



mint

L'avenir se choisit  
aujourd'hui

---

RÉSULTATS ANNUELS 2022



# Bienvenue



**Kaled Zourray**  
Directeur général



**Gaël Joly**  
Directeur général délégué



**Pierre Michon**  
Directeur financier

**20 ans**  
d'engagement

**157**  
millions d'euros  
de CA en 2022

**+60**  
collaborateurs  
en France

**+500 000**  
clients  
en 20ans

# Notre mission



*« Rendre accessible au plus grand nombre, l'Énergie et des solutions éco-responsables au service de la préservation du vivant. »*

Acteur de référence pour accompagner les transitions énergétiques des clients particuliers et entreprises. Mint, s'engage à fournir des solutions éco-responsables, qualitatives et accessibles au plus grand nombre.

Grâce à une expertise sectorielle, des processus efficaces et une culture basée sur la confiance, Mint, défend un futur plus vert, plus juste et plus responsable. Un avenir qui se choisit dès aujourd'hui.



# mint énergie

Fournisseur d'énergie 100% verte au meilleur prix, partenaire de la transition énergétique.



## mint mobile

Opérateur mobile éco-responsable  
fournisseur de téléphones  
objectif « Zéro Carbone »



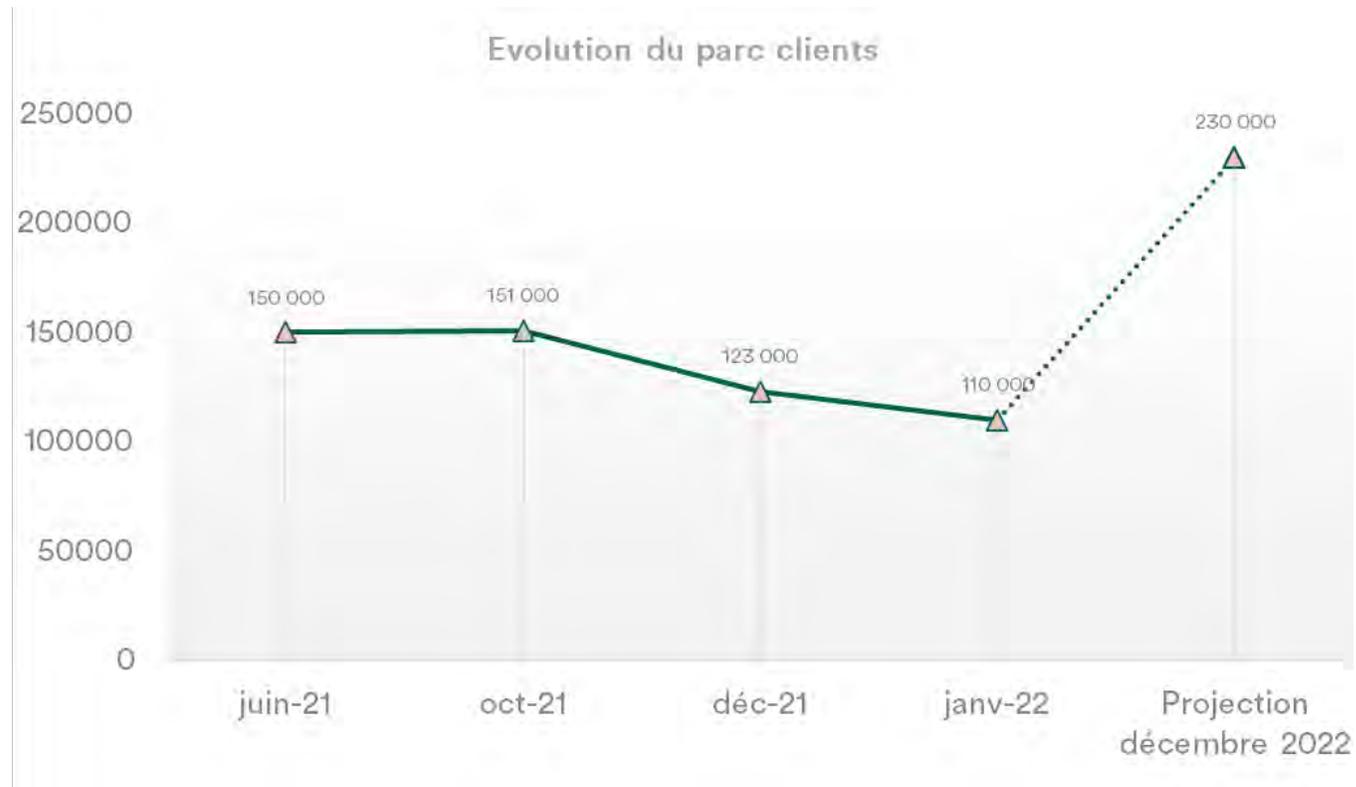
## mint solaire

Solution d'auto-consommation  
installation de panneaux photovoltaïques  
pour produire sa propre électricité verte



**2022** | **RÉSILIENCE DANS UN CONTEXTE SANS PRÉCÉDENT**

A fin 2021, un objectif ambitieux d'acquérir plus de 100 000 nouveaux clients sur l'année



Dès janvier 2022, la nécessité d'acquérir des droits ARENH pour couvrir l'acquisition de 100 000 nouveaux clients à fin 2022



### DISPOSITIF ARENH

Accès Régulé à l'Électricité Nucléaire Historique

- Il permet à tous les fournisseurs alternatifs, de s'approvisionner en électricité auprès d'EDF dans des conditions fixées par les pouvoirs publics
- Ce dispositif court de 2011 à 2025
- Le prix est actuellement de 42 €/MWh et le volume global maximal affecté au dispositif est égal à 100 TWh/an
- Les droits ARENH sont calculés par la CRE sur les prévisions de consommation transmises par les fournisseurs

# Rachat de Planète Oui : une opportunité pour réaliser en une seule fois et dès le début de l'année, les objectifs ambitieux d'acquisition clients

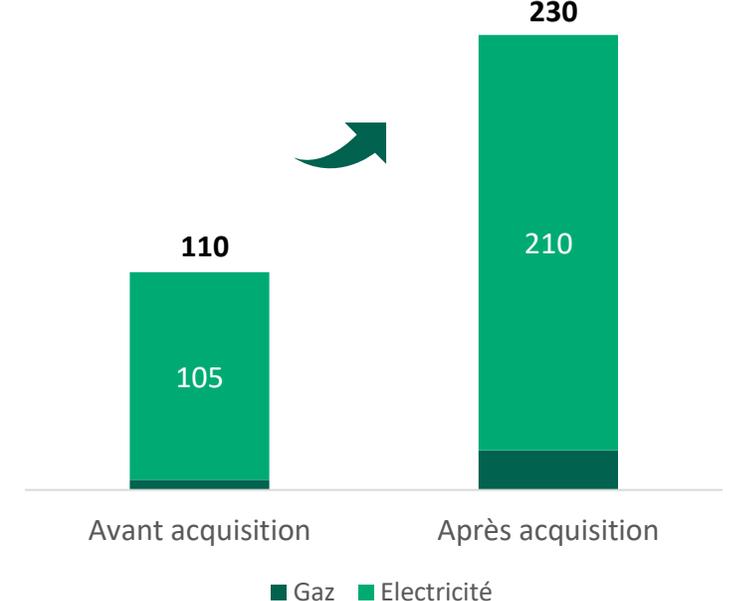


- Fournisseur privé d'énergie renouvelable créée en 2017
- En 2019, 1<sup>er</sup> fournisseur à proposer une offre d'électricité verte en temps réel, couvrant 80% de la consommation de ses clients
- 90 M€ de chiffre d'affaires 2021
- Effectif + de 100 personnes

Acquisition de Planète Oui  
pour 1,5 M€  
le 24 février 2022

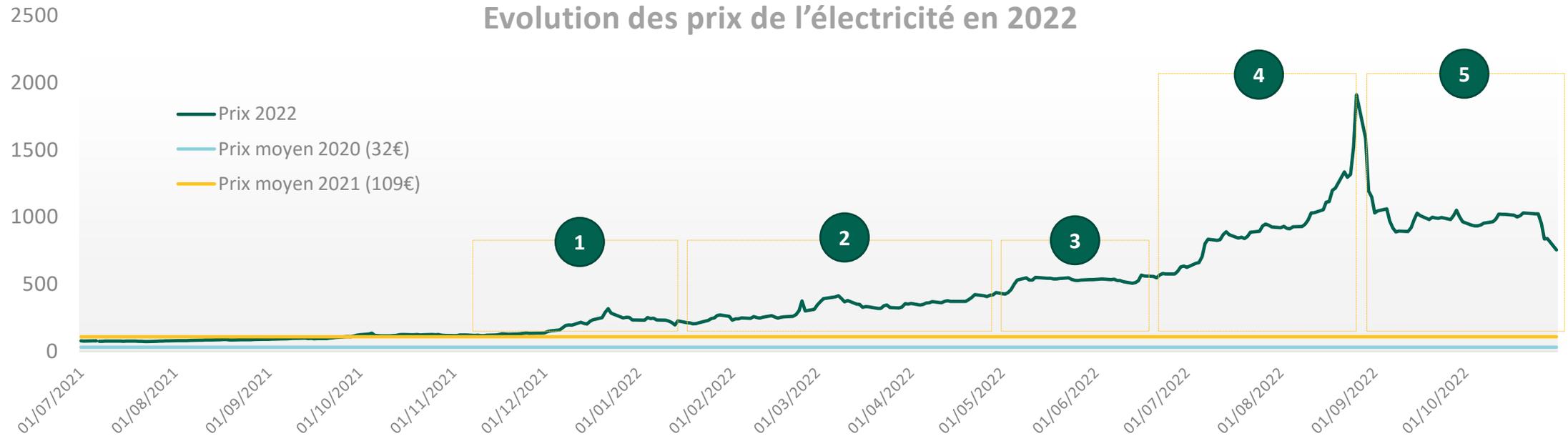
120 000 nouveaux  
clients acquis

Evolution du portefeuille clients de Mint  
(en milliers d'abonnés)



UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PLEINEMENT ALIGNÉ AVEC LE POSITIONNEMENT DE MINT

# Une année impactée par la hausse sans précédent des prix de l'énergie



**1** 2<sup>ème</sup> semestre 2021  
1<sup>ère</sup> crise de l'énergie dans un contexte de reprise mondiale de la croissance post COVID

**2** Février - Avril  
Reprise Post COVID  
Déclenchement de la Guerre Russie/Ukraine > +50% d'évolution en quelques jours 368 €/MWh

**3** Mai - Juin  
Stabilisation des prix

**4** Juillet - Août  
Hausse +25%  
Crise de liquidité et disponibilité du parc nucléaire : 840 €/MWh  
Explosion jusqu'à 1800 €/MWh

**5** Septembre - octobre  
Intervention EU pour limiter les hausses de prix

# Une année impactée par la hausse sans précédent des prix de l'énergie

Un marché extrêmement volatil sous l'effet du conflit russo-ukrainien, ainsi que par les difficultés de maintenance du parc nucléaire français

## 1 2<sup>ème</sup> semestre 2021

1<sup>ère</sup> crise de l'énergie dans un contexte de reprise mondiale de la croissance post COVID

## 2 Février à mars

Reprise Post COVID  
Déclenchement de la guerre Guerre Russie/Ukraine > +50% d'évolution en quelques jours 368€/MW

### Evolution des prix de l'électricité en 2022



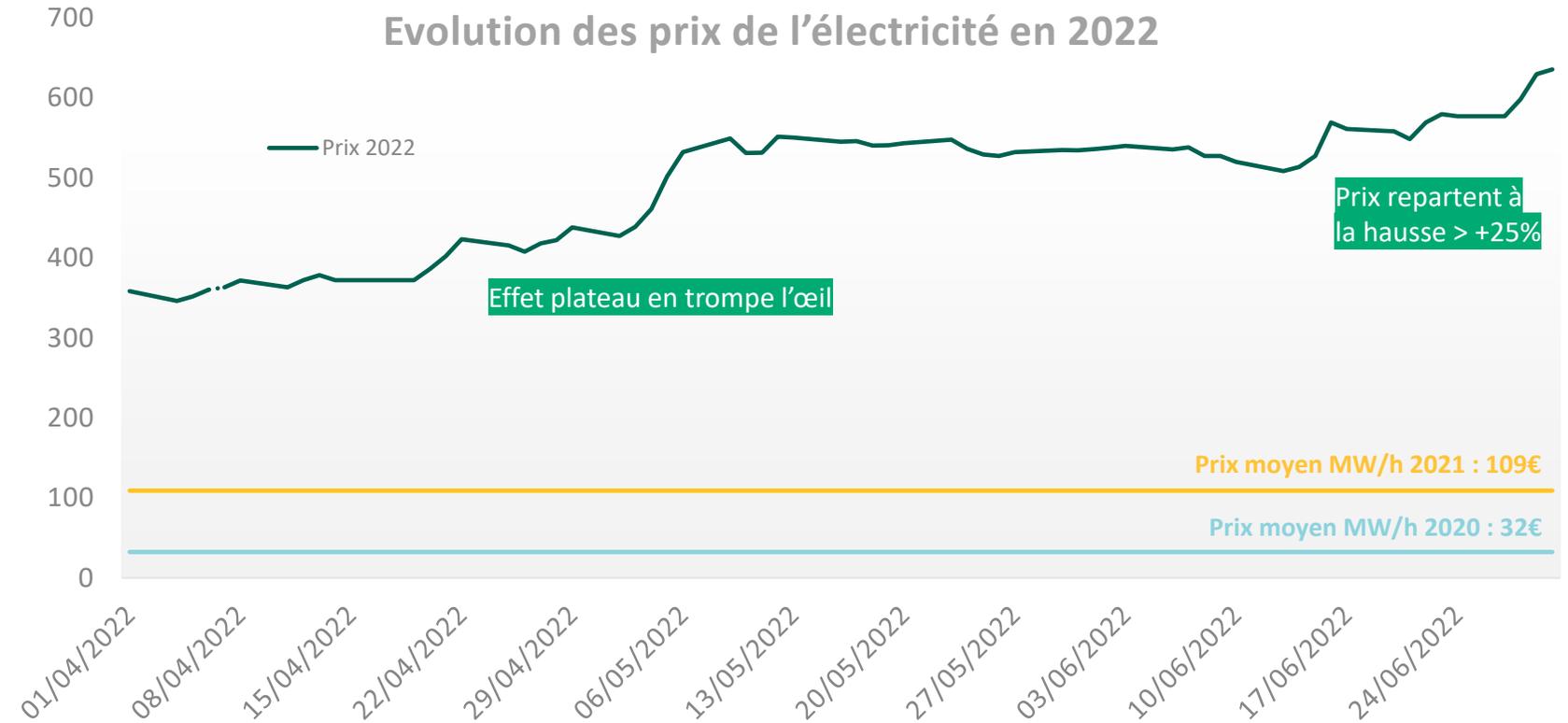
# Une année impactée par la hausse sans précédent des prix de l'énergie

Un marché extrêmement volatil sous l'effet du conflit russo-ukrainien, ainsi que par les difficultés de maintenance du parc nucléaire français

3

Avril à juin

Stabilisation des prix



# Une année impactée par la hausse sans précédent des prix de l'énergie

Un marché extrêmement volatil sous l'effet du conflit russo-ukrainien, ainsi que par les difficultés de maintenance du parc nucléaire français

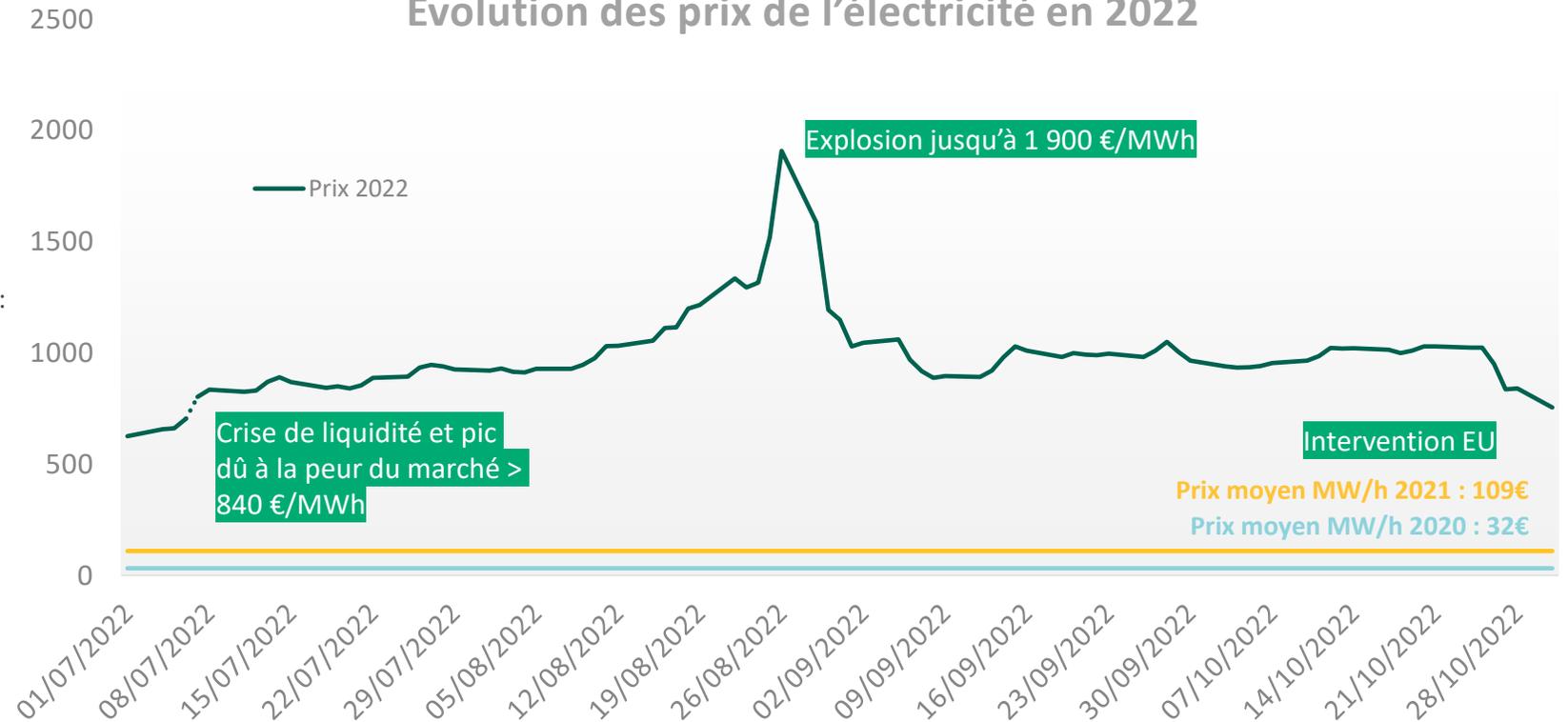
## 4 Juillet - Août

Hausse +25%  
Crise de liquidité et disponibilité du parc nucléaire :  
840 €/MWh  
Explosion jusqu'à 1 900 €/MWh

## 5 Septembre - Octobre

Intervention EU pour limiter les hausses de prix

### Evolution des prix de l'électricité en 2022



# Mise en place d'un plan d'actions pour faire face au contexte et préparer le rebond



1

## DISCIPLINE FINANCIÈRE

Augmentations tarifaires  
PGE  
Sourcing



2

## EXTENSION DU PÉRIMÈTRE D'ACTIVITÉ

Internalisation de la Responsabilité d'Equilibre



3

## COMMERCIAL

Evolution des offres  
Sobriété  
1<sup>er</sup> client BtoB



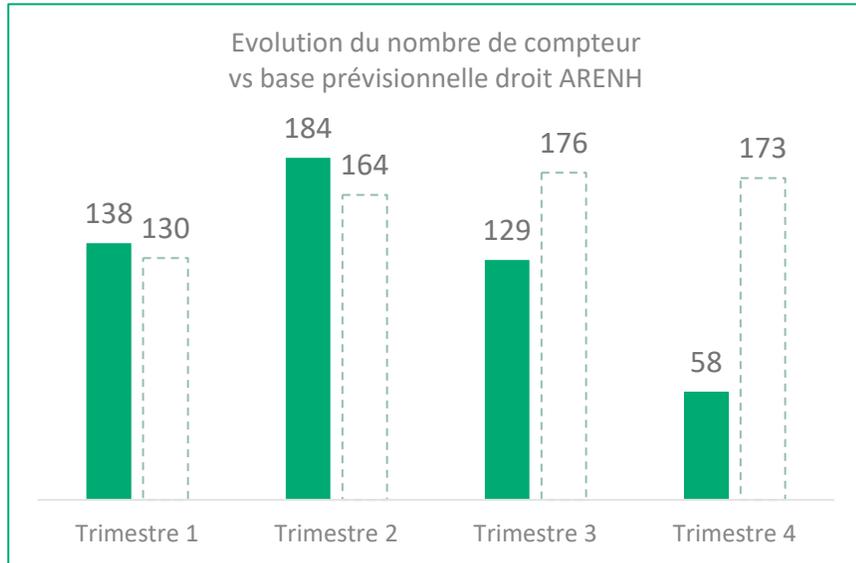
4

## RESSOURCES HUMAINES

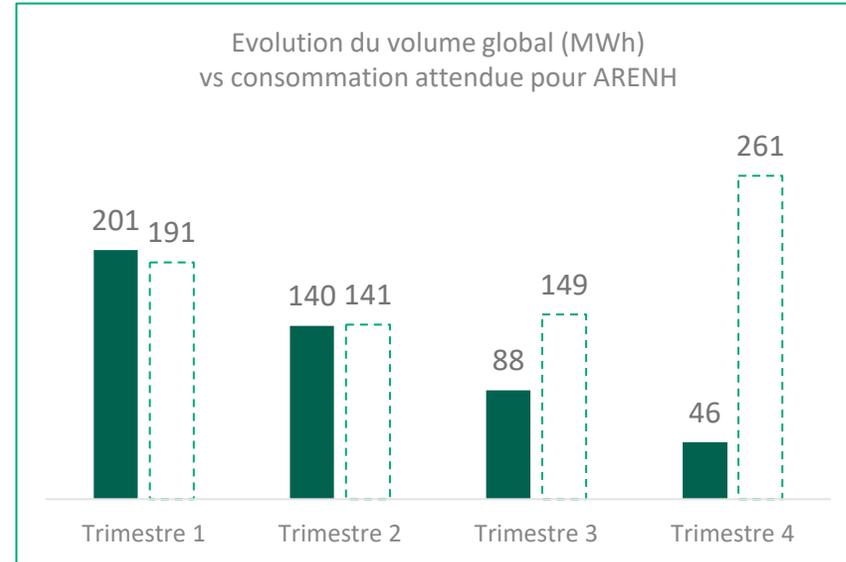
Renforcement de la structure managériale  
Intégration des nouvelles équipes Planète Oui



# Des actions pour préserver la continuité de l'exploitation



Réduction de 75%



Réduction de 84%

Plan d'animation favorisant les économies d'énergie

- Conseils éco-gestes
- Outils de pilotage
- Bonus sobriété

MAÎTRISER SA CONSOMMATION, ÇA MÉRITE UN BONUS !



# Diversification des sources d'approvisionnement



## MARCHÉS DE GROS

- Elargissement de la base fournisseurs
- Augmentation des capacités d'achat



## CONNEXION EN DIRECT SUR NORDPOOL

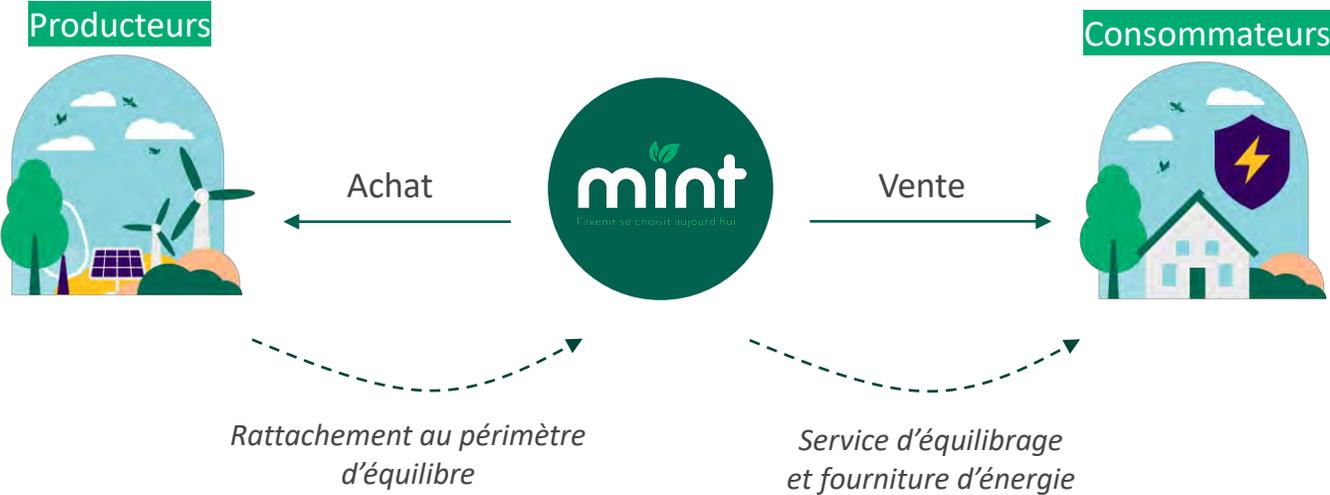
- Accès direct à la 1<sup>ère</sup> Bourse d'échange en Europe pour des prix Spot & Intraday
  - + Rachat de l'électricité en direct = suppression de l'intermédiation
  - + Traçabilité
  - + Suppression des garanties financières (1 jour vs 3 mois)

Une optimisation du sourcing mais des mesures qui restent insuffisantes au regard de la hausse tarifaire

# Internalisation de la responsabilité d'équilibre

## Qu'est-ce qu'un responsable d'équilibre ?

Opérateur engagé contractuellement auprès de RTE à financer le coût des écarts constatés entre la quantité d'électricité injectée et l'électricité consommée (injections < soutirages) au sein d'un périmètre d'équilibre



## Quels bénéfices ?

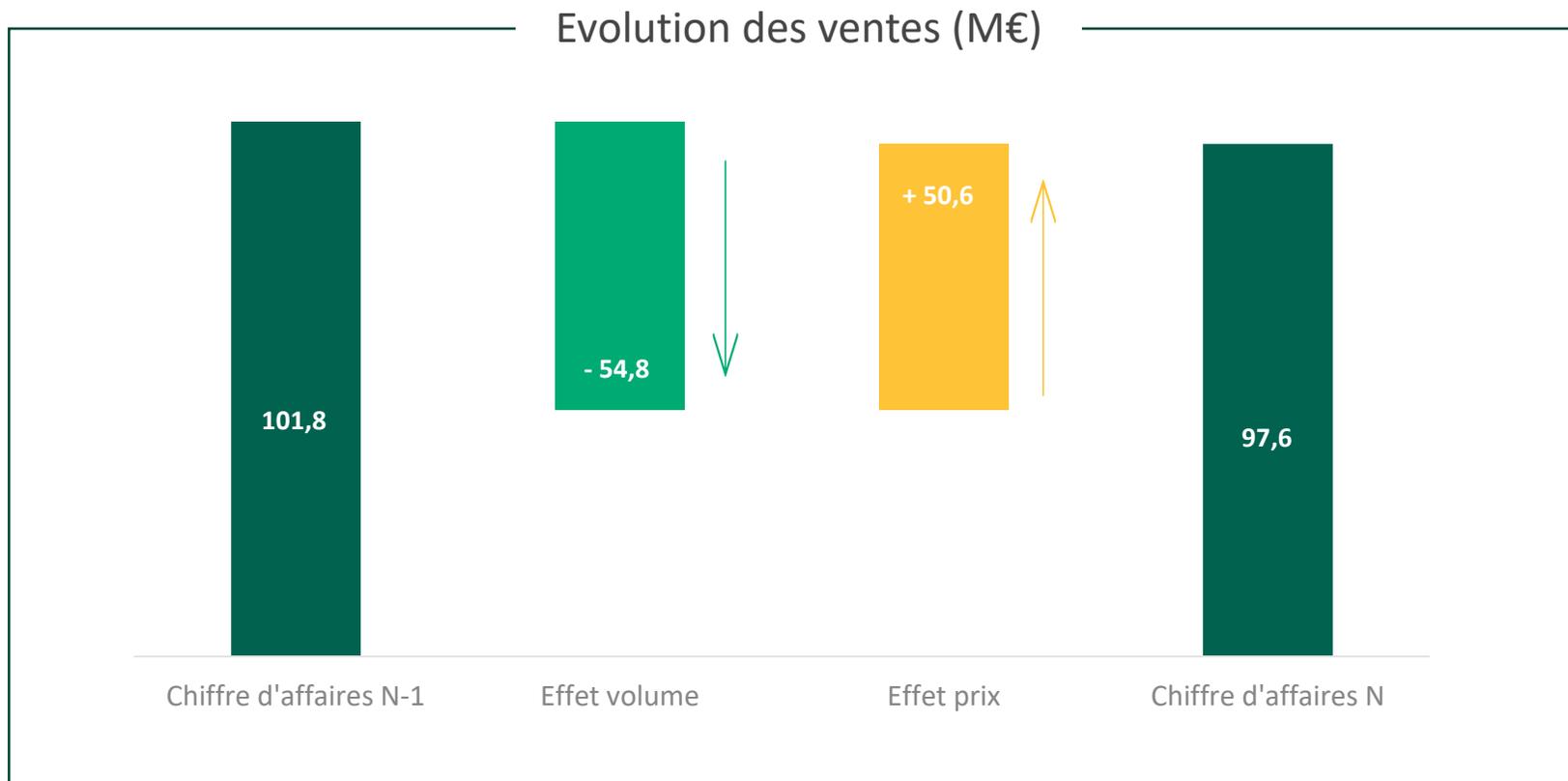
- Diminution des garanties financières pour nos achats quotidiens d'énergie sur le marché SPOT
- Relation direct avec producteurs d'ENR : traçabilité renforcée et pas d'intermédiaire
- Rachat du surplus d'énergie produite
- Offres innovantes et personnalisées agrégant production et consommation

UNE PLACE FORTE POUR DÉPLOYER LE PLAN DE CONQUÊTE DU GROUPE 2023 - 2025



**2022 | UNE SITUATION FINANCIÈRE PERMETTANT DE  
PASSER LA CRISE**

# Chiffre d'Affaires fourniture d'électricité : Un effet volume quasi intégralement compensé par un effet prix



## Une marge brute préservée par les mesures exceptionnelles de revente d'électricité

Détail des Marges Brutes - M€	2022	2021
Vente Electricité - Fourniture	-0,1	4,5
Vente Electricité - Revente	20,6	
Vente Gaz	-0,5	0,1
Vente Telecom	1,2	1,4
Total	21,2	5,9

### Evolution de la marge brute en 2022

- Une marge brute négative sur l'activité historique
- La revente d'électricité a permis de revenir à une rentabilité positive

# Des résultats qui intègrent le contexte sans précédent



(M€) Comptes audités	2022	2021
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>157,0</b>	<b>107,0</b>
Coût des ventes	-135,8	-101,1
<b>Marge brute</b>	<b>21,2</b>	<b>5,9</b>
<i>Taux de marge brute</i>	<i>13,5%</i>	<i>5,5%</i>
<b>Charges opérationnelles</b>	<b>-13,6</b>	<b>-7,0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,6</b>	<b>-1,1</b>
Dotations aux amortissements	-1,1	-0,9
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>6,5</b>	<b>-2,0</b>
Résultat exceptionnel	-2,2	-0,4
Résultat financier	0,0	0,0
Impôts sur les résultats	-0,4	0,0
<b>Résultat net du Groupe</b>	<b>4,0</b>	<b>-2,3</b>

- Hausse des charges opérationnelles en lien avec les impayés clients
- Progression de la masse salariale en lien avec l'acquisition de Planète Oui

# Une situation bilancielle solide



(M€) Comptes audités	31 décembre 2022	31 décembre 2021	
Immobilisations corporelles et incorporelles	2,0	3,2	
Immobilisations financières	0,7	2,1	
Stocks	0,1	0,1	
Créances clients	21,0	28,8	
Autres créances courantes	6,9	10,9	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	62,4	24,3	
<b>Total ACTIF</b>	<b>93,2</b>	<b>69,4</b>	
Capitaux propres	12,2	8,3	
Dettes financières à long et moyen terme	25,8	8,8	← PGE
Autres passifs non courants	0	0	
Dettes fournisseurs	46,4	20,4	← CP1 & CP2 ARENH
Autres passifs courants	8,7	32,0	← Baisse des taxes collectées
<b>Total PASSIF</b>	<b>93,2</b>	<b>69,4</b>	

## Une situation de trésorerie robuste qui préserve la capacité de rebond du Groupe



(K€) Comptes audités	2022	2021
Flux de trésorerie d'exploitation	21,8	-5,8
Dont variation de BFR	13,2	-5,1
Flux d'investissements	-2,1	-3,1
Flux de financements	-10,2	10,4
Variation de flux de trésorerie	9,5	1,5
Trésorerie à l'ouverture	15,9	14,5
Trésorerie à la clôture	25,4	16,0



## En 2022, une Société qui démontre sa résilience en traversant la crise

- + Des prix de l'énergie à un niveau jamais atteint
- + Une attrition forte du parc clients
- + Un plan de protection des marges permettant de sauvegarder l'EBITDA
- + Une trésorerie nette de 36,6 M€ à fin décembre préservant la capacité de rebond de la Société
- + Des fondamentaux solides prêts pour la conquête
- + Un plan stratégique déjà en place



**2023 | UNE ANNÉE DE  
TRANSFORMATION**

# Des marchés en transformation sources d'opportunités



- Environnement : changement climatique et évolution géopolitique
- Tendances : volatilité et hausse durable des prix de l'énergie  
Electrification des usages et déficit d'offre
- Evolutions réglementaires : ARENH et Market Design
- Accélération des ENR et développement de l'autoproduction et de la consommation verte

**> Des défis pour les opérateurs en place vers une recomposition du paysage concurrentiel**

# Une place dans l'environnement concurrentiel

## Les géants de l'énergie



## Les alternatifs



## Les régionaux



## Les sortants



# Agenda stratégique 2023 - 2026

## 2023

### UNE ANNÉE POUR PRÉPARER L'AVENIR

- Se diversifier pour un développement résilient
- Se spécialiser pour asseoir un nouveau positionnement
- Energie verte > Equilibrage
- Sourcing marché / sourcing direct ENR

## 2024 - 2026

### ENERGÉTICIEN RESPONSABLE INTÉGRÉ ET VERT

- Création de valeur > data et energy management
- Agréger et développement des actifs de productions d'ENR

1. REPOSITIONNER NOS MARQUES ET FAIRE ÉVOLUER NOS OFFRES
2. CRÉER DE LA VALEUR PAR LA DATA & L'ENERGY MANAGEMENT
3. AGRÉGER ET DÉVELOPPER DES ACTIFS DE PRODUCTION D'ENR

# Faire évoluer le positionnement de Mint

« MORE ENGINEERING FOR LESS CARBON »

Chantiers marketing communication 2023 : reconstruction du socle IMAGE et POSITIONNEMENT

- Passage d'une perception Low-cost à un acteur green, responsable et engagé
- Mission Stratégique : redéfinir la mission de Mint et l'expérience client
- Mission Opérationnelle : Love Brand & e-réputation



Soit **79 300 tonnes de CO2** stockées  
équivalent à l'empreinte carbone annuelle  
de **8800 français**



# Agenda Opérationnel B2C

## STRUCTURATION INTERNE

1

- Renfort des équipes
- Nouveaux outils digitaux à destination de l'expérience client
- Partenariats stratégiques pour le sourcing

## OFFRES ELECTRICITÉ ET GAZ

2

### ELECTRICITÉ

- Reprise de l'acquisition
- Maintien de la base clients

### GAZ

- Reprise de l'acquisition
- Fin des TRV

## NOUVEAUX PRODUITS & SERVICES

3

The logo for 'mintmarket' features the word 'mint' in a dark green font with a small orange leaf icon above the 'i', and 'market' in an orange font.

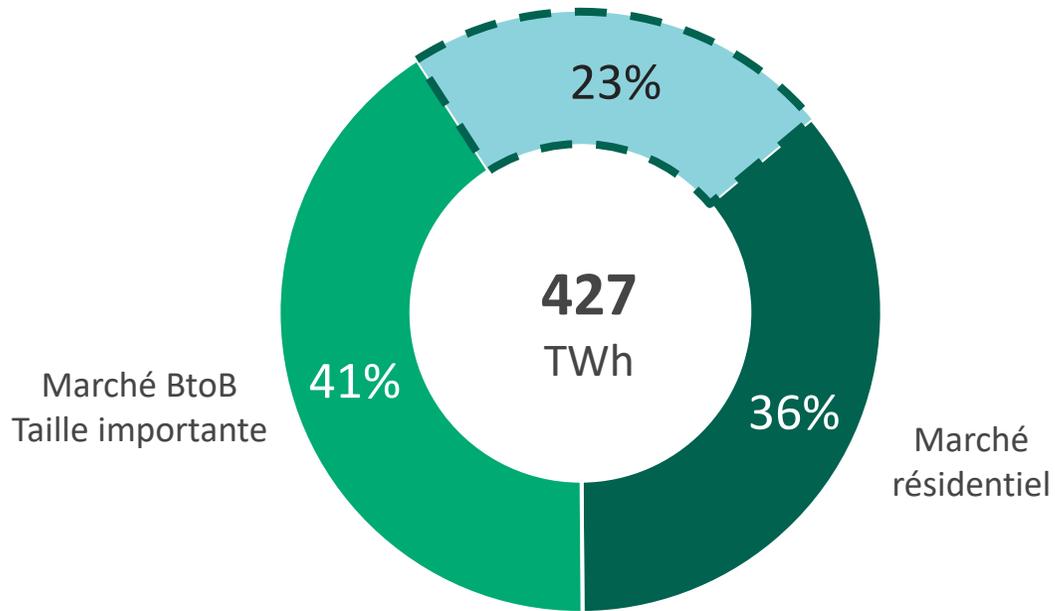
The logo for 'mintsolaires' features the word 'mint' in a dark green font with a small orange leaf icon above the 'i', and 'solaires' in a yellow font.

- Renforcement des services de pilotage et de rénovation énergétique

# B2B : un nouveau marché

## Marché français de la fourniture d'énergie 2022

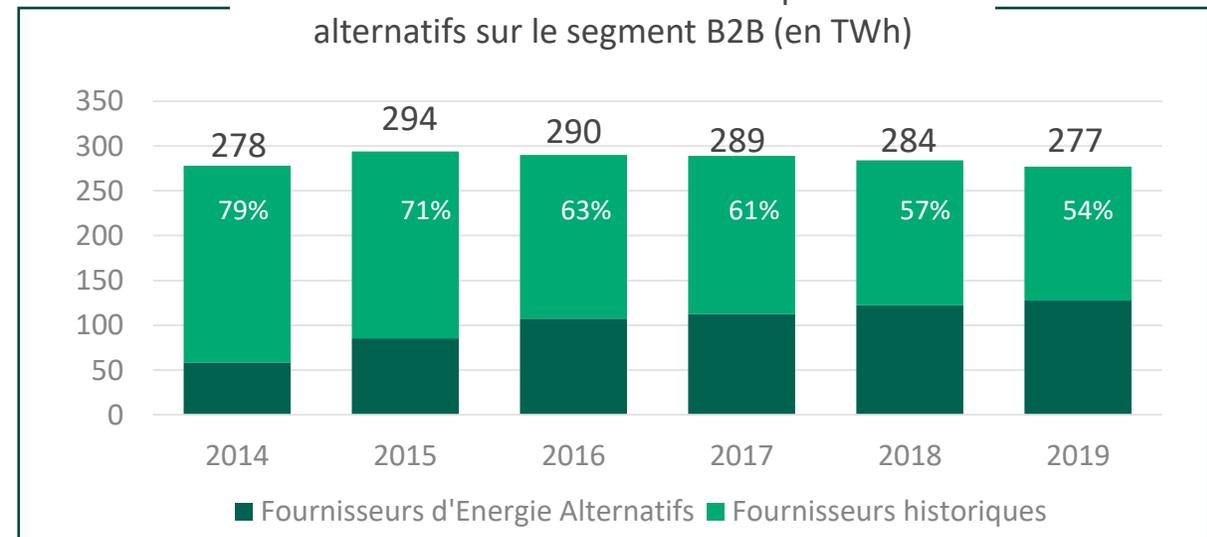
Marché cible  
BtoB petit/moyen



## MARCHÉ CIBLE

- BtoB de taille petite et moyenne et administrations locales
- Consommation totale 99 TWh
- Environ 500 00 sites avec 36 KVA
- Consommation par client : de 150 MWh à 50 GWh

Part de marché croissante des opérateurs alternatifs sur le segment B2B (en TWh)



# Accéder à de nouveaux marchés : développer le BtoB

## Le B to B

★★★ Prix non réglementé



Faibles coûts  
d'acquisition



Bilan RSE



Réglementation  
favorable



### PROPOSITION DE VALEUR

Une souscription rapide et facile  
Expérience client  
Fournisseur français & engagé RSE



### PACKAGE « MON ENERGIE LOCALE »

Sourcing direct - Auto-production



### PACKAGE « ENERGY MANAGEMENT »

Suivi de consommation et/ou production  
Conseil en efficacité énergétique

Un objectif de 15 GWh vendues en 2024

# Exemples de PPA avec Apex et Kallista Energy

Fin 2022 : Signature du premier contrat « Mon énergie locale » avec Kallista, mêlant rachat de production et fourniture d'énergie.  
Début 2023 : Mint intègre la production de plus de 15 sites d'Apex en tant qu'agrégateur d'énergie

Parc éolien de Brachy : 12 MW



Centrales solaires Apex : 10,5 MW

## Nos centrales éoliennes et solaires

Production : 22,6 GWh  
*Soit 5000 clients particuliers*

Consommation : 1,5 GWh  
*Soit 300 clients particuliers*



## Un début d'année en ligne avec les attentes



- Un bon début d'année en ligne avec les attentes et les objectifs
- Poursuite de l'encadrement de la structure de coûts
- Bonne visibilité sur les résultats de l'année
- Renforcement de nos compétences en pôle *Energy Management*
- Profiter des opportunités du marché et conserver notre agilité commerciale