



Communiqué de presse

*Sainte-Luce-sur-Loire (France)
Le 28 juin 2022, 7h45 CEST*

Largo lance son offre de formation en ligne, intitulée Largo Academy, destinée aux distributeurs partenaires de la société nantaise

Largo (FR0013308582 – ALLGO), acteur éco-responsable français expert du reconditionnement, lance :

- **Largo Academy, une offre de formation gratuite et clé en main pour les forces de vente des distributeurs de produits reconditionnés Largo.**
- **Plusieurs modules en e-learning et des questionnaires pour tester ses connaissances sur le marché du reconditionné, les informations produits, les argumentaires de vente, etc.**



Largo Academy : une plateforme en e-learning pour former les équipes des points de distribution à la vente de produits reconditionnés par Largo

Dès sa création en 2016, Largo s'est positionné comme organisme formateur, obtenant rapidement un numéro d'agrément pour la formation au reconditionnement de Smartphones. Entre 2017 et 2019, l'entreprise nantaise avait mis en place un programme de formation externe pour accompagner certains clients sur la réparation de niveau 1.

Dans cette volonté continue d'accompagner la montée en compétence des acteurs de la distribution dédiés au grand public, Largo décide de poursuivre le développement de son offre de formation avec la création de la **Largo Academy**. Le reconditionneur a ainsi développé une **plateforme numérique nommée www.largoacademy.com comprenant plusieurs modules de formation accessibles en e-learning.**

Dans un contexte d'explosion de la demande des consommateurs pour des produits reconditionnés et de croissance très rapide du marché – qui représente désormais 16,9 % du

marché total de la téléphonie mobile¹ – cette formation vient donner aux forces de ventes des distributeurs toutes les clés pour mieux comprendre ce marché et être acteurs de son développement.

Dédiée aux clients distributeurs de Largo – plus de 2 000 points de distributions en France – Largo Academy est **accessible gratuitement depuis le 27 juin**. Cette offre de formation clé-en-main s'adresse aux vendeurs des rayons téléphonie/informatique des enseignes. Les modules de formation durent une vingtaine de minutes et sont suivis de questionnaires permettant de valider l'acquisition des connaissances.



Modules de formation n°2 : le processus de reconditionnement de Largo

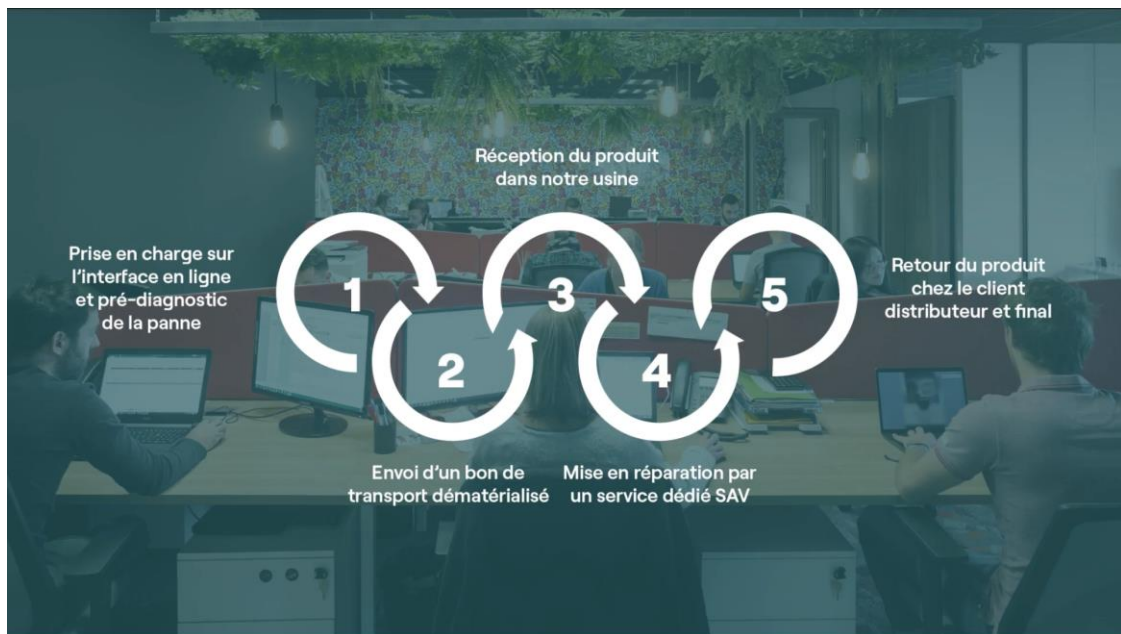
Les six thématiques abordées dans la Largo Academy :

1. **Le marché du reconditionné**
 - Les principaux chiffres du secteur, les facteurs de croissance pour les années à venir et les attentes des consommateurs.
2. **Présentation de Largo**
 - Présentation de l'entreprise, d'un appareil reconditionné par Largo, du catalogue produits et des grades.
3. **Le process de production de Largo**
 - La chaîne de production de Largo : de la réception des produits, aux tests par les experts puis la réparation, au contrôle qualité, puis la mise en vente.
4. **Le S.A.V. de Largo**
 - Les modalités de déclaration d'un S.A.V., de réparation d'un produit et les engagements de Largo auprès de ses clients.
5. **Les argumentaires de vente**
6. **Les contacts commerciaux**

Les distributeurs des produits reconditionnés Largo témoignent de l'apport de cette offre de formation pour leurs équipes de vendeurs.

¹ Gfk Consumer Life 2022

Yann Lagrue, Directeur des Achats chez Bureau Vallée déclare : « *Largo Academy répond à un besoin fondamental pour nos équipes, celui de s'appropriier le produit qu'elles vendent, ses caractéristiques et de comprendre dans quel marché il s'inscrit. Le consommateur a quant à lui encore besoin d'être rassuré lorsqu'il fait l'acquisition d'un produit reconditionné, cette formation permet de répondre concrètement à leurs interrogations et de gagner leur confiance.* »



Modules de formation n°6 : le cycle de prise en charge du produit par le S.A.V. de Largo

Frédéric Deruet, directeur des ventes Retail de Largo à l'initiative du développement de cette offre de formation en e-learning, déclare : « *La vente de produits reconditionnés est un tout autre métier que celle des produits neufs, elle implique des connaissances et une approche commerciale différentes. Elle nécessite un savoir-faire particulier et des éléments d'argumentation pour rassurer le client sur l'origine, la fiabilité et le traitement des produits. Notre ambition avec la création de la Largo Academy est de mettre à disposition des distributeurs partenaires une offre de formation clé en main, facilement accessible, pour que leurs équipes de vente soient dans les meilleures conditions pour vendre nos produits.* »

À propos de LARGO

Créé en 2016, Largo est un Groupe fondamentalement engagé dans l'économie circulaire. Avec 61 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 de référence du reconditionnement responsable. Précurseur en matière de transparence, Largo a investi en 2018 dans un outil de production 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 220 400 Smartphones et réalisé un chiffre d'affaires de près 17,6 M€ en 2021.

Pour plus d'informations : www.largo.fr



Contacts presse

Agence Proches

Baptiste Romeuf – 06 63 80 87 54 - baptiste.romeuf@agenceproches.com

Kelly Martin - 06 63 52 94 74 – kelly.martin@agenceproches.com

Contacts presse financière

Largo

Direction Financière

finances@largo-france.fr

NewCap

Relations investisseurs

Thomas Grojean/Quentin Massé

largo@newcap.eu

01 44 71 94 94

NewCap

Relations Médias Finance

Nicolas Merigeau

largo@newcap.eu

01 44 71 94 98