EnergyVision

Information réglementée – Business Update T1 2026

9 avril 2026, 07h00 CEST

Gand, Belgique

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Forte croissance au premier trimestre, accélération à venir

GAND – EnergyVision entame également l'année 2026 sur une forte dynamique de croissance : le chiffre d'affaires a progressé de 60 % par rapport au premier trimestre 2025, passant de 26,1 millions d'euros à 41,8 millions d'euros. Les principaux développements du T1 2026 ne sont toutefois pas encore reflétés dans ces résultats : le véritable lancement en Wallonie, ainsi qu'un afflux significatif de nouveaux clients dans le contexte de la crise géopolitique. Ces éléments devraient soutenir davantage la croissance des activités de fourniture d'énergie au cours du reste de l'exercice 2026.

Points clés :

- Une production record d'énergie propre au premier trimestre, notamment grâce à l'intégration de l'énergie éolienne dans le portefeuille : croissance de 190 % du segment Asset-Based Energy (production propre d'EnergyVision) par rapport au T1 2025.
- Meilleur premier trimestre jamais enregistré au sein d'Asset-Based Mobility (infrastructures de recharge pour véhicules électriques), avec une croissance de 61 % par rapport au T1 2025, portée par l'augmentation du nombre de points de charge, du nombre de sessions par point et par l'optimisation des revenus.
- Une croissance de 96 % du segment Non-Asset-Based Energy (fourniture d'énergie) par rapport au T1 2025. EnergyVision a en outre enregistré une croissance record de plus de 39.000 nouveaux points de raccordement en mars, qui entreront effectivement en fourniture à partir du T2, et a remporté un achat groupé en Wallonie, représentant au minimum 15.000 points de raccordement supplémentaires à partir du 1er juin.
- Fin mars, EnergyVision a traité plus de 18.000 nouvelles connexions en l'espace de deux jours, illustrant la scalabilité de ses systèmes et la robustesse de son business model dans un contexte de marché volatil.
- Malgré cet afflux soutenu, la satisfaction client reste élevée : le Net Promoter Score s'établissait à 40 au 31 mars et le score Trustpilot de 4,7 demeure le plus élevé du secteur de l'énergie en Belgique.
- Comme anticipé, les activités EPC restent sous pression (recul de 48 % par rapport au T1 2025), même si une crise géopolitique persistante pourrait également avoir un impact positif sur ce segment.
- EnergyVision confirme une croissance du REBITDA d'au moins 30 % en 2026 par rapport à 2025. Début juin, l'entreprise anticipe une visibilité accrue sur son portefeuille clients et d'actifs pour le reste de l'année et procédera également à une révision à la hausse de ses objectifs à moyen terme (chiffre d'affaires, assets et REBITDA multipliés par trois).

Maarten Michielssens, CEO :
« Dès le début de l'année, il était clair que la croissance allait se poursuivre - portée par un nombre record de clients, de points de recharge et de production d'énergie propre - mais celle-ci s'est encore accélérée au fil du trimestre. Le taux d'utilisation de nos points de recharge a atteint un niveau inédit (environ 32 % de kWh chargés en plus par rapport à la même période l'an dernier) et la croissance organique de notre portefeuille de clients en fourniture d'énergie a progressé semaine après semaine : de 350 nouveaux clients par semaine à la fin de l'année dernière, à 500 par semaine en janvier, 750 en février et ensuite 1.500 par semaine au cours des trois premières semaines de mars.

La dernière semaine de mars a battu tous les records. Le mois s'est ainsi clôturé avec plus de 20.000 nouveaux clients en énergie et plus de 39.000 nouveaux points de raccordement ; la fourniture à ces points ne débutera qu'au cours du mois d'avril et n'est donc pas encore reflétée dans ces résultats trimestriels. Cette dernière semaine a démontré la solidité du modèle d'EnergyVision sur tous les plans : une attention extrême portée à la satisfaction client, avec un service resté ouvert jusqu'à minuit durant les derniers jours de mars alors que d'autres fournisseurs étaient injoignables pour leurs clients, ainsi que des prix très stables et prévisibles, les installations d'EnergyVision étant peu sensibles aux conditions géopolitiques ou aux fluctuations des marchés, contrairement à la quasi-totalité des autres fournisseurs qui ont augmenté leurs prix au cours du mois.

Ces éléments posent les bases de la croissance pour le reste de l'année et apporteront une contribution substantielle au REBITDA d'EnergyVision en 2026 et au-delà. Un grand merci à l'ensemble des collaborateurs, et en particulier aux 70 employés qui se sont spontanément portés volontaires pour rester au bureau jusqu'à minuit lors des derniers soirs de mars afin d'aider un maximum de ménages dans leur recherche d'un fournisseur d'énergie fiable. »

Chiffres financiers clés

Exprimé en millions d'euros	T1 2026	T1 2025	T1 26-25	T1 26/25
Chiffre d'affaires par région				
Belgique	39,3	23,4	+16,0	+68 %
Maroc	0,5	1,0	-0,5	-47 %
Chine	2,0	1,8	+0,2	+14 %
Chiffre d'affaires par segment				
Asset-Based Energy (ABE)	6,1	2,1	+4,0	+190 %
Asset-Based Mobility (ABM)	2,4	1,5	+0,9	+61 %
Non-Asset-Based Energy (NABE)	35,0	17,9	+17,1	+96 %
EPC	3,1	6,1	-2,9	-48 %
Chiffre d'affaires intersegment	-4,9	-1,5	-3,4	+229 %
Chiffre d'affaires total	41,8	26,1	+15,8	+60%

Commentaire par segment

Asset-Based Energy (ABE)

Le segment Asset-Based Energy (energy-as-a-service) regroupe l'ensemble des activités liées à la production et à la valorisation d'électricité verte issue des actifs de production propres (panneaux solaires et éoliennes).

Au cours du premier trimestre, le portefeuille a été renforcé par l'ajout de capacités éoliennes. Cette extension contribue à une diversification accrue de la production et a notamment permis au chiffre d'affaires de ce segment de progresser de 190 %, passant de 2,1 millions d'euros à 6,1 millions d'euros.

Au premier trimestre 2026, 3,0 MW de capacité solaire et 7,5 MW de capacité éolienne ont été ajoutés (construits, acquis et/ou en cours de développement).

Par ailleurs, EnergyVision s'emploie activement à sensibiliser les décideurs au rôle des microcentrales hydroélectriques, afin de pouvoir, à terme, intégrer également l'hydroélectricité à son portefeuille de production en Belgique. Cette technologie reste aujourd'hui largement sous-exploitée dans le pays. En outre, des batteries plug-and-play ont été déployées sans investissement chez les clients équipés de panneaux solaires EnergyVision. Cette solution permet de valoriser un volume plus important d'énergie en autoconsommation à 0,20 € par kWh. Les premiers résultats sont positifs : une campagne d'e-mailing adressée à quelques centaines de clients a généré un taux de conversion supérieur à 60 % en 24 heures. Cela confirme le potentiel des contrats Asset-Based ainsi que la volonté des clients d'activer des solutions complémentaires au sein de l'écosystème EnergyVision.

Asset-Based Mobility (ABM)

Le segment Asset-Based Mobility (mobility-as-a-service) regroupe l'ensemble des activités liées à l'exploitation de l'infrastructure de recharge électrique d'EnergyVision.

Au cours du premier trimestre, le taux d'utilisation des points de recharge opérationnels depuis plus d'un an a nettement augmenté. Au sein du réseau public à Bruxelles (ChargyClick), les volumes de recharge sont passés d'environ 860 kWh par point et par mois au T1 2025 à 975 kWh par point et par mois au T1 2026, soit une progression de 13 % sur ces points de recharge. Cela confirme l'utilisation croissante de l'infrastructure existante.

Les revenus du segment ont poursuivi leur progression, d'une part grâce à un ajustement des tarifs de recharge (hausse de 2 centimes par rapport au T1 2025), tout en restant compétitifs et positionnés parmi les 2 % les moins chers du marché, et d'autre part grâce à une contribution plus élevée des e-credits ainsi qu'à une augmentation des volumes chargés (+32 % sur l'ensemble du portefeuille de points de recharge).

Le déploiement de l'infrastructure de recharge en partenariat avec la SNCB s'est accéléré au premier trimestre 2026. Au total, 458 points de recharge ont été installés au T1 2026, contre 240 sur l'ensemble de l'année 2025, portant le total à 698 points construits, dont 330 étaient actifs au 31/03/2026. Pour le reste de l'année, EnergyVision prévoit une poursuite du déploiement, avec 2.730 points de recharge supplémentaires programmés sur les parkings des gares de la SNCB entre le T2 et le T4 2026. Ces volumes illustrent la montée en puissance de ce segment.

Non-Asset-Based Energy (NABE)

Le segment Non-Asset-Based Energy regroupe l'ensemble des activités liées au rôle d'EnergyVision en tant que fournisseur d'énergie.

Au cours du premier trimestre, EnergyVision a renforcé sa position en Wallonie via l'achat groupé organisé par Wikipower, dans lequel plusieurs lots ont été remportés. Cela se traduit par un afflux significatif estimé à 15.000 nouveaux points de raccordement et soutient le développement des activités dans la région.

Au cours des dernières semaines de mars, dans le contexte de la crise géopolitique et de la hausse des prix de l'énergie, la demande pour des contrats à prix fixe a nettement augmenté. Cette dynamique de marché a entraîné un afflux supplémentaire de plus de 39.000 points de raccordement en mars uniquement, en plus des 134.289 points de raccordement existants au 31 mars 2026.

À partir du deuxième trimestre, EnergyVision lancera un programme de fidélité récompensant les clients en fonction de leur ancienneté. Cette initiative s'inscrit dans une volonté de développer des relations clients durables, à contre-courant des pratiques de marché souvent axées sur des remises d'accueil temporaires pour les nouveaux clients.

Parallèlement, EnergyVision étudie l'extension du modèle de batteries plug-and-play sans investissement aux clients disposant de panneaux solaires non installés par ses soins, avec pour objectif d'élargir la conversion vers des contrats Asset-Based.

EPC

Le segment EPC regroupe l'ensemble des activités liées au développement et à la construction d'installations énergétiques.

Le marché du EPC reste sous pression et ne montre pour l'instant qu'un redressement limité. Bien que les premiers signes d'un regain d'intérêt pour les panneaux solaires apparaissent, notamment sous l'effet de la hausse des prix de l'énergie dans le contexte de la crise géopolitique, cela ne se traduit pas encore aujourd'hui par une reprise structurelle de la demande.

Le chiffre d'affaires de ce segment continue dès lors de diminuer. Cette évolution est toutefois conforme aux choix stratégiques d'EnergyVision et en ligne avec le budget fixé pour 2026. L'entreprise reste volontairement sélective dans ses activités EPC et se concentre sur des projets alignés avec sa vision à long terme et ses objectifs de rentabilité.

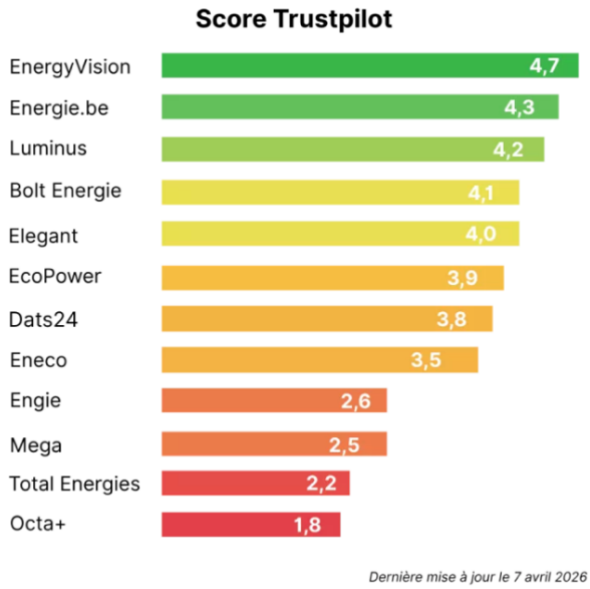
À l'international, les activités poursuivent leur développement de manière stable. Au Maroc comme en Chine, le premier trimestre est traditionnellement plus lent à démarrer, respectivement en raison de l'impact du ramadan et du Nouvel An chinois. Ces deux marchés évoluent néanmoins conformément aux attentes et restent en ligne avec les objectifs pour le reste de l'année.

Satisfaction client globale

La satisfaction client reste une priorité absolue pour EnergyVision et constitue le fondement de son modèle de croissance. Malgré un afflux exceptionnel de demandes en amont des hausses de prix d'avril, l'entreprise est parvenue à améliorer encore ses performances. Au 31 mars 2026, EnergyVision demeure le fournisseur d'énergie le mieux noté en Belgique sur Trustpilot, avec un score de 4,7 sur 5. Son score Google reste également élevé, à 4,6 sur 5. Le Net Promoter Score s'établit à 40, un niveau exceptionnel dans le secteur.

Il est particulièrement notable que la satisfaction client ait continué de progresser malgré la forte pression sur les services. Grâce à une attention extrême portée à l'accessibilité et à la qualité du service, avec un service client disponible jusqu'à minuit lors des derniers jours de mars afin d'aider les clients à adapter leur contrat, EnergyVision a su faire la différence à des moments où d'autres fournisseurs étaient souvent injoignables.

Ces résultats confirment une nouvelle fois que la combinaison de transparence, de prix compétitifs et d'un service client accessible se traduit par un niveau de satisfaction structurellement supérieur à celui du reste du marché.



Webcast

Le CEO Maarten Michielssens, le Deputy CEO Koen Decourt et la CFO Michèle Adams organiseront une conference call à destination des médias financiers à 13h00 (heure belge). Une inscription préalable par e-mail est requise via ir@energyvision.be. La présentation sera disponible sur le site internet aux alentours de 8h00 (heure belge).

À propos d'EnergyVision

EnergyVision (ENRGY, Euronext Bruxelles) est une entreprise intégrée d'énergie et de mobilité en pleine croissance, 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 hydraulique ainsi qu'une infrastructure de recharge sans que les clients et les entreprises aient à investir. Parallèlement, EnergyVision agit en tant que fournisseur d'énergie et relie la production de ses propres panneaux solaires et éoliennes à la consommation de ses clients. Les clients bénéficient d'une facture d'énergie réduite, tandis que l'électricité produite en surplus est fournie par EnergyVision à d'autres clients et à ses propres bornes de recharge. De cette manière, l'énergie durable devient largement accessible et le réseau électrique reste stable et fiable. Grâce à cette approche intégrée, combinée à une gestion intelligente, flexible et axée sur les données de ses propres installations et du réseau, EnergyVision assure une croissance stable, favorise l'innovation technologique et exerce un impact positif sur le climat, en plaçant toujours le client et la transition énergétique au centre de ses préoccupations.