

## À Sainte-Luce, Largo vise le leadership du reconditionnement de smartphone

À Sainte-Luce, Largo vise le leadership du reconditionnement de smartphone. La modernisation et l'extension du site nantais de Largo visent à augmenter la capacité de reconditionnement des smartphones à 25 000 par mois. Le marché ne cesse de croître.

À l'heure où les enjeux écologiques sont majeurs, la mise sur le marché de produits reconditionnés limite l'impact sur les terres et métaux rares nécessaires à la production des smartphones (coltan, lithium...). Pour fabriquer un smartphone de 150 g, il faut 80 kg de matière première. On arrache autant à la planète pour un objet qui va finir dans deux ans à la poubelle. C'est une hérésie environnementale de faire du smartphone neuf. L'empreinte carbone pour un produit neuf est de 90 kg équivalent carbone contre 9 kg pour un smartphone reconditionné en France, développe Olivier Brunot, fondateur de Largo.

Son entreprise est la première du secteur du reconditionnement de smartphones, ordinateurs et tablettes cotée en Bourse. Installée à Sainte-Luce-sur-Loire, elle envisage un développement à la mesure de l'énorme marché qui s'est ouvert en quelques années à peine.

### Une prise de conscience des citoyens en matière de consommation

Largo est la première entreprise française du secteur du reconditionnement agissant en faveur de l'économie circulaire à avoir été introduite en bourse avec 22,8 millions d'euros levés pour 14,6 millions espérés.

L'entreprise profite aussi de tendances de fond qui lui permettront à terme d'atteindre ses objectifs – passer d'un chiffre d'affaires de 17,6 millions d'euros en 2021 à 70 millions d'euros d'ici 2025. En sa faveur, les obligations de l'intégration de produits high-tech dans les services publics (à hauteur de 20 %), le besoin des entreprises en termes de RSE, l'engagement des opérateurs téléphoniques pour la neutralité carbone et la prise de conscience des citoyens en matière de consommation.

Avec une augmentation de 64 % de son chiffre d'affaires en quatre ans, Largo créée par Christophe Brunot et Frédéric Gardon en 2016, vise cette année à reconditionner 25 000 smartphones par mois (soit en un an autant que sa production depuis 2016), garantis de 12 à 24 mois, à un prix de 30 % à 50 % moins cher que le neuf.

La moyenne d'âge des 61 employés est de 31 ans pour les hommes, 32 pour les femmes, à égalité dans l'entreprise. Et ils sont encore plus jeunes dans la partie atelier qui compte une quarantaine de salariés. À l'image du dynamisme de Largo sur un marché de 2,6 millions de smartphones reconditionnés en France en 2020, alors que l'on estime à 100 millions le nombre d'appareils dormant dans les tiroirs des Français.

Largo engage 3 millions d'euros d'investissements pour automatiser son processus industriel, pour les phases de tests et à terme pour le contrôle de l'esthétique (le grading) ainsi que la préparation des commandes et la modernisation du stockage.

#### Circuits courts pour les smartphones d'occasion

Les consommateurs changent en moyenne de smartphone tous les 24 mois. Et un appareil est obsolète à partir de six ans. Ce n'est pas par le matériel mais par les systèmes d'exploitation qu'un appareil devient dépassé. Aujourd'hui, les iPhone représentent 95 % de nos reconditionnements et 5 % pour Samsung. Mais il y a de plus en plus de demandes pour Samsung, donc nous développons des chaînes sur la partie Androïde. Nous reconditionnons à partir de l'iPhone 7 car il n'y a plus de demandes pour les versions précédentes et les systèmes d'exploitations ne sont plus supportés, explique Christophe Brunot, co-fondateur de Largo.

Il souhaite le développement des circuits courts pour l'approvisionnement en appareils d'occasion : Aux États-Unis, nous avons un gisement important, les produits sont vendus en leasing et tous les ans le consommateur reçoit un nouveau téléphone de son opérateur. Ce qui fait que l'on a des produits qui ont 12 mois. Les filières pour les circuits courts en Europe sont très peu organisées. C'est plus vertueux que l'achat aux États-Unis. Il y a une demande extrêmement forte en Europe de produits reconditionnés, mais le gisement de circuits courts n'est pas assez important pour répondre à la demande.



Largo s'est dotée de robots pour les phases de tests des smartphones à reconditionner.

Largo s'est dotée de robots pour les phases de tests des smartphones à reconditionner.

Photo Presse Océan-Eric Cabanas

*par Eric Cabanas*





## Largo surfe sur le marché du reconditionné

Entreprises. L'extension du site nantais de Largo vise à augmenter la capacité de reconditionnement des smartphones à 25 000 par mois. Le marché ne cesse de croître.

À l'heure où les enjeux écologiques sont majeurs, la mise sur le marché de produits reconditionnés limite l'impact sur les terres et métaux rares nécessaires à la production des smartphones (coltan, lithium...). Pour fabriquer un smartphone de 150 g, il faut 80 kg de matière première. On arrache autant à la planète pour un objet qui va finir dans deux ans à la poubelle. C'est une hérésie environnementale de faire du smartphone neuf. L'empreinte carbone pour un produit neuf est de 90 kg équivalent carbone contre 9 kg pour un smartphone reconditionné en France, développe Olivier Brunot, fondateur de Largo.

Une prise de conscience des citoyens en matière de consommation

Son entreprise, installée à Sainte-Luce-sur-Loire, envisage un développement à la mesure de l'énorme marché qui s'est ouvert en quelques années à peine.

Largo est la première entreprise française du secteur du reconditionnement agissant en faveur de l'économie circulaire à avoir été introduite

en Bourse avec 22,8 millions d'euros levés pour 14,6 millions espérés. L'entreprise profite aussi de tendances de fond qui lui permettront à terme d'atteindre ses objectifs – passer d'un chiffre d'affaires de 17,6 millions d'euros en 2021 à 70 millions d'euros d'ici 2025. En sa faveur, les obligations de l'intégration de produits high-tech dans les services publics (à hauteur de 20 %), le besoin des entreprises en termes de RSE, l'engagement des opérateurs téléphoniques pour la neutralité carbone et la prise de conscience des citoyens en matière de consommation.

Avec une augmentation de 64 % de son chiffre d'affaires en quatre ans, Largo créée par Christophe Brunot et Frédéric Gardon en 2016, vise cette année à reconditionner 25 000 smartphones par mois (soit en un an autant que sa production depuis 2016), garantis de 12 à 24 mois, à un prix de 30 % à 50 % moins cher que le neuf.

La moyenne d'âge des 61 employés est de 31 ans pour les hommes, 32 pour les femmes, à égalité dans l'entreprise. Et ils sont encore plus

jeunes dans la partie atelier qui compte une quarantaine de salariés. À l'image du dynamisme de Largo sur un marché de 2,6 millions de smartphones reconditionnés en France en 2020, alors que l'on estime à 100 millions le nombre d'appareils dormant dans les tiroirs des Français.

Largo engage 3 millions d'euros pour automatiser son processus industriel, pour les phases de tests et à terme pour le contrôle de l'esthétique (le grading) ainsi que la préparation des commandes et la modernisation du stockage. ■



Largo s'est dotée de robots pour les phases de tests des smartphones à reconditionner. Photo : Photo Presse Océan-EC

par Eric Cabanas





## Circuits courts pour les smartphones d'occasion

Les consommateurs changent en moyenne de smartphone tous les 24 mois. Et un appareil est obsolète à partir de six ans. Ce n'est pas par le matériel mais par les systèmes d'exploitation qu'un appareil devient dépassé. Aujourd'hui, les iPhone représentent 95 % de nos reconditionnements et 5 % pour Samsung. Mais il y a de plus en plus de demandes pour Samsung, donc nous développons des chaînes sur la partie Android. Nous reconditionnons à partir de l'iPhone 7 car il n'y a plus de demandes pour les versions précédentes et les systèmes d'exploitations ne sont plus supportés, explique Christophe Brunot (photo), co-fondateur de Largo.

### Gisement américain

Il souhaite le développement des circuits courts pour l'approvisionnement en appareils d'occasion : Aux États-Unis, nous avons un gisement important, les produits sont vendus en leasing et tous les ans le consommateur reçoit un nouveau téléphone de son opérateur. Ce qui fait que l'on a des produits qui ont 12 mois. Les filières pour les circuits courts en Europe sont très peu organisées. C'est plus vertueux que l'achat aux États-Unis. Il y a une demande extrêmement forte en Europe de produits reconditionnés, mais le gisement de circuits courts n'est pas assez important pour répondre à la demande . ■



par E. C.

