

Introduction sur Euronext Growth

(Boursier.com) — **Reconditionnement.** Racheter un smartphone usagé, le reconditionner et le reinsérer dans le circuit commercial. Le métier de Largo est simple et facilement compréhensible. Ce cheminement a été réalisé 140.000 fois depuis sa création par la jeune société qui en a industrialisé les process, pour parvenir à un peu plus de 10 ME de chiffre d'affaires en 2020. Avec un EBITDA de -1,73 ME. Si au centre du jeu, l'outil de reconditionnement de 700 mètres carrés, permet à Largo d'envisager des volumes beaucoup plus importants que ceux actuellement générés, les enjeux se situent en amont et en aval pour la société.

Amont et aval. L'approvisionnement tout d'abord, pour lequel Largo bénéficie de possibilités d'amélioration des marges en augmentant la part des rachats en "buy back" auprès des distributeurs ou des flottes d'entreprises, alors que jusqu'à présent, la société fait appel en grande partie à des brokers qu'il faut rémunérer. La marge brute de Largo est deux fois supérieure en buy-back. Et le terrain de jeu d'approvisionnement est vaste pour la société ! Enfin de l'autre côté du spectre, pour ce qui est de la vente, Largo est référencé dans plus de 2 000 points via un large réseau de partenaires comme la Fnac, CDiscount ou Système U. Là encore une belle marge de progression existe notamment par des accords avec les opérateurs télécoms : le référencement auprès d'eux est une priorité pour Largo. Ils sont en effet en première ligne auprès des utilisateurs finaux pour promouvoir la vente de téléphones reconditionnés, et aussi, au passage, pour reprendre les anciens... Plusieurs discussions sont en cours avec des acteurs français et étrangers. Les opérateurs présentent un double enjeu : accéder à des volumes importants de ventes sur la base de plan d'approvisionnement généralement semestriel et intégrer leur programme de reprises pour diversifier le sourcing.

Objectifs. L'amont comme l'aval doivent permettre à Largo de réaliser à plein un effet volumes significatif se matérialisant sur son compte de résultat avec un EBITDA à l'équilibre dès 2022 et le franchissement du cap des 70 ME de chiffre d'affaires à l'horizon 2025 associé à un EBITDA de 7%. D'ici là, la levée de fonds va couvrir les besoins de trésorerie de la société. Outre les capacités à atteindre les bénéfices de la société, il faut avoir à l'esprit que le marché sur lequel elle évolue est lui-même en plein essor. L'achat d'un smartphone d'occasion est clairement entré dans les moeurs se banalisant au fil du temps, justement grâce à ce travail efficace de reconditionnement : il a atteint 14% de parts de marché en France en 2020, pesant 700 ME. Et il n'y a pas d'acteurs en Bourse de Paris pour jouer cette thématique, Largo constitue en cela une opportunité intéressante.

Microcap. La Bourse de Paris où l'appétit actuel pour les nouveaux dossiers est réel, alors que les flux vers les petites capitalisations ont retrouvé de la vigueur depuis le début d'année, comme l'ont prouvé les réussites des trois premières introductions de 2021. Largo, valorisé autour de 40 ME, pourrait bien en profiter. On gardera cependant en tête que pour cette introduction, on parle bien de TPE et de "microcap".

Souscrire