

COMMUNIQUE DE PRESSE

La croissance du chiffre d'affaires s'accélère au troisième trimestre

GAND – EnergyVision a poursuivi sa croissance au cours du troisième trimestre 2025. Le chiffre d'affaires consolidé des neuf premiers mois de 2025 a augmenté de 49 % par rapport à la même période en 2024 : 93,3 millions EUR contre 62,5 millions EUR un an plus tôt. L'intégration de l'énergie éolienne dans notre portefeuille ainsi que le lancement de l'activité de fourniture en Wallonie soutiennent cette progression.

Principaux faits marquants :

- Au T3, la priorité est restée la consolidation de modèles économiques récurrents, avec une expansion géographique (démarrage en Wallonie) et technologique (énergie éolienne).
- L'ensoleillement s'est normalisé au troisième trimestre, mais les neuf premiers mois de 2025 enregistrent des niveaux record. On note aussi un nombre record d'heures à prix négatifs pendant les heures solaires, un impact auquel nous sommes peu exposés grâce à notre modèle intégré liant production et consommation.
- Au T3, nous avons repris plusieurs éoliennes existantes, une première depuis notre IPO. Nous avons également obtenu un permis pour une nouvelle turbine à construire en 2026, et poursuivrons le développement du portefeuille éolien dans les mois à venir.
- Depuis le début de l'année, nous avons accueilli 120 000 nouveaux points de raccordement, et atteint un score record de satisfaction client parmi nos 80 613 clients, avec une note Trustpilot de 4,7, la plus élevée du secteur de l'énergie en Belgique.
- Outre 4,4 MW d'éolien existant, 14,7 MWc d'installations photovoltaïques ont été ajoutés au portefeuille au troisième trimestre (37,6 MWc depuis début 2025).
- Les activités EPC continuent de subir une pression importante, conformément à la tendance observée sur l'ensemble du marché.

Maarten Michielssens, PDG :

« En Wallonie, notre lancement en tant que fournisseur d'énergie a connu un bon départ, conforme à nos attentes. Dans les mois à venir, nous y travaillerons à une montée en puissance. »

Par ailleurs, nous avons renforcé notre portefeuille énergétique au troisième trimestre avec l'ajout de l'énergie éolienne, et nous y poursuivrons nos investissements dans les prochains mois. Cela apportera une contribution substantielle à notre EBITDA à partir de 2026.

Chez nous, le client est au centre de tout, et cela va de plus en plus loin. Nous les impliquons dès le départ dans le choix de nos produits énergétiques, à travers une conception de produits orientée client. À quoi ressemblera notre prochain produit (qui combinera énergie solaire et éolienne) ? Ce sont nos clients qui en décideront eux-mêmes dans la semaine à venir, via une large enquête menée auprès de l'ensemble de notre clientèle. Quel niveau de stabilité des prix ? Quelle durée ? Quelles conditions générales ? Ce sont nos clients qui décideront du prochain produit que nous lancerons sur le marché. Ainsi, l'écoute du client reste un pilier stratégique de notre croissance continue, avec comme valeurs clés la liberté de choix et la transparence. Cette satisfaction client est notre bien le plus précieux et le résultat d'un véritable travail d'équipe : c'est avant tout le mérite de nos collaborateurs, qui s'investissent pleinement, jour après jour, pour satisfaire nos clients. »

Chiffres clés

Le segment énergie basée sur les actifs (énergie en tant que service) comprend toutes les activités liées à la production et à la valorisation d'électricité verte à partir de nos propres actifs de production (panneaux solaires).

	T1 2025	T2 2024	T3 25-24	T4 25/24
Exprimé en millions d'euros				
Chiffres d'affaires total	93,3	62,5	+30,8	+49%
Chiffre d'affaires par segment				
Énergie basée sur les actifs	19,4	13,9	+5,6	+40%
Mobilité basée sur les actifs	5,2	3,0	+2,2	+73%
Énergie non basée sur les actifs	43,9	2,9	40,9	+1 396%
EPC	32,3	44,9	-12,6	-28%
Chiffre d'affaires intersectoriel	-7,5	-2,2	-5,3	+238%
Chiffre d'affaires par région				
Belgique	68,3	32,5	+35,9	+110%
Chine	19,4	20,7	-1,3	-6%
Maroc	5,5	9,2	-3,7	-40%

Explications par segment

Énergie basée sur les actifs

Le segment énergie basée sur les actifs (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 détenus en propre).

En plus de la poursuite de la construction d'installations photovoltaïques, les premières éoliennes ont également été reprises avec succès. Leur intégration constitue une étape importante dans le renforcement de notre portefeuille d'énergies renouvelables. Au cours de l'année à venir, nous prévoyons d'ajouter environ 40 MW supplémentaires de capacité éolienne, via la reprise d'éoliennes existantes, des PPA ou des permis pour la construction de nouvelles turbines (en complément de la croissance continue du solaire).

Les conditions météorologiques ont été particulièrement favorables en 2025 jusqu'à présent. L'irradiation solaire a atteint un niveau record de 1 091,8 kWh/m² au cours des neuf premiers mois, la valeur la plus élevée depuis le début des mesures. Bien que la performance des installations photovoltaïques n'ait pas enregistré de records absolus, le rendement moyen s'est élevé à 813 kWh par kWp installé, soit une augmentation de 18 % par rapport à la même période l'année dernière.

Malgré un nombre exceptionnellement élevé d'heures à prix négatifs (488 heures sur les neuf premiers mois de 2025, soit une augmentation par rapport à l'année record 2024 qui comptait 408 heures), EnergyVision a été protégée contre les effets négatifs grâce à son modèle intégré liant consommation et production. Nos clients ont également été préservés, car ils ne paient jamais pour l'injection, bénéficient d'un minimum garanti d'1 centime par kWh dans nos contrats à long terme, et peuvent désormais choisir une rémunération d'injection fixe, même lorsque les prix du marché tombent en dessous de zéro.

Mobilité basée sur les actifs

Le segment mobilité basée sur les actifs (mobility as-a-service) comprend toutes les activités liées à l'exploitation de notre infrastructure de recharge électrique.

En plus du déploiement de stations de recharge rapide dans plusieurs centres commerciaux, les travaux pour le déploiement de l'infrastructure de recharge dans le cadre de l'appel d'offres de la SNCB avancent parfaitement selon le planning. Les premières bornes de recharge ont déjà été mises en service avec succès.

Le taux d'occupation diminue traditionnellement en été (plus de voyages + décharge plus lente des batteries grâce aux températures plus élevées), mais malgré cela, on observe ici aussi une augmentation continue du taux d'occupation.

Énergie non basée sur les actifs

Le segment énergie non basée sur les actifs regroupe toutes les activités liées à notre rôle de fournisseur d'énergie.

En Wallonie, le lancement de nos activités en tant que fournisseur d'énergie s'est déroulé conformément aux attentes. L'accent est désormais mis sur l'intensification de nos activités commerciales et opérationnelles dans cette région. Par ailleurs, nous avons introduit un nouveau produit énergétique avec un tarif d'injection fixe pour les propriétaires de panneaux solaires, d'une durée de trois ans. Ce modèle contribue à une base de revenus stable pour EnergyVision tout en offrant aux clients une formule transparente et particulièrement attractive dans un marché de l'énergie volatil.

Après une seule campagne mailing en septembre, les objectifs de conversion des clients inscrits à l'offre de la dernière commande groupée (lancée en août) vers nos contrats à long terme ont déjà été atteints. Ce résultat témoigne du vif intérêt pour notre offre et de l'efficacité de notre approche commerciale.

EPC

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

Le marché de l'EPC continue d'évoluer dans un contexte difficile et reste sous pression. Tant à Bruxelles qu'en Flandre, le marché poursuit son recul par rapport à 2024.

Dans ce climat de marché compliqué, nos activités EPC pour des clients externes (dans le cadre de divers appels d'offres tels qu'ASTER, Sibelga et De Watergroep) restent en deçà du budget prévu.

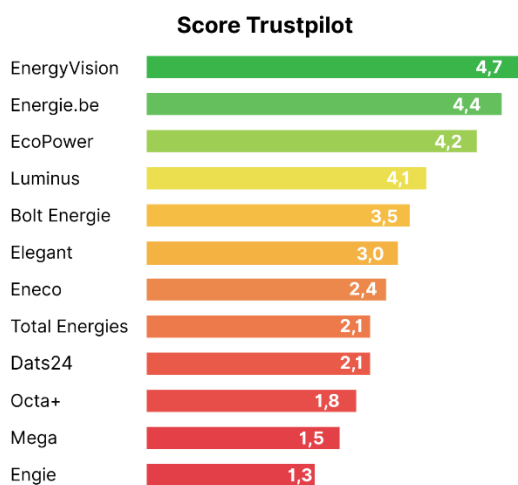
Au sein de notre propre portefeuille, nous poursuivons de manière constante la conversion de clients existants vers les panneaux solaires et la consommation d'énergie. Nous privilégions consciemment une construction durable de la confiance et des relations clients à long terme avant d'activer des actifs et services supplémentaires. Cette approche établit les bases d'une croissance stable et renforce notre position de partenaire fiable sur le long terme.

Satisfaction générale des clients

La satisfaction des clients reste une priorité absolue pour EnergyVision. Une relation client solide garantit non seulement des revenus récurrents prévisibles, mais reflète également la confiance que les clients accordent à notre marque.

Après juin 2025, nous avons encore réussi à renforcer nos excellents résultats. Notre score NPS est passé de 37 à 39, soulignant davantage notre position de fournisseur d'énergie centré sur le client. Sur Trustpilot, notre note est passée de 4,5 à 4,7 - bien au-dessus de la moyenne sectorielle qui est de seulement 2,8. Avec cette note de 4,7, EnergyVision occupe actuellement la première place du classement Trustpilot en tant que fournisseur d'énergie belge le plus fiable. Sur Google Reviews, notre score s'est amélioré de 4,4 à 4,5.

Ces résultats confirment que notre engagement envers la satisfaction client, la rapidité du service et la communication transparente est clairement apprécié. Le graphique ci-dessous montre comment EnergyVision se distingue dans le paysage énergétique belge.



Dernière mise à jour le 3 octobre 2025

Webcast

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

À propos d'EnergyVision

EnergyVision est une entreprise intégrée, en forte croissance, spécialisée dans l'énergie et la mobilité, fondée en 2014 et active en Belgique, en Chine et au Maroc. L'entreprise rend la transition énergétique plus accessible et plus rapide en proposant de l'énergie solaire, éolienne et des infrastructures de recharge sans que les clients ou les entreprises aient à réaliser d'investissement. Parallèlement, EnergyVision agit comme fournisseur d'énergie et associe la production de ses propres panneaux solaires à la consommation de ses clients. Ceux-ci bénéficient d'une facture énergétique réduite, tandis que l'électricité excédentaire produite est fournie par EnergyVision à d'autres clients et aux bornes de recharge qu'elle exploite. De cette manière, l'énergie durable devient largement disponible, tout en maintenant le réseau électrique stable et fiable. Grâce à cette approche intégrée, combinée à une gestion intelligente, flexible et basée sur les données de ses propres installations et du réseau, EnergyVision réalise une croissance stable, une innovation technologique et un impact positif sur le climat, toujours en ayant pour priorité le client et la transition énergétique.