


CONSEIL DU JOUR

La stratégie de redressement des marges commence à porter ses fruits chez Largo

Le reconditionneur de smartphones prête une attention particulière à la gestion de son cash dans un contexte de forte dynamique de croissance retrouvée.

Publié le 14 mai 2024 à 08:00

 Votre abonnement vous permet d'accéder à cet article

Elle est de ces mal-aimés du marché. L'action du reconditionneur de smartphones Largo souffre, comme beaucoup, de son statut de *small cap*. Surtout, elle reste sous le coup de l'énorme alerte sur résultats lancée à l'automne 2022. Le 20 octobre de cette année-là, le titre s'est effondré de 34,5%, à 3,93 euros. Du jamais-vu ! Aujourd'hui, il se négocie encore plus bas, à 2,50 euros, bien loin du prix de 13,35 euros fixé lors de l'introduction en Bourse, au printemps 2021. « Lorsque l'année 2023 a débuté, notre objectif était de réduire et de faire tourner plus rapidement notre stock, afin de revenir à des niveaux plus normatifs et de limiter la consommation de cash », explique Frédéric Gandon, directeur général de Largo aux côtés de Christophe Brunot. L'autre ambition de la société nantaise était d'opérer une bascule des ventes de la grande distribution vers le BtoB et d'accélérer la collecte en circuit court afin d'accroître ses marges, quitte à freiner temporairement le rythme de l'activité. C'est ce qui s'est passé. Largo a clôturé l'exercice 2023 avec un chiffre d'affaires de 21,17 millions d'euros, stable ou presque (+0,77%), mais une marge brute de 16,6%, contre 15,5% un an plus tôt, dont 29,3% sur les nouveaux produits (contre -1,2% sur les anciens). Plus bas dans le compte de résultats, les pertes restent d'actualité : elles se montent à 5 millions en exploitation et en net. « Pour valider notre business model, il nous fallait atteindre une marge après coût de reconditionnement supérieure à 15% sur chaque appareil », indique le dirigeant, ajoutant prendre ses décisions « téléphone par téléphone. Nous savons alors combien nous coûtent les réparations et combien génère la revente de l'appareil. »

Écoulement du stock

Parallèlement, le stock a été purgé de 86%. « Fin 2023, notre stock était évalué à 4,2 millions d'euros, ce qui correspond à 1 mois et demi de vente, nous pouvions difficilement faire avec moins, souligne Frédéric Gandon. Pour 2024 nous anticipons consommation de cash de 1,5 million. » Une bonne maîtrise des finances indispensable face à une trésorerie réduite à 3,2 millions d'euros, contre 6 millions un an plus tôt, et une croissance remontée sur ressorts. De janvier à mars 2024, les ventes du reconditionneur ont fait un bond de 145%, atteignant le niveau record de 9,46 millions d'euros. « Cette performance n'est pas extrapolable au reste de l'année », tient à préciser le dirigeant, qui n'en attend pas moins un très bon cru, grâce à la montée en puissance du contrat signé avec Orange à l'été 2023. L'opérateur représente à ce jour 40% du chiffre d'affaires de Largo. « Lorsqu'Orange nous a sélectionnés fin 2023, nous étions référencés sur trois modèles. A ce jour, la gamme s'est étoffée avec notamment une demande de plus en plus forte pour les smartphones Samsung. A ce titre, nous avons ouvert la collecte sur trente modèles Samsung supplémentaires. » Largo mise aussi beaucoup sur le segment digital, les places de marché et son propre site Internet. « Le coût d'acquisition client a baissé », indique Frédéric Gandon. Prudent après les mésaventures de ces dernières années, le dirigeant ne préfère livrer aucun objectif financier mais il se dit à l'aise avec les estimations des analystes, qui prévoient des comptes enfin bénéficiaires en 2025.