

COMMUNIQUE

Montpellier, le 18 février 2025

Mint affirme ses ambitions de croissance en 2025

B to B : Déploiement commercial de l'offre après une phase de lancement réussie

Des clients de référence choisissent Mint comme fournisseur d'électricité

B to C : Déjà plus de 85 000 compteurs à fin 2024, en ligne avec les attentes, et de nouvelles offres en préparation pour poursuivre cette croissance sur l'exercice 2025

Mint (FR0004172450), fournisseur de services Energie et Telecom éco-responsables, aborde l'exercice 2025 avec confiance. Son positionnement gagnant sur le marché de la fourniture d'énergie avec une offre verte et accessible pour les consommateurs comme pour les professionnels lui permet de se projeter vers un exercice 2025 en croissance.

Déploiement commercial de l'offre B to B en 2025

Après le succès de ses offres B to C sur le marché de la fourniture d'énergie et des services énergétiques, le lancement réussi des offres B to B fin 2023 permet aujourd'hui à Mint de consolider sa place en tant que *global player* de la filière.

La société dispose aujourd'hui d'un pipe commercial en progression constante sur cette offre dédiée aux professionnels. Pour rappel, à fin septembre, la société s'était engagée à fournir près de 50 GWh à ses clients B to B (compteurs C2-C4). A fin 2024, ses engagements dépassaient les 75 GWh. Ce succès s'explique par une stratégie commerciale efficace visant des secteurs prioritaires tels que les activités immobilières, l'hôtellerie et la restauration ou encore le commerce de détails sur lesquels la société est en mesure de faire valoir son expertise au travers de son *track-record*. La société offre ainsi un accompagnement personnalisé à ses clients à la recherche d'une tarification claire avec une facturation au réel consommé et d'une électricité verte sur mesure. Pour Mint, les revenus récurrents issus de ces nouveaux clients adossés à des contrats pluriannuels (durée de contrat moyenne de 2 ans) vont servir de socle solide au développement de ses activités.

Au-delà de la qualité de son offre, ces clients ont également été séduits par le positionnement grand public et l'accessibilité garantie au plus grand nombre de Mint, correspondant parfaitement au positionnement de leur enseigne.

Les succès commerciaux ont été au rendez-vous sur tous les verticaux adressés :

- Sur le segment de l'immobilier, Mint est heureux d'accueillir des sites des réseaux **Citya Immobilier**, première entreprise indépendante et familiale du secteur et l'un des leaders français de l'administration de biens et **Beelodge Campus**, spécialisée dans la gestion de résidences services pour étudiants ;
- Dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, Mint compte dans son portefeuille de nouveaux hôtels de luxe comme **l'Hôtel Van Gogh** à Saint-Rémy-de-Provence, **Les Chalets du Mont d'Arbois** à Megève ou encore **Sangha Hotels**. Des franchisés des chaînes **Best Western**, **B&B Hotels** et **Ushuaïa Village** ont également été conquis par l'offre de la société. Dans la restauration, Mint a également signé plusieurs franchisés appartenant aux réseaux **Del Arte** et **La Boucherie restaurant** ;
- Dans le commerce de détails, Mint a également su convaincre des franchisés **Spar**, **Biocoop** ou **Cuir Center** de rejoindre ses services.

De nombreuses discussions sont actuellement en cours. Cette effervescence commerciale devrait continuer à porter ses fruits pour permettre à la société d'accéder bientôt à une nouvelle dimension et imposer son offre B to B avec le même succès que pour son offre B to C.

Poursuite de la conquête commerciale dans le B to C

La société poursuit également son développement dans le B to C avec un portefeuille clients comportant plus de 85 000 compteurs électricité et gaz à fin 2024, en ligne avec les attentes. Pour rappel, à fin juin 2024, Mint totalisait un portefeuille clients de plus de 75 000 compteurs.

Ce succès réside dans la qualité de l'offre Mint, laquelle garantit des tarifs compétitifs, une flexibilité et un engagement responsable. Dans un contexte concurrentiel renforcé et un marché en transformation, l'enjeu pour la société consistera en 2025 à étendre son portefeuille d'offres commerciales afin de rester au plus près des attentes d'une clientèle de plus en plus diversifiée. Historiquement reconnu comme l'une des grandes qualités de la société, son ingénierie commerciale sera à la fois dirigée vers la conquête et la fidélisation.



Coté sur Euronext Growth by Euronext™ ISIN : FR0004172450

Code mnémonique : ALMIN

www.mint.eco

SEITOSEI.ACTIFIN

Investisseurs :

Benjamin LEHARI

Benjamin.lehari@seitosei-actifin.com

01 56 88 11 25

Journalistes :

Isabelle Dray

Isabelle.dray@seitosei-actifin.com

01 56 88 11 19