

L'INTRODUCTION EN BOURSE

ENVIRONNEMENT-ÉLECTRICITÉ

Mon courtier énergie Négocier les meilleurs tarifs pour les PME-PMI

Les marchés du gaz et de l'électricité étant devenus hautement volatils, mais porteurs pour certains, cette société bordelaise brave le quasi-gel des introductions pour lever des fonds en Bourse. Mon courtier énergie a été fondé en 2017 par son PDG, Charlie Evrard, qui a effectué une partie de sa carrière chez Altagaz et chez l'italien ENI.

Mon courtier énergie opère sur un marché peu structuré en France, comme intermédiaire entre les fournisseurs de gaz et d'électricité autres qu'EDF et les entreprises, des PME-PMI, soucieuses d'optimiser leur facture énergétique, d'externaliser leur gestion et, nouveau débouché pour la société bordelaise, en demande de conseils et solutions pour se verdier.

Pour son activité de courtage, la société est rémunérée par ses

fournisseurs, selon une grille préétablie. « Nous travaillons avec une vingtaine de fournisseurs qui n'ont pas facilement accès aux PME-PMI. Nous leur prémâchons le travail car nous avons la capacité à trouver le client et à le fidéliser », explique Charlie Evrard.

BÉNÉFICE ET DIVIDENDE

Mon courtier énergie « a adapté une plateforme technologique de Salesforce », poursuit son PDG, et se différencie de concurrents par sa présence physique auprès de 24.000 entreprises clientes, grâce à 23 agences et leurs courtiers. Elles opèrent sous « licence de marque ». Mon courtier énergie restant propriétaire de la clientèle. Certains patrons d'agence sont présents à son capital.

Les 7 à 9 millions d'euros levés à l'introduction seront alloués pour moitié à l'extension du réseau d'agences. Une ouverture coûte

environ 50.000 € en soutien technique, formation, etc., outre les 100.000 € à 150.000 € apportés par le licencié. 30 % des fonds iront à l'international – Espagne et Italie en priorité. Les 20 % restants seront consacrés au renforcement de l'équipe et à des offres liées à la transition énergétique. L'introduction est aussi affaire de marketing, convient le PDG, « pour la notoriété, pour rassurer clients et fournisseurs », même si la société présente des bases saines : elle disposait, fin 2022, d'une trésorerie nette de 2,9 millions pour 4,4 millions de capitaux propres.

Son chiffre d'affaires a plus que doublé en 2022, à 19,2 millions, et est visé à plus de 40 millions en 2025. Les investissements vont freiner la rentabilité en 2023 et en 2024, avant de retrouver une marge d'exploitation d'environ 5 %, voire plus, ensuite. « Nous avons toujours été rentables. Il y a toujours eu un dividende [25 % du résultat net en 2022], martèle Charlie Evrard. On aime bien le concept! » – C. L. C.

INTRODUCTION EN BOURSE

● MARCHÉ DE COTATION

EURONEXT GROWTH

● PROCÉDURE

OFFRE À PRIX FERME + PLACEMENT GLOBAL

● ORDRES PRIORITAIRES

A1 JUSQU'À 250 ACTIONS, A2 AU-DELÀ

● DÉDUCTION IR (sous conditions)

OUI

● PÉRIODE DE L'OPF

JUSQU'AU 25 MAI

● DÉBUT DES NÉGOCIATIONS

LE 31 MAI

● PRIX

9,65 €

● MONTANT BRUT DU PLACEMENT*

9,26 M€

● BNPA 2022, 2023 (e), 2024 (e)*

0,63 ; 0,36 ; 0,54

● PER 2022, 2023 (e), 2024 (e)*

15,3 ; 26,8 ; 17,9

● FONDS PROPRES (après opération)

13,7 M€

● CAPITALISATION BOURSIÈRE*

37,2 M€

● CODE MNÉMO

ALMCE

* Avec option de surallocation.

NOTRE CONSEIL

 **ACHAT SPÉCULATIF** La société est jeune, mais profitable et sans dette sur un marché favorisé par la crise énergétique. Eiffel Investment Group apporte 3,8 millions à la levée de fonds.