

COMMUNIQUE

Montpellier, le 15 avril 2026

Chiffre d'affaires et résultats annuels 2025

- > Augmentation des volumes commercialisés en BtoC et en BtoB
 - > Progression du chiffre d'affaires de 17,2% à 84,7 M€
- > Niveau toujours élevé de marge brute (19,2% du chiffre d'affaires)
 - > EBITDA retraité¹ de 4,2 M€

Perspectives

- > Poursuite attendue de la croissance des volumes
- > Structuration de nouvelles offres commerciales sur le BtoB
- > Poursuite de la conquête commerciale soutenue par un bilan robuste

La société Mint (FR0004172450), fournisseur de services Energie et Telecom éco-responsables, publie son chiffre d'affaires et ses résultats annuels pour l'exercice 2025.

Le chiffre d'affaires annuel de l'exercice 2025 ressort à 84,7 M€ contre 72,2 M€ au 31 décembre 2024, en hausse de 17,2%. A l'exception de l'activité Télécoms², toutes les activités affichent un chiffre d'affaires en progression. L'EBITDA s'élève à fin décembre 2025 à 2,6 M€ contre 5,6 M€ à fin 2024. A noter que, dans le cadre des poursuites initiées par Mint envers un fournisseur de certificats d'économie d'énergie (CEE), la Société a provisionné un surcoût de CEE de 0,7 M€ impactant la marge brute sur l'exercice 2025, ainsi que des dépréciations d'acomptes pour 0,9 M€ impactant l'EBITDA. Retraité de ces coûts ponctuels, l'EBITDA ressort à 4,2 M€.

¹ EBITDA retraité du surcoût ponctuel des CEE pour 0,7 M€ et des dépréciations d'acomptes pour 0,9 M€ dans le cadre des poursuites engagées contre son fournisseur

² Chiffre d'affaires de 1,4 M€

En M€	2024	2025
Chiffre d'affaires HTT (Hors Toutes Taxes)	72,2	84,7
Marge brute	15,5	16,3
EBITDA retraité ³	5,6	4,2
EBITDA	5,6	2,6
Résultat net	0,4	3,2

Gaël Joly, Directeur Général de Mint, déclare :

« Les résultats 2025 confirment la solidité de notre modèle et la pertinence des orientations stratégiques engagées ces dernières années. La croissance de notre chiffre d'affaires repose avant tout sur une forte progression des volumes commercialisés, tant en BtoC qu'en BtoB, dans un environnement de prix toujours contrasté.

L'atteinte d'une taille critique nous permet aujourd'hui d'optimiser nos conditions d'approvisionnement et de mieux maîtriser notre exposition aux fluctuations des marchés de l'énergie. En parallèle, le développement du segment BtoB s'accélère significativement. La signature de nouveaux contrats structurants et la montée en puissance des volumes livrés valident le potentiel de ce segment comme relais de croissance durable pour Mint.

Cette évolution s'accompagne d'un profil de marge différent du segment BtoC, cohérent avec la nature des contrats BtoB et pleinement intégré dans notre stratégie, qui privilégie la création de valeur par les volumes, la récurrence des revenus et la visibilité à moyen terme.

Fort d'un bilan très solide et des investissements de structuration réalisés, nous disposons aujourd'hui des moyens nécessaires pour accompagner cette dynamique. Nous abordons ainsi l'exercice 2026 avec confiance, avec l'ambition de poursuivre la croissance de nos activités et de traduire progressivement cette dynamique en amélioration de notre rentabilité en valeur ».

Forte croissance des volumes commercialisés sur toutes les activités Energie

La hausse du chiffre d'affaires s'explique par une forte hausse des volumes commercialisés. En dépit d'un effet prix défavorable de -15% lié notamment à la baisse des TRVE (tarifs réglementés de vente de l'électricité), l'effet volume est largement positif avec une hausse de 39% des volumes commercialisés. Cette dynamique permet à la Société d'afficher une progression de ses ventes de 17% portée par l'ensemble de ses activités Energie. Cette dynamique de croissance témoigne de la capacité de Mint à conquérir de nouveaux clients en continuant à s'imposer face à la concurrence. L'entreprise a par ailleurs su élargir ses sources de revenus en valorisant ses expertises métier afin de développer son activité BtoB, segment en plein essor comme en témoignent les dernières communications de la Société.

³ EBITDA retraité du surcout ponctuel des CEE pour 0,7 M€ et des dépréciations d'acomptes pour 0,9 M€ dans le cadre des poursuites engagées contre son fournisseur

L'analyse détaillée du mix-produits fait ainsi ressortir que :

- **Les volumes d'électricité commercialisés auprès des clients BtoC** ressortent en croissance de 31%. Ils représentent 65,9⁽⁴⁾ M€ de chiffre d'affaires en 2025. En dépit de la forte érosion des TRVE, la marge brute représente encore 18,5% du chiffre d'affaires (retraité des reventes) contre 21,8% en 2024. Cependant, comme mentionné précédemment le marge brute BtoC est impactée négativement par le surcote ponctuel de CEE du fait de la défaillance d'un fournisseur de CEE. Retraité de ces coûts, le taux de marge brute observe une légère croissance en valeur absolue (+1%).
- **Dans le BtoB**, l'exécution des contrats de fournitures ont conduit à la livraison sur l'exercice 2025 de près de 50 GWh d'énergie à ses clients professionnels dépassant les objectifs initiaux de la Société et validant le potentiel considérable de ce segment comme nouveau moteur de performances commerciales pour la Société. Le chiffre d'affaires de la période est multiplié par 2,6 pour atteindre 7,6 M€ à fin décembre 2025 contre 3,0 M€ un an auparavant. La marge brute associée a été multipliée par plus de 3 pour atteindre 2,5 M€. Elle représente 32,1% du chiffre d'affaires de la période contre 26,8% au 31 décembre 2024. Cette évolution très favorable devrait être impactée dès 2026 par une baisse du taux de marge brute, du fait d'un volume moyen par client en croissance. Cette marge devrait progressivement se normaliser, à mesure que le portefeuille client se densifie.
- **L'activité gaz** ressort elle aussi, en hausse avec des ventes qui bondissent de 35% pour atteindre 9,7 M€. En ligne avec cette évolution, les volumes commercialisés progressent de 34%. La marge brute associée représente 2,0 M€, en léger retrait de 7% en lien avec l'évolution des prix du gaz sur les marchés.

Au global, la marge brute de l'activité fourniture d'énergie s'élève ainsi à 15,9 M€ contre 14,9 M€ en 2024. A ceci s'ajoute la contribution de l'activité télécom à la marge brute de l'entreprise pour 0,4 M€ en 2025, contre 0,6 M€ en 2024.

Bon niveau d'EBITDA

Effet en année pleine de la structuration de l'entreprise

Pour rappel, dans un contexte de mutation du secteur, Mint a engagé en 2024 des investissements de structuration destinés à lui permettre d'accompagner la croissance des prochaines années. Ces investissements concernent essentiellement le renforcement des équipes et la poursuite des efforts marketing :

- Mint a ainsi engagé des frais de marketing à hauteur de 2,5 M€ à fin décembre 2025 contre 1,8 M€ sur l'exercice 2024. L'augmentation est portée à hauteur de 0,4 M€ par le segment B2B, sur un marché de plus en plus concurrentiel où la Société doit continuer à développer sa notoriété ;
- La hausse de la masse salariale correspond essentiellement à la structuration des équipes marketing, commerce et IT destinées au développement du segment BtoB. La masse salariale s'élève à 5,0 M€ au 31 décembre 2025 contre 3,9 M€ à fin 2024.

⁴ Incluant 4,2 M€ de reventes de couvertures (électricité et certificats) en 2025, dans le cadre de l'application de la politique de couverture, contre 5,5 M€ en 2024.

Dans ce contexte, l'EBITDA retraité⁵ ressort en repli de 25% à 4,2 M€ correspondant à une marge de 5,0% du chiffre d'affaires.

Les dotations aux amortissements, notamment des coûts d'acquisition directs (courtiers), enregistrent une hausse mécanique de 1,3M€ en 2024 à 1,9 M€ en 2025 en lien avec la hausse du nombre de clients. Le résultat opérationnel ressort à 0,4 M€ contre 4,2 M€ sur l'exercice 2024.

Le résultat exceptionnel s'inscrit en nette amélioration par rapport à 2024, passant de -2,5 M€ à +2,5 M€. Cette évolution est liée à une reprise de provision, en lien avec la sanction de 3,5 M€ prononcée par le CoRDiS à l'encontre de la Société. Pour rappel, une provision de 6 M€ avait été constituée en 2024, par mesure de prudence, dans le cadre de la procédure engagée par la CRE auprès du CoRDiS.

Un bilan robuste, une trésorerie nette équivalente aux capitaux propres de la Société

Au 31 décembre 2025, les capitaux propres de la Société s'élevaient à 32,8 M€ contre 29,2 M€ au 31 décembre 2024.

La hausse des créances clients reflète l'augmentation des volumes commercialisés et la progression des encours sur le segment BtoB, segment sur lequel les clients bénéficient traditionnellement de délais de paiement plus longs.

Cette augmentation des créances clients doit toutefois être appréciée au regard des efforts engagés pour réduire les créances douteuses qui représentent désormais 2,7 % du chiffre d'affaires de l'exercice, contre 3,1 % lors de l'exercice 2024. Cette nouvelle amélioration témoigne de la politique volontariste de la Société en matière d'amélioration de la base clients, aussi bien sur le BtoC que sur le BtoB, avec des critères de sélection significativement renforcés afin de limiter les risques d'impayés.

L'augmentation des créances clients est compensée par la hausse mécanique des dettes fournisseurs et fiscales (en particulier la TICFE collectée par l'entreprise et reversée trimestriellement à l'état). Parallèlement la Société a consommé son stock de certificat constitué par anticipation pour sécuriser des prix bas. Le BFR ressort ainsi en baisse globale de 2 M€ entre le 31 décembre 2024 et 2025.

Au 31 décembre 2025, la trésorerie brute s'établit à 41,3 M€, contre 46,2 M€ au 31 décembre 2024. Après déduction des dettes financières, la trésorerie nette ressort à 33,9 M€, contre 35,3 M€ au 31 décembre 2024. Cette évolution s'explique principalement par :

- Les coûts d'acquisition clients immobilisés, liés aux acquisitions réalisées aussi bien en BtoC qu'en BtoB, à hauteur de 3,8 M€ sur la période ;
- Le remboursement des prêts garantis par l'État (PGE), à hauteur de 3,3 M€ sur la période et dont le solde restant s'élève à 7,5 M€.

Fort de cette situation financière solide, la Société dispose des ressources nécessaires pour continuer à déployer sa stratégie d'investissement, soutenir sa dynamique de conquête commerciale et consolider les bases structurelles lui permettant de développer ses offres et de renforcer sa position sur le marché de l'énergie en France.

⁵ EBITDA retraité du surcote ponctuel des CEE pour 0,7 M€ et des dépréciations d'acomptes pour 0,9 M€ dans le cadre des poursuites engagées contre son fournisseur

Perspectives 2026 : poursuite de la croissance

Dans un environnement toujours exigeant, la Société continuera de se positionner avec agilité sur les segments BtoC et BtoB en fonction des opportunités.

Sur le segment **BtoC**, la Société poursuit sa stratégie orientée valeur. Dans un marché sous forte tension concurrentielle, Mint adopte une stratégie d'acquisition fondée sur la sélectivité, plaçant la solvabilité client, la rentabilité et la pérennité de son portefeuille au cœur de ses arbitrages commerciaux.

Comme évoqué, depuis le lancement de ses offres **BtoB** en 2023, la Société affiche une trajectoire commerciale particulièrement soutenue. La croissance des volumes commercialisés en 2025 offre d'ores et déjà une visibilité importante sur 2026, avec un volume de livraison attendu d'au moins 160 GWh.

Cette performance reflète la pertinence du positionnement de Mint, alliant compétitivité et valeur ajoutée, ainsi que la qualité de son expertise dans l'achat d'énergie. Plus de 370 contrats ont été signés en 2025, avec une présence étendue sur ses verticaux stratégiques : hôtellerie-restauration, tertiaire et industrie pour des clients allant de la TPE à l'ETI. Parmi les références majeures figure évidemment le Groupe Riccobono, avec un contrat de 50 GWh/an sur 2026-2027.

En 2026, Mint entend poursuivre sa montée en puissance sur ce segment BtoB, en ciblant des contreparties de taille croissante associées à des contrats offrant toujours plus de visibilité et de récurrence des revenus.

Dans un contexte géopolitique toujours volatil, la Société aborde 2026 avec des indicateurs d'activité bien orientés, s'appuyant sur un pilotage maîtrisé de sa politique de couverture. Elle anticipe une nouvelle progression de ses ventes et axe sa stratégie de développement vers une croissance des volumes commercialisés en BtoB et la recherche de valeur en BtoC au travers notamment des nouvelles offres fidélisantes.



Coté sur Euronext Growth by Euronext™ ISIN : FR0004172450

Code mnémonique : ALBUD

www.mint.eco

SEITOSEI . ACTIFIN

Benjamin LEHARI

Consultant

06 07 30 93 72

[*Benjamin.lehari@seitosei-actifin.com*](mailto:Benjamin.lehari@seitosei-actifin.com)

Isabelle Dray

Presse

06 85 36 85 11

[*Isabelle.dray@seitosei-actifin.com*](mailto:Isabelle.dray@seitosei-actifin.com)