

L'ENTREPRENEUR À IMPACT

CHRISTOPHE
BRUNOT

À la tête de l'un des plus gros reconditionneurs français de portables, Largo, œuvre en faveur de circuits courts de collecte.

◆ **Longue expérience de la téléphonie**

Après un BTS de vente, j'ai travaillé une dizaine d'années pour des opérateurs de téléphones portables, dont sept ans chez Virgin. L'arrivée de Free, en 2012, a accéléré mon passage à l'entrepreneuriat. Après une expérience peu concluante dans la cigarette électronique, je me suis rapproché de Frédéric Gandon, un ancien client de Virgin, pour m'intéresser à l'après-vente et à la réparation, dans un marché mûr où l'occasion émergeait alors que nous étions sollicités par des distributeurs. En 2015, nous avons travaillé pour Remade, un précurseur du reconditionnement des téléphones mobiles, avant de créer Largo l'année suivante.

◆ **Localiser la réparation en France**

Nantais d'origine, nous avons décidé d'emblée d'avoir notre propre atelier sur place, d'abord à Carquefou et, depuis 2018, à Sainte-Luce. Les téléphones usagés y sont réceptionnés, triés et, nettoyés ou réparés, selon leur état par une équipe, aujourd'hui de 60 personnes. Les appareils sont ensuite revendus 30 à 50% moins chers à des particuliers via la grande distribution, des places de marché, notre site ou directement aux entreprises. Nous sommes fiers d'être parmi les premiers à bénéficier du label Service France garantie.

◆ **Favoriser les circuits courts de collecte**

Aujourd'hui, un téléphone sur six vendus en France provient du reconditionnement, ce qui fait de la France un pays précurseur. À l'unité, cela représente 25 kg d'équivalent carbone, soit quatre fois moins qu'un neuf, d'après les calculs de l'Ademe. Pour autant, partout en Europe, la filière de collecte des téléphones usagés est encore mal organisée. C'est pourquoi, nous développons un outil informatique destiné aux distributeurs pour favoriser la collecte des produits via des contrats exclusifs, au lieu de passer par des brokers ou un système d'enchères. Il y a un gros travail d'acculturation à faire.



◆ **Une forte croissance dès le départ**

Pour accompagner notre croissance rapide nous nous sommes tourné, dès 2020, vers la Bourse. Nous y avons levé 24 millions d'euros pour répondre à de gros besoins de fonds de roulement. Nous tablons cette année sur un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros et sur des résultats pour la première fois équilibrés. En six ans, nous avons reconditionné 220 400 téléphones, l'essentiel de notre activité. Avec l'essor de la demande dans d'autres catégories de l'électronique nous avons diversifié notre offre vers les MacBook, les tablettes, les PC portables, les airpods, les casques Beats. Grâce à un recrutement à la direction de la production et à la robotisation des tests, nous tablons sur un doublement de notre capacité mensuelle à 25 000 unités d'ici la fin de l'année pour

accompagner un marché que nous voyons évoluer sur le modèle de l'automobile, avec une part de marché de 50% pour l'occasion.

◆ **Développer une véritable filière**

Nous accompagnons la formation de nos collaborateurs car il n'existe pas de filière professionnelle qualifiante en matière de réparation de produits électroniques. Nous avons développé à destination de nos distributeurs un module d'e-learning. Plus récemment, nous nous sommes rapprochés de la chambre de métiers et de la métropole de Nantes pour mettre sur pied une telle filière.
Propos recueillis par Florence Bauchard
Photographe: Théophile Trossat