

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

EnergyVision poursuit sa croissance, le vent en poupe

GAND – EnergyVision a poursuivi sa forte croissance au troisième trimestre. Au cours des neuf premiers mois de 2026, le chiffre d'affaires s'est établi à 142,0 millions EUR, soit une hausse de 52,2 % par rapport à la même période de l'année précédente. Nous maintenons donc notre rythme de croissance. L'énergie éolienne prend une place toujours plus importante dans un portefeuille énergétique qui, jusqu'à l'été 2025, reposait exclusivement sur l'énergie solaire : plus de 150 GWh de volumes éoliens pour 2027 sont désormais confirmés, ce qui nous offre une excellente visibilité sur l'EBITDA sous-jacent pour 2027 et au-delà. EnergyVision générera également des flux de trésorerie disponibles positifs après investissements au plus tard en 2027.

Faits marquants

- La satisfaction client reste particulièrement élevée : la note Trustpilot s'élève à 4,7/5 sur la base de plus de 1 500 avis et le Net Promoter Score continue de progresser pour atteindre 44, malgré une forte croissance au printemps (organique) comme à l'automne (notamment grâce à l'acquisition du portefeuille de clients de DATS 24).
- La production éolienne a plus que doublé. Le volume éolien attendu s'élève à 70 GWh en 2026. Entre-temps, plus de 150 GWh de volumes éoliens ont été confirmés pour 2027.
- Le nombre de points de raccordement est passé de 124 120 à la fin du troisième trimestre 2025 à 223 914 à la fin du troisième trimestre 2026, soit une croissance de 80,4 %.
- Très forte rétention des clients, avec des chiffres records pour les clients issus de groupements d'achat : plus de 79 % restent à bord un an après le groupement d'achat (à titre de comparaison : lors des précédents groupements d'achat auxquels EnergyVision n'a pas participé, seuls 20 % à 30 % des clients restaient généralement auprès du fournisseur gagnant un an plus tard).
- Après l'intégration réussie du portefeuille de clients de DATS 24, EnergyVision étudie actuellement activement plusieurs dossiers d'acquisition afin d'accélérer encore sa croissance.
- Avec Turbulent, EnergyVision étudie les premiers projets de démonstration belges dans le domaine de la micro-hydroélectricité, tant en Flandre qu'en Wallonie.
- Les premiers projets de pompes à chaleur seront lancés au cours du prochain trimestre. Nous élargissons ainsi notre offre de solutions énergétiques durables et franchissons une nouvelle étape dans notre engagement à accompagner nos clients dans la transition énergétique, en les éloignant du gaz fossile toujours plus cher.
- Sur la base des contrats, des volumes et des actifs de production en cours, nous confirmons nos prévisions pour cette année, l'année prochaine et jusqu'en 2029 inclus. La position de trésorerie continue de s'améliorer. EnergyVision générera des flux de trésorerie disponibles positifs après investissements au plus tard en 2027, sur la base d'un programme d'investissement annuel de 70 millions EUR.

Commentaire de Maarten Michielssens, CEO :

« Après la croissance organique du printemps, l'intégration du portefeuille de clients de DATS 24 a eu lieu en septembre. Elle s'est déroulée particulièrement bien et nous incite à envisager de nouvelles acquisitions. Nous maintenons également notre rythme de croissance organique, avec plus de 1 000 nouveaux clients par semaine au cours des dernières semaines, sans aucun effort marketing : les consommateurs voient se profiler un hiver coûteux et recherchent la sécurité.

Nos systèmes sont prêts à soutenir la croissance à venir : nous avons fortement modernisé toutes nos plateformes et tous nos systèmes informatiques au cours des derniers mois. Nous recherchons activement cette croissance accélérée. Entre-temps, la satisfaction client reste un indicateur extrêmement important : nous constatons également une progression structurelle de ces chiffres, avec très peu de départs de clients. La rétention des clients issus de groupements d'achat dépasse elle aussi désormais 79 %. C'est positif pour EnergyVision, mais cela met simultanément sous pression le modèle économique traditionnel des prestataires de services de groupements d'achat. Ce modèle part du principe que les clients changent à nouveau de fournisseur chaque année. Un problème est désormais apparu avec l'un des organisateurs et ce canal est – au moins temporairement – fermé.

Nous confirmons nos prévisions pour cette année (croissance de 35 % de l'EBITDA sous-jacent), pour l'année prochaine (croissance d'au moins 40 % de l'EBITDA sous-jacent) et jusqu'en 2029 inclus (au moins 125 millions EUR d'EBITDA sous-jacent en 2029). Nos flux de trésorerie opérationnels sont positifs depuis de nombreuses années, mais nous générerons également des flux de trésorerie disponibles positifs après

investissements au plus tard en 2027, sans adapter notre rythme d'investissement. En d'autres termes, nous atteindrons ces objectifs par nos propres moyens, sans opération de capital et sans devoir recourir à des réserves de crédit.

Nous étudions en permanence et activement les possibilités d'opérations de grande ampleur et transformatrices susceptibles de renforcer substantiellement notre position sur le marché, notre échelle et notre rentabilité. Ces opérations s'ajouteraient à notre programme d'investissement existant et pourraient nécessiter un financement complémentaire ou une opération de capital.

Nous restons particulièrement disciplinés à cet égard. La croissance pour la croissance ne nous intéresse pas. Une opération transformatrice doit contribuer immédiatement et substantiellement à notre EBITDA, apporter une réelle valeur stratégique et créer une valeur durable pour nos actionnaires. »

Principaux chiffres clés

	T1 - T3 2026	T1 - T3 2025	T3 26-25	T3 26/25
Exprimé en millions d'euro				
Chiffre d'affaires totale	142,0	93,3	+ 48,7	+ 52,2%
Chiffre d'affaires par segment				
Asset-based energy (ABE)	26,0	19,4	+ 6,6	+ 34,0%
Asset-based mobility (ABM)	9,0	5,2	+ 3,8	+ 73,1%
Non-asset-based energy (NABE)	96,1	43,9	+ 52,2	+ 118,9%
EPC	26,2	32,3	- 7,1	- 22,0%
Chiffre d'affaires intersegment	- 15,3	- 7,5	- 7,8	+ 104%
Omzet per regio				
Belgique	118,4	68,3	+ 50,1	+ 73,4%
Chine	17,4	19,4	- 2,0	- 10,3%
Maroc	5,7	5,5	+ 0,2	+ 3,6%
Autres	0,5	0,0	+ 0,5	n.b.

Commentaires par segment

Asset-Based Energy (ABE)

Le segment asset-based energy (energy-as-a-service) regroupe toutes les activités liées à la production et à la valorisation d'électricité verte issue de nos propres actifs de production (panneaux solaires, éoliennes et batteries plug-and-play).

La production d'énergie éolienne est restée stable au troisième trimestre, en ligne avec les trimestres précédents et les prévisions. Dans le contexte de la poursuite de la croissance organique, le volume éolien fixé pour 2027 a désormais été porté à plus de 150 GWh. Ces volumes renforcent la sécurité d'approvisionnement et contribuent à optimiser davantage le mix de production énergétique.

Le portefeuille d'installations photovoltaïques résidentielles et non résidentielles a également continué de progresser. Depuis le début de l'année, plus de 1 200 installations ont déjà été placées, malgré des conditions de marché difficiles (les ménages restent attentistes concernant les panneaux solaires en dépit des prix élevés de l'énergie).

Le nombre de batteries plug-and-play installées a continué d'augmenter depuis le début du déploiement au deuxième trimestre, passant de 1 095 à 1 969 unités fin septembre. Le déploiement est ainsi en bonne voie pour atteindre plus de 2 500 batteries plug-and-play installées d'ici la fin de l'année.

La batterie industrielle de 2,25 MW/5 MWh couplée à l'installation photovoltaïque de l'aéroport d'Ostende-Bruges est désormais opérationnelle. La production excédentaire peut ainsi être stockée lors des pics et réutilisée lorsque la production est plus faible, que la demande augmente ou que les prix du marché sont plus favorables.

Asset-Based Mobility (ABM)

Le segment asset-based mobility (mobility-as-a-service) regroupe toutes les activités liées à l'exploitation de notre infrastructure de recharge électrique.

Après le creux estival habituel, les réseaux de recharge ont à nouveau enregistré de solides résultats. Le réseau public bruxellois ChargyClick a atteint un volume de 999 kWh par point de recharge et par mois en septembre. Le réseau de recharge d'Aalter a également connu un mois particulièrement solide : avec un volume de 1 008 kWh en septembre, le réseau a, pour la première fois, dépassé 1 000 kWh par point de recharge et par mois sur nos bornes AC. Le réseau encore récent du Département flamand de la Mobilité et des Travaux publics (MOW) a lui

aussi enregistré de bonnes performances peu après son lancement, avec des volumes qui atteignent désormais 600 kWh par point de recharge et par mois.

Le nombre de points de recharge opérationnels a augmenté de 780 unités au troisième trimestre, pour atteindre 4 900 unités fin septembre 2026. Par rapport à fin 2025, lorsque EnergyVision comptait 3 063 points de recharge, cela représente une croissance de 60 %. L'utilisation du réseau s'est également élargie : au troisième trimestre, 91 278 cartes de recharge uniques ont utilisé l'infrastructure, contre 69 997 au cours de la même période en 2025, soit une hausse de 30,4 %. Au total, au cours des neuf premiers mois de 2026, le nombre de cartes de recharge enregistrées sur nos points de recharge a atteint 176 373, contre 116 363 sur la même période en 2025, soit une hausse de 51,6 %.

Au total, 22,5 GWh ont déjà été rechargés sur nos bornes, contre 15,0 GWh au cours de la même période de l'année précédente, soit une croissance de 50 %. Le volume moyen par session de recharge est passé de 18,4 kWh à 20,7 kWh, soit une hausse de 12,9 % du volume moyen par session par rapport à la même période de l'année précédente.

Le déploiement dans le cadre des grands marchés publics de la SNCB et du Département de la Mobilité et des Travaux publics se poursuit. Dans le cadre de ces contrats, EnergyVision construira environ 3 000 nouveaux points de recharge cette année, dont les 500 derniers seront mis en service au plus tard en février 2027.

La forte croissance opérationnelle d'ABM est d'autant plus pertinente dans un contexte de pression accrue sur le prix de marché des e-credits (HEE-F), qui a diminué d'environ 55 % depuis le début de l'année. La croissance du réseau, du nombre d'utilisateurs et du volume moyen rechargé par session illustre le potentiel du segment.

Non-Asset-Based Energy (NABE)

Le segment non-asset-based energy regroupe toutes les activités liées à notre rôle de fournisseur d'énergie.

Le segment NABE a poursuivi sa croissance au troisième trimestre. En juillet, plus de 15 000 points de raccordement ont été ajoutés en Wallonie via le groupement d'achat de Wikipower. Par ailleurs, les clients particuliers de DATS 24 font partie du portefeuille d'EnergyVision depuis le 1er septembre, ce qui représente plus de 26 000 points de raccordement supplémentaires mis en service à cette date (et plus de 4 000 au cours des douze prochains mois).

Le nombre total de points de raccordement au 30 septembre 2026 s'élève à 223 914. Cela représente une croissance de 27,4 % du nombre de points de raccordement au troisième trimestre et une hausse de 80,4 % par rapport au troisième trimestre 2025. EnergyVision renforce ainsi sa position de sixième fournisseur résidentiel d'énergie de Flandre.

La rétention des clients est également restée particulièrement forte au troisième trimestre. Le taux moyen de départ des clients qui n'ont pas rejoint EnergyVision via un groupement d'achat s'est établi à 0,7 % par mois entre octobre 2025 et septembre 2026. À titre de comparaison, le marché flamand de l'électricité a enregistré en moyenne 2 % de départs par mois au cours des douze derniers mois.

Parmi les clients ayant rejoint EnergyVision via les groupements d'achat, le taux moyen de départ mensuel s'est établi à 2,8 %, principalement en raison de l'effet temporaire lié à l'arrivée à échéance de certains groupements d'achat.

EPC

Le segment EPC regroupe toutes les activités liées au développement et à la construction d'installations énergétiques.

Le marché EPC traditionnel reste sous pression. EnergyVision demeure donc sélectif dans ses activités EPC et se concentre sur les projets qui s'inscrivent dans sa vision à long terme et répondent à ses objectifs de rentabilité.

Après la clôture du projet Aster au deuxième trimestre 2026, pratiquement aucun revenu supplémentaire n'a été généré dans le volet EPC belge, comme prévu. La Chine a poursuivi les projets en cours et lancé des projets devant être livrés au quatrième trimestre. Un projet a été finalisé au troisième trimestre. La Chine est en bonne voie pour réaliser le nombre de projets prévu. Après un premier semestre traditionnellement plus lent, les activités au Maroc ont de nouveau progressé conformément aux prévisions et aux objectifs budgétaires.

En septembre, les premières demandes ont été traitées dans le cadre du marché public d'infrastructures de recharge remporté par EnergyVision via la Centrale de marchés. Les pouvoirs publics, notamment les hôpitaux, les zones de police et d'autres organisations publiques, peuvent faire directement appel à EnergyVision dans le cadre de ce marché.

Les volumes effectivement prélevés et le calendrier n'étant pas garantis, aucun chiffre d'affaires n'a été intégré au budget pour ce marché. Les éventuels revenus issus de celui-ci constituent donc un potentiel supplémentaire qui s'ajoute aux prévisions actuelles.

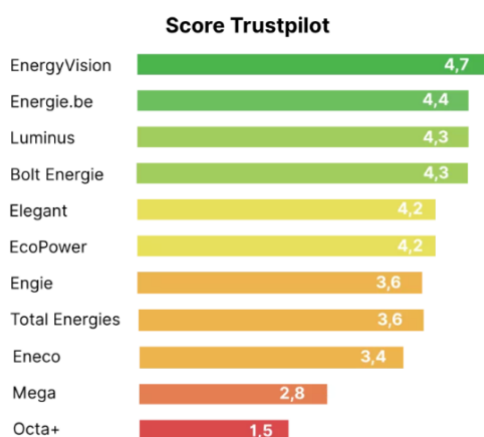
Satisfaction client

La satisfaction client reste une priorité absolue pour EnergyVision et constitue la base de notre modèle de croissance. Une relation solide avec les clients assure non seulement des revenus récurrents prévisibles, mais reflète également la confiance qu'ils accordent à notre marque.

Au troisième trimestre 2026, nos scores de satisfaction client sont restés élevés. Avec une note de 4,7 sur 5 basée sur plus de 1 500 avis, EnergyVision reste de loin le fournisseur d'énergie le mieux noté du secteur sur Trustpilot. Notre note Google s'élève également à 4,7 sur 5. Le Net Promoter Score (NPS) est passé de 43 au 30 juin 2026 à 44 fin septembre, malgré l'arrivée d'un grand nombre de nouveaux clients.

La combinaison d'un niveau de satisfaction client très élevé et stable, d'un NPS en hausse et d'un portefeuille de clients en forte croissance montre qu'EnergyVision est capable de développer son service de qualité à grande échelle. La satisfaction client reste ainsi un pilier fondamental et un moteur de notre modèle de croissance.

Le graphique ci-dessous montre comment EnergyVision continue de se distinguer dans le paysage énergétique belge.



Dernière mise à jour le 6 octobre 2026

Perspectives

EnergyVision confirme ses prévisions pour 2026, 2027 et 2029. La forte croissance du portefeuille de clients et d'actifs ainsi que la progression des activités récurrentes soutiennent l'anticipation d'une croissance de 35 % de l'EBITDA sous-jacent en 2026.

Pour 2027, la visibilité continue de s'améliorer. La croissance des activités de fourniture d'énergie et de mobilité, combinée aux volumes éoliens confirmés et aux actifs de production existants, constitue une base solide pour poursuivre la croissance des bénéfices. L'EBITDA sous-jacent devrait progresser d'au moins 40 %. Pour 2029, l'objectif d'un EBITDA sous-jacent d'au moins 125 millions EUR est confirmé.

Avec un programme d'investissement annuel d'environ 70 millions EUR, EnergyVision prévoit de générer des flux de trésorerie disponibles positifs après investissements au plus tard en 2027.

Webcast

Le CEO Maarten Michielssens, le Deputy CEO Koen Decourt et le CFO Jonas Vermeulen animeront un appel informatif destiné aux médias financiers à 13 h, heure belge. Une inscription préalable par e-mail est obligatoire via ir@energyvision.be. La présentation de l'appel sera disponible sur le site web vers 8 h, heure belge.

À propos d'EnergyVision

EnergyVision (ENRGY, Euronext Brussels) est une entreprise intégrée d'énergie et de mobilité, fondée en 2014. Elle est le fournisseur d'énergie à la croissance la plus rapide du pays, portée par une attention obsessionnelle accordée à une expérience client exceptionnelle. Son objectif ? Rendre la transition énergétique durable abordable et accessible à tous. Pour y parvenir, EnergyVision développe un réseau énergétique décentralisé dans lequel la production et la consommation locales sont intelligemment alignées. L'entreprise produit de l'énergie renouvelable à partir du soleil, du vent et de l'hydroélectricité et la combine avec du stockage sur batterie, des contrats d'énergie abordables et des réseaux de recharge pour la mobilité électrique. L'énergie produite localement mais non consommée sur place est fournie par EnergyVision à ses clients ou utilisée, via ses réseaux de recharge, pour les véhicules électriques. EnergyVision optimise ainsi l'utilisation de l'énergie renouvelable, contribue à l'équilibre du réseau électrique et propose aux ménages, aux entreprises et aux pouvoirs publics des solutions énergétiques durables sans investissements initiaux importants. La technologie et l'innovation occupent une place centrale dans ce modèle. En reliant intelligemment et de manière pilotée par les données la production, le stockage et la consommation, EnergyVision construit un système énergétique évolutif et tourné vers l'avenir, qui combine croissance et impact climatique concret, toujours en plaçant le client au centre.