



Communiqué de presse

Accélération de l'activité B2B dans un marché en plein essor

- **Une offre complète et adaptée aux besoins croissants des entreprises désireuses de limiter leur impact environnemental**
- **Développement d'un solide réseau de partenaires revendeurs**
- **Accélération des ventes du canal B2B : +32% sur un an, +71% au T4 2023 vs. T4 2022**
- **Largo confirme la forte dynamique commerciale enregistrée au T1 2024**

Sainte-Luce-sur-Loire – 26 mars 2024 – 17h45 CET : Largo (FR0013308582 – ALLGO), acteur industriel français éco-responsable et expert du reconditionnement de produits high-tech, annonce la montée en puissance de son Offre dédiée aux acteurs B2B, une tendance qui se confirme au cours du premier trimestre 2024.

Une offre complète et adaptée aux besoins croissants des entreprises désireuses de limiter leur impact environnemental

Aujourd'hui, près d'une entreprise sur trois a recours à du matériel reconditionné en France¹. Face à cet intérêt grandissant, Largo a déployé une offre complète et novatrice spécifiquement conçue pour les entreprises désireuses de limiter leurs coûts et leur impact environnemental². Largo propose ainsi une gamme de produits high tech reconditionnés de qualité associée à plusieurs services à forte valeur ajoutée :

- **Gestion de flottes** : maintenance, réparation et sécurisation des appareils de l'entreprise ;
- **Flexibilité** : des solutions de location adaptées aux attentes des clients ;
- **Paramétrage sur-mesure** : configuration préalable des appareils reconditionnés selon les besoins spécifiques de l'entreprise ;
- **Remise d'un certificat** chiffrant les impacts environnementaux évités grâce à l'utilisation de matériel reconditionné ;
- **Rachats de parcs** : Largo procède régulièrement aux rachats de flottes de Smartphones, alimentant ainsi sa collecte en circuit court et réduisant par la même occasion son impact carbone ;
- **Service après-vente** dédié pour une expérience utilisateur optimisée.

¹ Source :Les Horizons, le reconditionné, une pratique en progression au sein des entreprises

² L'usage de matériel reconditionné vs. du matériel neuf permet de diviser par 5 son empreinte carbone (source Ademe)

Outre la gamme de services proposée, l'obtention du label RecQ (Reconditionnement de Qualité) en septembre 2023 garantit la qualité des produits distribués par Largo. Premier label européen dédié aux produits d'occasion, il repose sur le respect d'un cahier des charges exigeant en matière de collecte, de reconditionnement et de distribution. La vérification du respect de ces critères a été assurée par DEKRA Certification, organisme certificateur indépendant.

Développement d'un solide réseau de partenaires revendeurs

Afin de maximiser la visibilité et les ventes des appareils, la Société a développé un solide réseau de partenaires revendeurs, dont des acteurs renommés tels que Betoobe-Connexing, VA Telecom, Mobile Indoor, Tibco ou encore Inmac. Les revendeurs sont des relais essentiels pour le développement du canal B2B de Largo grâce à leur capacité à gérer de gros volumes et à être référencés en amont auprès de nombreuses entreprises.

Accélération du canal B2B : +32% sur un an, +71% au T4 2023 vs. T4 2022

Depuis le lancement de son offre, le reconditionneur nantais a déjà accompagné plus d'une cinquantaine d'acteurs, privés comme publics, dans la diminution de leur impact sur l'environnement. Tout au long de l'année 2023, Largo a constaté une montée en puissance du canal B2B, une tendance qui s'est accélérée au quatrième trimestre 2023 avec une hausse des revenus de +71% par rapport au T4 2022. Cette bonne dynamique commerciale de l'offre B2B se confirme également au T1 2024.

Christophe Brunot et Frédéric Gandon, Co-fondateurs de Largo déclarent : « *Le développement du canal B2B fait partie intégrante de notre stratégie qui vise à accompagner toujours plus d'acteurs, privés comme publics, dans la réduction de leur empreinte environnementale. Face à une demande croissante de la part des professionnels, nous avons enrichi l'offre qui leur est dédiée, en priorisant la fluidité, la qualité et la durabilité. Nous avons en parallèle construit un réseau de partenaires revendeurs de premier plan qui nous permet de renforcer notre présence commerciale sur ce canal. Dans un marché en plein essor, nous sommes confiants quant à la montée en puissance du canal B2B au cours des prochains trimestres. Comme évoqué lors de la publication de notre chiffre d'affaires 2023, nous enregistrons une forte accélération de notre activité depuis le début d'exercice et ce sur l'ensemble de nos canaux. Nous confirmons ainsi notre objectif de croissance des ventes du premier trimestre 2024 d'au moins 60% ».*

Prochaine communication financière : résultats annuels 2023 et chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2024, mardi 23 avril 2024.

À propos de LARGO

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 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



Contacts

Largo

Direction Financière
finances@largo.fr

NewCap

Relations investisseurs
Thomas Grojean/Alban Dufumier
largo@newcap.eu
01 44 71 94 94

NewCap

Relations Médias Finance
Nicolas Merigeau/Antoine Pacquier
largo@newcap.eu
01 44 71 94 98