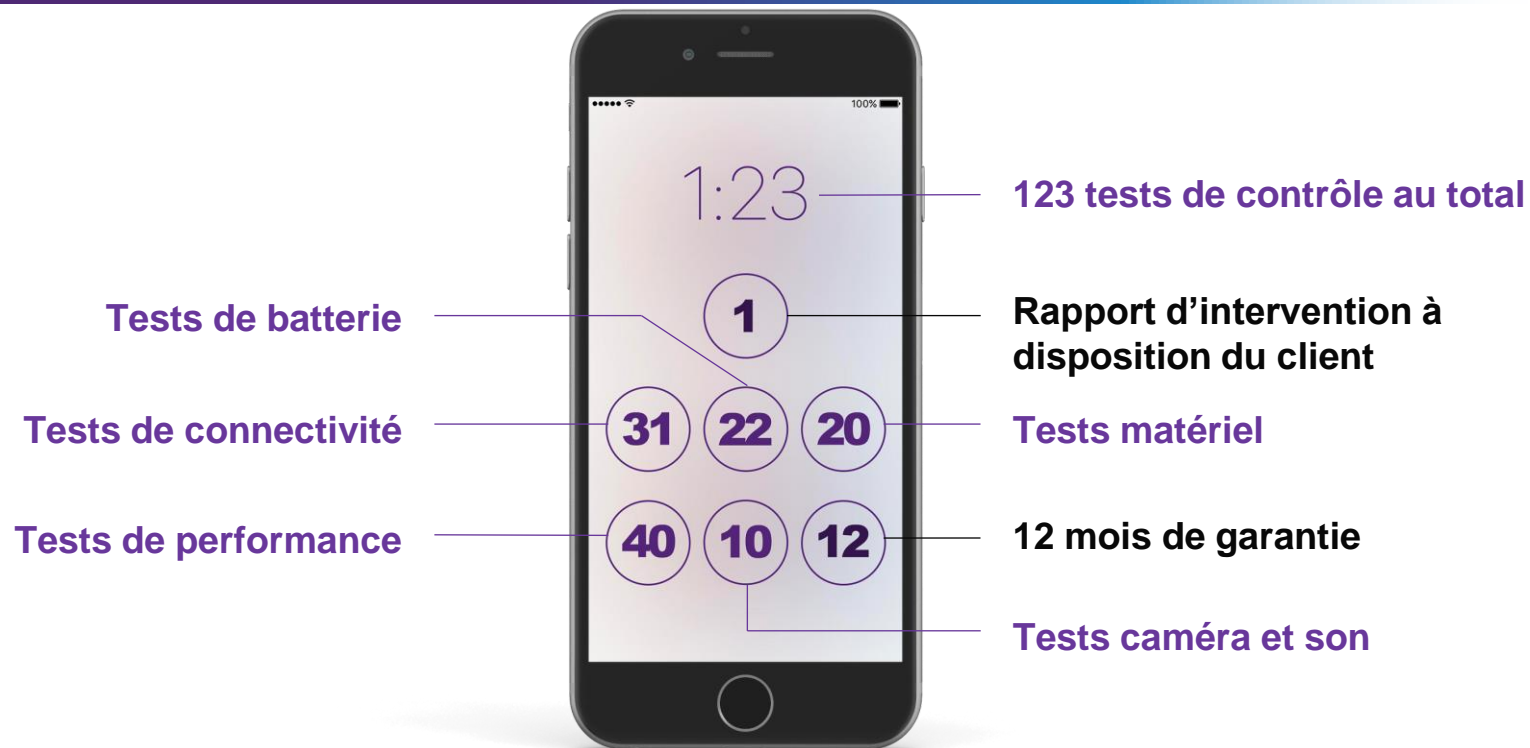
Nombre de produits reconditionnés*



Une capacité de reconditionnement évolutive permettant d'envisager un chiffre d'affaires de 50 M€

* Nombre de produits reconditionnés vendus + stock de produits finis

Un contrôle technique performant qui fait figure de référence



Largo, précurseur en matière de transparence au sein du marché du reconditionnement



Cycle de fonctionnement

- Prise en charge sur l'interface en ligne
- Pré-diagnostic en ligne de la panne
- Réception du produit dans notre usine
- Retour du produit chez le client distributeur et final



Engagements

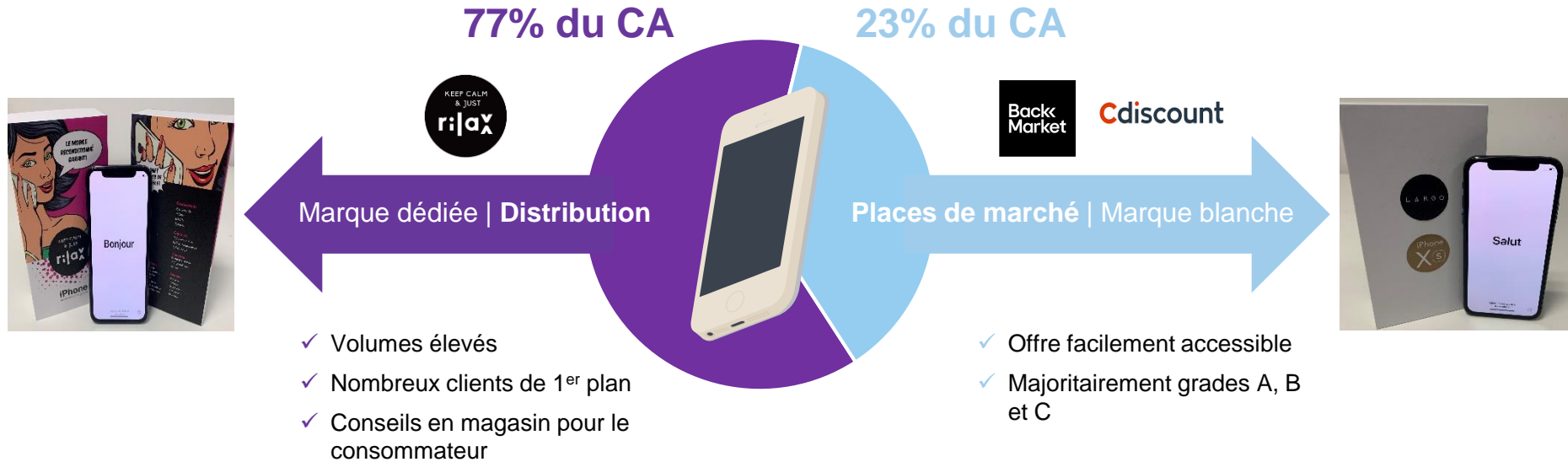
- Immobilisation maximum de 72h
- 60% des appareils traités en 24h



Performance

- Data SAV transmises chaque mois aux équipes pour améliorer le processus industriel et piloter la qualité des fournisseurs
- Traçabilité du produit pendant tout le process

Le SAV : un enjeu clé de la fidélisation clients



Répartition du CA de Largo actuellement à l'inverse de celle du marché

Un enrichissement continu du portefeuille clients

Evolution du chiffre d'affaires en M€

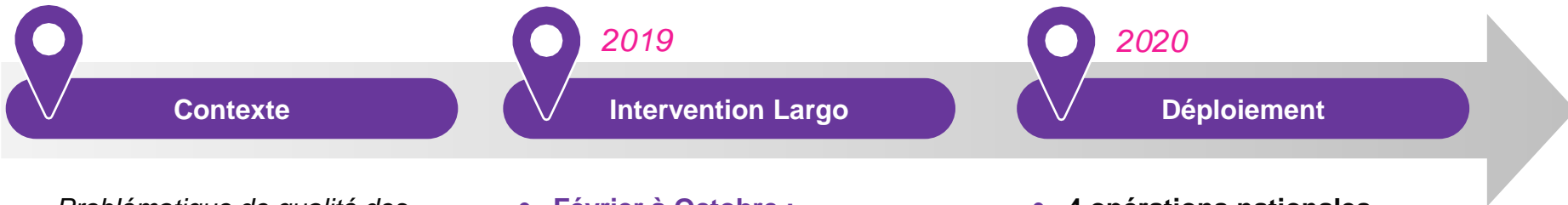


Progression du CA de 63% en 4 ans grâce à une augmentation constante de la base clients

Notes: * Discussions en cours



« Depuis le début de notre collaboration, Largo prouve que **qualité des produits** et reconditionnement sont parfaitement compatibles. Notre confiance envers Largo se matérialise par une croissance continue de nos commandes et **un chiffre d'affaires de 3,2 M€ réalisé dans nos points de vente en 2020** » Etienne Lindas, Responsable des achats chez Bureau Vallée



Contexte

Problématique de qualité des produits reconditionnés

- **2017, 20 000** produits vendus
- **2018** forte dégradation de la qualité des lots

 **Contact Largo**

2019

Intervention Largo

- **Février à Octobre :**
+ **1 300** produits vendus
CA de **343 K€**
- **Novembre :**
Première opération nationale
+ **1 000** produits vendus
CA de **234 K€**
- **Année 2019 :**
+ **2 900** produits vendus
CA de **671 K€**

2020

Déploiement

- **4 opérations nationales**
- **Ouverture du Réseau DOM TOM**
- **Année 2020 :**
+ **14 500** produits vendus
CA de **3,2 M€**



Economie circulaire et process industriel durable

- Lutte contre l'obsolescence programmée
- Reconditionnement en France
- Achat de pièces reconditionnées



Gouvernance transparente

- Respect de la parité, actionnariat salarié
- Politiques RSE et priorités stratégiques en cours de définition
- Recrutements d'administrateurs indépendants en cours



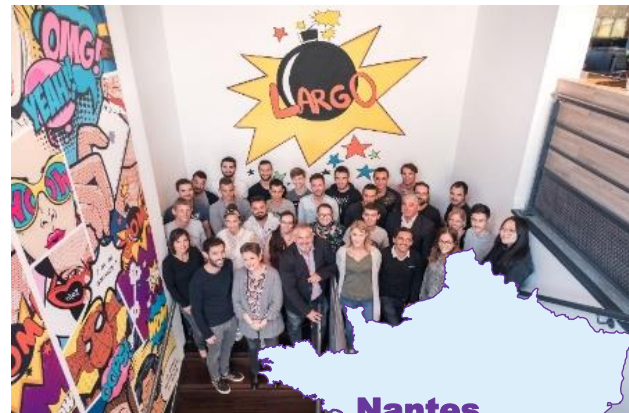
Politique RH compétitive

- Staff meetings réguliers, initiatives de communication interne
- Bien-être, fidélité des collaborateurs
- Recrutement/Formation pour la réparation



Un niveau de maturité ESG (48/100) supérieur aux entreprises de taille comparable (32/100)

Une performance RSE au service de la création de valeur



Largo matérialise sa démarche RSE en répondant à des objectifs de développement durable clairement identifiés



Les engagements de Largo



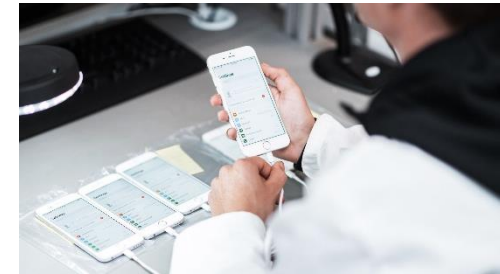
- Remplacement du packaging par un emballage éco-conçu et biodégradable (3^{ème} trimestre 2021)
- Mise en place de partenariats avec des associations environnementales et sociétales (1^{er} trimestre 2021)



- Limitation de l'empreinte environnementale : réalisation d'un bilan carbone, tri sélectif, optimisation de la consommation énergétique, flotte automobile hybride (4^{ème} trimestre 2021)



- Démarche de labellisation RSE Lucie 26000 (1^{er} juillet 2021)



Des engagements qui viennent renforcer la raison d'être RSE de LARGO

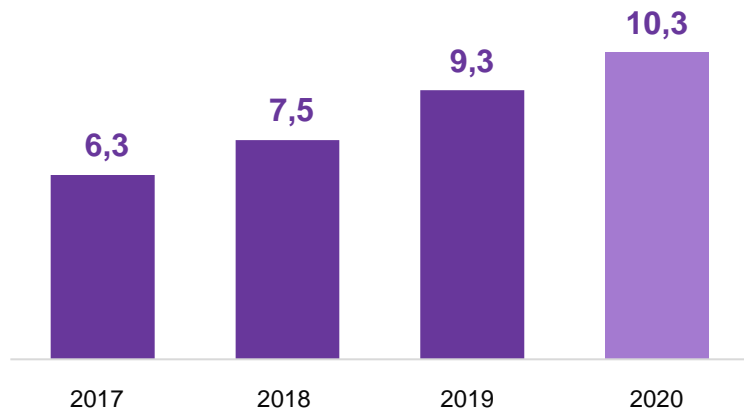


Un modèle de croissance durable

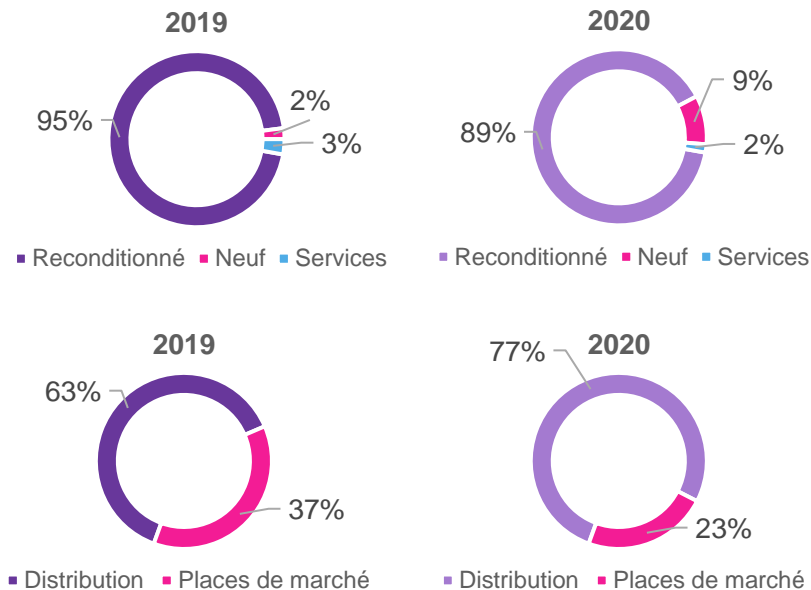


Progression constante du chiffre d'affaires

Evolution du chiffre d'affaires en M€*



Répartition du chiffre d'affaires



Un chiffre d'affaires majoritairement réalisé auprès des distributeurs

* Marché dont la réglementation est actuellement en cours de définition, risque lié au litige sur l'application de la redevance pour copie privée aux produits reconditionnés

En K€	2020	2019 Retraité*
1 Chiffre d'affaires	10 288	9 302
2 Marge brute	1 294	1 831
<i>En % du CA</i>	12,6%	19,7%
3 Marge après coûts de reconditionnement ¹	525	1 023
4 EBITDA	(1 713)	(998)
Résultat d'exploitation	(2 013)	(1 290)
Résultat financier	(91)	(20)
Résultat courant	(2 104)	(1 310)
Impôt	0	95
Résultat net	(2 376)	(1 220)

*L'exercice 2020 a été impacté par 2 corrections d'erreurs relatives à la régularisation du montant de stock à l'ouverture pour 135 K€ et une facture d'achat de mobiles 2019 comptabilisée en 2020 pour 122 K€.

Commentaires

- 1 Croissance du chiffre d'affaires de 10,6% en dépit d'un S1 fortement pénalisé par la Covid-19
- 2
 - Marge brute impactée notamment par l'effet de la vente sur les places de marché de produits reconditionnés achetés auprès des brokers américains
 - Marge brute au S2 2020 à environ 15%
- 3 Marge après coûts de reconditionnement en grande partie affectée par la sous-activité et ce, malgré le bénéfice du chômage partiel
- 4 Identification de 3 leviers de marge pour porter Largo à un EBITDA positif dès 2022 :
 1. Montée en puissance des achats Buy Back : marge brute 2 fois supérieure à celle réalisée par l'achat brokers
 2. Automatisation du process de production
 3. Mise en place d'un contrôle de gestion client par produit

Une structure taillée pour la croissance afin d'amener Largo à la rentabilité dès 2022



En K€	31/12/2020	31/12/2019
Immobilisations incorporelles	412	186
Immobilisations corporelles	423	493
Autres actifs financiers	28	23
Total actif immobilisé	863	702
Stocks et en-cours	2 700	2 419
Créances clients et comptes rattachés	426	719
Autres créances	1 005	869
Disponibilités	362	371
Charges constatées d'avance	181	170
Total actif circulant	4 674	4 548
TOTAL ACTIF	5 537	5 249

En K€	31/12/2020	31/12/2019
Total capitaux propres	(1 273)	719
<i>Dont Résultat de la période</i>	<i>(2 376)</i>	<i>(963)</i>
Provisions pour risques et charges	49	0
Emprunts OC	450	450
Emprunts et dettes financières	2 817	1 611
<i>Dont PGE</i>	<i>1 100</i>	<i>0</i>
<i>Dont Découvert Concours bancaires</i>	<i>847</i>	<i>800</i>
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	2 820	2 098
Dettes fiscales sociales	229	208
Autres dettes	445	163
Total emprunts et dettes	6 761	4 530
TOTAL PASSIF	5 537	5 249

La levée de fonds à venir est le moyen privilégié pour couvrir les besoins de trésorerie identifiés au cours des 12 prochains mois



Une stratégie ambitieuse



CONSOLIDER les positions actuelles



FIDÉLISER

les distributeurs actuels



RECRUTER

de nouveaux clients de 1^{er} plan
en France et à l'international



RENFORCER

la cellule commerciale

DÉPLOYER des accélérateurs de croissance



S'IMPOSER

comme un partenaire clé auprès des
opérateurs



DÉPLOYER

un nouveau canal de vente e-commerce



DÉVELOPPER

l'offre B2B



Engagements des opérateurs télécom

- Augmentation de la part des ventes de Smartphones reconditionnés et promotion de la collecte
- Discussions en cours avec des acteurs français et étrangers (MEO au Portugal et Digicel dans la zone Caraïbes)



Prérequis des appels d'offres :

- Reconditionnement effectué en France



Largo, le partenaire idéal

- Acteur implanté en France
- IT pouvant s'interfacer rapidement avec ceux des opérateurs
- Capacité de reconditionnement évolutive des Smartphones collectés par les opérateurs
- Process industriel transparent et de qualité

Démultiplier les volumes d'approvisionnement et de ventes grâce aux opérateurs

- **Nouveau canal de ventes B2C**
 - Segment de marché en forte progression (+20 à +30% en 2019 vs. 2018¹)
 - Tendence accélérée par le confinement
- **Rupture de l'expérience client**
 - Reconditionnement et plateforme SAV en France
 - Vidéo 360° de l'état réel du Smartphone d'ici début 2022
 - Contrôle technique : remise d'un rapport d'intervention
- **Disponible en France depuis Nov. 2020 et lancement en Allemagne d'ici début 2022**



Renforcement de la notoriété de Rilax et accélération de la dynamique commerciale



Marché B2B

- **Nombre de lignes professionnelles** : + 9 M en 2019 avec une croissance de 3 à 4% par an depuis 4 ans¹
- Marché largement dominé par **Orange** et **SFR**
- **Augmentation des appels d'offres** dédiés aux flottes mobiles
- **Projet de loi à l'étude** imposant 20% de mobiles reconditionnés dans les appels d'offres publics

Offre Blue Pearl



- **Devenir un acteur clé de la démarche RSE des entreprises** à travers une offre éco-responsable globale comprenant :
 - une offre d'équipements reconditionnés : Smartphones, tablettes et d'accessoires
 - diverses prestations de services à valeur ajoutée liées à la gestion de flottes
 - une reprise de parc à des fins de valorisation des terminaux en fin de vie
 - une offre proposée via un partenariat avec Havetech, dont Largo détient 20% du capital

Une offre qui répond aux enjeux RSE des entreprises, limitant le coût et la maintenance des parcs IT



Achat : développement des sources d'approvisionnement en direct

- Développer de nouveaux canaux d'acquisition buy back et recruter une équipe dédiée
- Lancer un programme de reprise auprès de nos partenaires distributeurs via Comparecycle
- Obtenir la certification R2 :2013 pour participer directement aux ventes de matériel d'occasion des opérateurs US



Production : optimisation du département reconditionnement

- Réaliser des économies d'échelle par l'augmentation des volumes traités avec peu de ressources supplémentaires
- Optimisation des process et automatisation de plusieurs étapes de la production



Vente : un mix de vente à plus forte valeur ajoutée

- Mise en place d'un contrôle de gestion par clients / produits
- Développer les ventes B2C via le site e-commerce supprimant les commissions des places de marché
- Lancer des actions « test & learn » afin d'étoffer et de faire évoluer la gamme de produits

Investissements



**Optimisation du process
de reconditionnement et
du site marchand**

Équipes



**Renforcement des équipes
(équipes Buyback, IT,
Achat, Vente)**

L A R G O
La vie du mobile

Marketing et Communication



**Marketing digital,
communication institutionnelle
et trade marketing**

Financement



**Financement du BFR lié à
l'accélération des ventes**



2022



EBITDA positif

2025



Chiffres d'affaires
supérieur à 70 M€

2025



EBITDA à 7%

- 1 Un acteur fondamentalement engagé dans l'**économie circulaire**
- 2 Un **management expérimenté** et **complémentaire**
- 3 Un **consensus des opérateurs et du gouvernement** en faveur d'une offre de téléphonie plus responsable
- 4 Un **socle solide de clients grands comptes** et le développement d'un canal de vente e-commerce additionnel
- 5 La **transparence** au cœur de l'ADN de l'offre de Largo



A woman with long dark hair in a ponytail, wearing a white lab coat, is seen from behind, interacting with a smartphone mounted on a wall. The wall is covered with a grid of many smartphones, each on a small white stand. The phone she is touching has the word "Bonjour" on its screen. The background is a light blue wall with a subtle gradient. The overall scene suggests a laboratory or a testing environment for mobile devices.

Modalités de l'opération

Principales modalités de l'opération



Codes de cotation et d'identification

- Euronext Growth Paris
- Libellé : LARGO
- Code ISIN : FR0013308582
- Mnémo : ALLGO



Structure de l'offre

- L'offre globale comprend :
 - Une Offre Publique en France sous la forme d'une offre à prix ouvert, principalement destinée aux investisseurs particuliers
 - Un Placement Global destiné aux investisseurs institutionnels, comprenant un placement privé en France et un placement privé international dans certains pays (sauf, notamment, les États-Unis d'Amérique, le Canada, l'Australie et le Japon)

Taille et prix de l'offre

- Fourchette de prix indicative comprise entre 9,87€ et 13,35 € par action
- Offre d'un total de 1 488 135 actions ordinaires (soit un montant de 17,3 M€ en milieu de fourchette, prime d'émission incluse) comprenant i) 1 291 990 actions nouvelles à émettre (soit un montant de 15,0 M€) et ii) 196 145 actions existantes cédées (soit un montant de 2,3 M€)
- Offre pouvant être portée, en cas d'exercice intégral de la clause d'extension et de l'option de surallocation, à un nombre maximum de 1 938 636 actions (soit un montant de 22,5 millions d'euros en milieu de fourchette)
- Engagement de souscription à hauteur de 5,1 M€ dont Vatel Capital, CELY Finance, Aurore Invest et IM Hôtel
- 963 K€ de souscription par compensation de créances
- Cession de 196 145 titres ce qui représente environ 2,3 M€¹

Capitalisation et flottant Post-IPO

- 37,5 M€ de capitalisation boursière post IPO avant exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation¹
- 42,7 M€ de capitalisation boursière post IPO en cas d'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation¹
- 46,1% de flottant avant l'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation¹
- 52,7% de flottant en cas d'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation¹

Engagements de conservation

- Pour 64 % des Actionnaires historiques (dont les Fondateurs à hauteur de 56,4 %) : 365 jours pour 100 % de leurs actions (« hard lock-up »)
- Pour 36 % des Actionnaires historiques (hors Fondateurs) : 365 jours pour 100 % de leurs actions avec possibilité de cession uniquement en cas de prix > 125 % du prix de l'IPO (« soft lock-up »)
- Lock-up de la Société : 180 jours

PSI / Conseil

- Chef de File et Teneur de Livre



- Listing Sponsor



Note : 1) au point médian de la fourchette de prix indicative



~80% dédiés au déploiement de l'offre sur trois canaux de vente

- **S'imposer comme un partenaire clé avec les opérateurs** qui constituent à la fois le principal vecteur de collecte des Smartphones usagés avec une captation de près de 90% et un accès à des volumes importants de vente
- **Développer l'offre B-to-C** à travers une stratégie marketing offensive pour **le site e-commerce « rilax-mobile.fr »** lancé en novembre 2020. Une version enrichie destinée à améliorer l'expérience client ainsi qu'une version Allemande devraient être lancées au plus tard début 2022
- **Ancrer le recours aux équipements reconditionnés dans la politique RSE des entreprises.** Grâce à l'offre dénommée « Blue Pearl » destinée au segment B-to-B, mise au point avec sa filiale (HAVETECH).

~20% dédiés à conforter les positions actuelles dans la distribution

- **Fidéliser et élargir le portefeuille de clients actuels** pour augmenter la part de marché dans la vente retail
- **S'implanter à l'international avec l'Espagne comme zone prioritaire**

En cas de limitation de l'Offre à 75%, la Société sollicitera des financements complémentaires bancaires et non dilutifs de l'ordre de 4 M€ en s'appuyant sur la restauration de ses fonds propres suite à l'augmentation de capital objet de l'Offre

Calendrier indicatif de l'opération

06 avril 2021



- Approbation du prospectus par l'AMF

07 avril 2021



- Ouverture de l'OPO et du Placement Global

19 avril 2021



- Clôture de l'OPO à 17h00 (heure de Paris) pour les souscriptions physiques et à 20h00 (heure de Paris) pour les souscriptions en ligne

20 avril 2021



- Clôture du Placement Global à 12h00 (heure de Paris)
- Détermination du prix de l'Offre
- Signature du contrat de placement
- Publication par Euronext de l'avis de résultat de l'Offre
- Diffusion du communiqué de presse indiquant le prix de l'Offre et le résultat de l'Offre

22 avril 2021



- Règlement-livraison de l'OPO et du Placement Global

23 avril 2021



- Début des négociations des actions de la Société sur Euronext Growth, sur une ligne de cotation intitulée « LARGO »

22 mai 2021

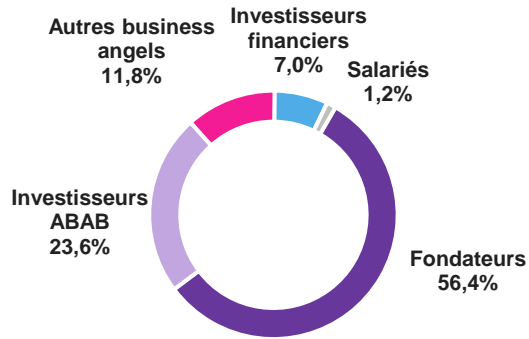


- Date limite d'exercice de l'option de surallocation
- Fin de la période de stabilisation éventuelle



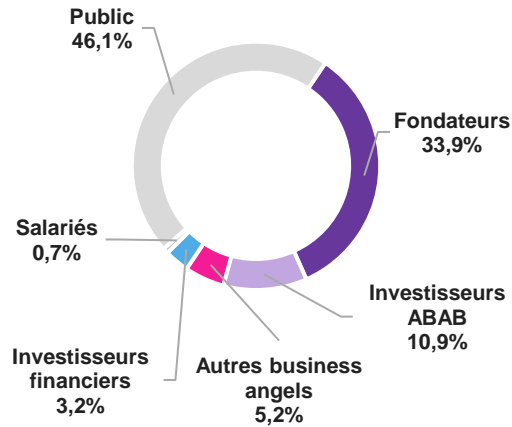
Pré-opération

Capital social sur une base non diluée

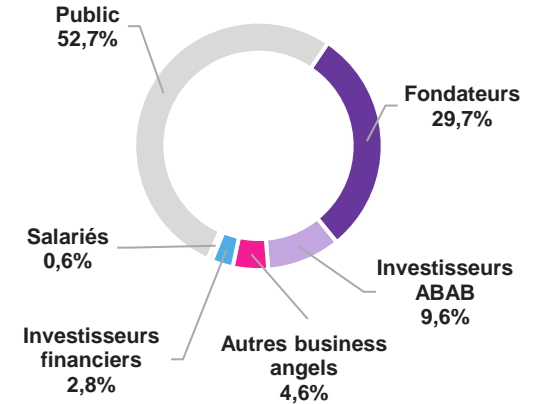


Post-opération

Avant l'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation



Après l'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation





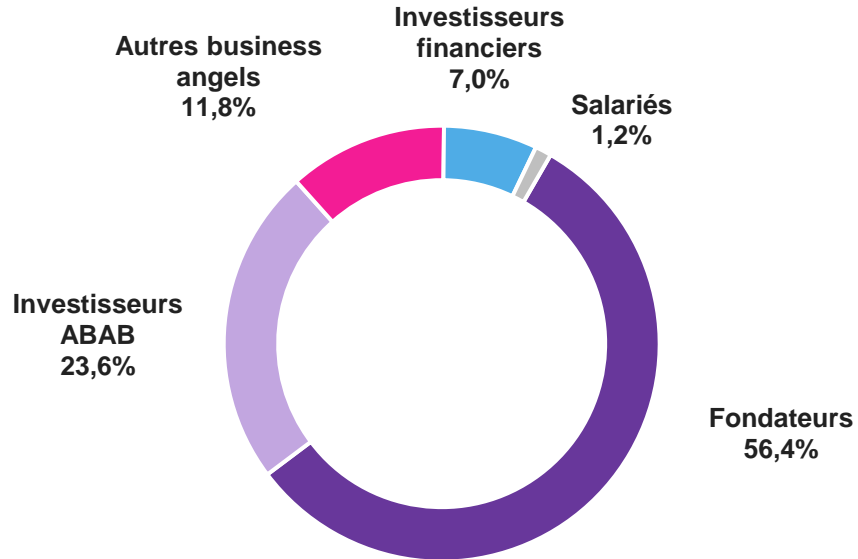
Questions - Réponses

Annexe





Répartition de l'actionnariat



* : Business Angels & Collaborateurs

Contacts

L A R G O

Dirigeants de Largo

Christophe Brunot
cbrunot@largo-france.fr

Frédéric Gandon
fgandon@largo-france.fr

Tél. : +33 (0)2 28 22 56 01

NewCap
INVESTOR RELATIONS | FINANCIAL COMMUNICATION

Agence de Communication financière

largo@newcap.eu

Tél. : + 33 (0)1 44 71 94 94