

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Une croissance récurrente génère des résultats record au S1 2025

GAND - EnergyVision est fière de présenter, pour la première fois en tant que société cotée en bourse, ses résultats semestriels 2025. Malgré des conditions de marché difficiles, EnergyVision a enregistré des chiffres records au premier semestre 2025, avec une croissance de 47 % de son chiffre d'affaires et de 45 % de son EBITDA. La croissance de l'EBITDA se manifeste intégralement dans les segments basés sur les actifs (panneaux solaires et bornes de recharge propres).

Principaux faits marquants :

- Meilleur premier semestre jamais réalisé, avec poursuite du développement des modèles commerciaux récurrents sur le marché domestique. La croissance de l'EBITDA provient entièrement des segments de l'énergie et de la mobilité basés sur les actifs en Belgique.
- Seule une partie limitée de l'EBITDA est directement liée à l'ensoleillement exceptionnellement favorable du premier semestre. Dans un semestre normalisé (450 kWh/kWc contre 499 kWh/kWc au 1er semestre 2025), l'EBITDA ne serait inférieur que de 1 million EUR.
- Chiffres records en termes d'occupation des points de recharge dans le segment de la mobilité basée sur les actifs. Les points de recharge publics de la Région de Bruxelles-Capitale affichent notamment des résultats remarquables, avec une consommation moyenne de 836 kWh/point de recharge/mois contre 512 kWh/point de recharge/mois au cours de la même période l'année dernière.
- Satisfaction et fidélisation élevées des clients : forte acquisition de clients et un score NPS remarquable de 37.
- Au cours du premier semestre, 23 MWc de nouveaux actifs ont été intégrés à notre portefeuille : acquis, construits et/ou en cours de construction.
- Poursuite de l'accent mis sur le marché domestique et les modèles récurrents, en s'éloignant des activités purement EPC.
- La direction confirme ses prévisions pour les objectifs à moyen terme tels que mentionnés dans le prospectus et confirme que le Groupe est en bonne voie pour atteindre ces objectifs.

Conformément aux années précédentes, le premier semestre est toujours le moins performant des deux dans une entreprise en pleine croissance telle qu'EnergyVision : d'une part, une grande partie des livraisons dans le segment EPC a lieu au cours du second semestre, d'autre part, les nouveaux projets et la forte croissance du nombre de clients dans le secteur de l'énergie, qui ont été lancés au cours des six premiers mois, ne contribueront pleinement qu'à la fin de l'année. En outre, au printemps, la direction s'est fortement concentrée sur l'introduction en bourse réussie du 9 juillet, une étape importante dans le développement futur du groupe.

Enfin, au cours du premier semestre 2025, le soleil a certes fait des heures supplémentaires, mais les conditions du marché ont été très difficiles, avec une forte diminution d'installations photovoltaïques construites, comme le montrent les statistiques de VEKA (-46 % en Flandre) et de Brugel (-65 % dans la Région de Bruxelles-Capitale), et un nombre record de prix négatifs pendant les heures d'ensoleillement.

Malgré ce contexte, EnergyVision a réalisé un semestre record, avec un nombre record de nouveaux clients, un nombre record de nouveaux actifs, un chiffre d'affaires record, un EBITDA record, un bénéfice net record et une valorisation maximale de son modèle d'affaires unique, basé sur les actifs et piloté par des logiciels.

Maarten Michielssens, PDG :

« Après une année 2024 sombre (la septième plus mauvaise année solaire depuis le début des relevés), le premier semestre 2025 a été exceptionnellement ensoleillé. Pour de nombreux acteurs du secteur de l'énergie, cet ensoleillement record a toutefois également entraîné des problèmes records, car le nombre d'heures avec des prix négatifs pendant les heures d'ensoleillement n'a jamais été aussi élevé. Pour EnergyVision, cela a été une véritable bénédiction : c'était l'environnement idéal pour notre modèle d'affaires. Nous avons pu offrir des réductions à nos clients (par exemple, une recharge à moitié prix, voire gratuitement), nous avons garanti à tous nos clients qu'ils ne paieraient jamais pour leur injection, et en même temps, nous avons pu générer des revenus records pour notre entreprise. Cela s'explique par le fait que nous pouvons adapter notre production d'électricité aux consommateurs et ainsi valoriser de manière optimale tous les flux. Grâce à ce modèle commercial basé sur un logiciel, nous évitons d'avoir à injecter l'énergie que nous produisons sur le marché à des prix négatifs, mais nous pouvons la vendre à nos clients : aux clients énergétiques dans le cadre de nos contrats à long terme, mais aussi aux détenteurs de cartes de recharge ou aux passants qui s'arrêtent à nos points de recharge, ainsi qu'aux clients énergétiques qui sont venus chez nous via les achats groupés. Alors que nous avons pu dégager 0,4 million d'euros de la valorisation de nos flux énergétiques auprès de nos clients au cours du premier semestre de l'année dernière, ce chiffre est déjà passé à 2,7 millions d'euros cette année. Au cours du second semestre 2025, ce modèle tournera à plein régime.

Une fois de plus, il apparaît que notre modèle commercial résiste à la crise : nous avons connu une croissance pendant la crise du Covid, pendant la crise énergétique, lorsque les taux d'intérêt ont triplé, et même maintenant, alors que les prix négatifs atteignent des niveaux records, nous continuons à croître. »

Chiffres clés :

	S1 2025	S1 2024	S1 25-24	S1 25/24
Exprimé en millions d'euros				
Chiffre d'affaires par segment:				
Énergie basée sur les actifs	11,1	7,3	+3,8	+52%
Mobilité basée sur les actifs	3,6	2,0	+1,6	+80%
Énergie non basée sur les actifs	29,8	1,7	+28,1	-
EPC	22,8	33,2	-10,4	-31%
Chiffre d'affaires intersectoriel	-4,9	-1,7	-3,2	+189%
Chiffre d'affaires total	62,5	42,6	+19,9	+47%
EBITDA	15,2	10,4	+4,7	+45%
Marge EBITDA	+24,3%	+24,5%		
REBITDA¹	15,7	10,4	+5,3	+50%
Marge REBITDA	+25,2%	+24,5%		

	S1 2025	12 mois 2024	S1 12 mois 24	S1 25/FY24
Exprimé en millions d'euros				
Total du bilan	273,7	253,7	+20,1	+8%
Dette financière nette	112,4	88,8	+23,6	+27%
Dette financière nette après les recettes de l'introduction en bourse	71,0			

Au cours du premier semestre 2025, EnergyVision a réalisé un chiffre d'affaires de 62,5 millions d'euros, soit une augmentation de 47 % par rapport à la même période l'année dernière (42,6 millions d'euros). Cette croissance provient intégralement du marché domestique belge et des segments récurrents : énergie basée sur les actifs, mobilité basée sur les actifs et énergie non basée sur les actifs.

¹ Le REBITDA ou EBITDA ajusté est défini comme l'EBITDA hors éléments d'ajustement qui ne se produisent pas régulièrement dans le cadre des activités normales du Groupe.

Le chiffre d'affaires en Belgique a augmenté de 121 %, tandis que le chiffre d'affaires sur les marchés EPC étrangers a délibérément diminué de 11 % en Chine et de 61 % au Maroc, conformément à la stratégie de croissance et à l'affectation des ressources dans les segments basés sur les actifs sur le marché domestique.

L'EBITDA a augmenté de 45 % pour atteindre 15,2 millions d'euros (1er semestre 2024 : 10,4 millions d'euros).

Le bénéfice net a triplé, passant de 1,4 million d'euros au premier semestre 2024 à 4,5 millions d'euros au premier semestre 2025, malgré les coûts supplémentaires liés à l'introduction en bourse.

Le total du bilan a augmenté pour atteindre 274 millions d'euros au 30 juin 2025 (fin 2024 : 254 millions d'euros), principalement en raison de l'expansion continue du portefeuille d'actifs. Les investissements dans les installations photovoltaïques et les bornes de recharge ont totalisé plus de 19,5 millions d'euros au cours du premier semestre.

La dette financière nette² s'élevait à 112,4 millions d'euros à la fin du semestre, contre 88,8 millions d'euros à la fin de l'année 2024. Peu après la clôture du semestre, le 9 juillet, l'augmentation de capital dans le cadre de l'introduction en bourse a été réalisée. Cela réduit la dette nette de 41,4 millions d'euros, ramenant le ratio d'endettement à 71,0 millions d'euros. Ce renforcement du bilan crée une marge de manœuvre supplémentaire pour financer la poursuite de la croissance.

La force du modèle économique en plein essor

EnergyVision est active dans les deux piliers du paysage énergétique, avec des actifs et des clients tant du côté de la production que de la consommation. Ces deux piliers sont coordonnés de manière optimale grâce à nos activités en tant que fournisseur d'énergie axé sur les données. Ainsi, nous orientons au maximum l'électricité produite vers nos clients, que ce soit via les bornes de recharge ou pour l'approvisionnement en énergie des particuliers. En 2024, ce modèle en était encore à ses débuts. Au cours du premier semestre 2024, la valorisation s'élevait à 0,1 million d'euros. Au cours de la même période en 2025, 2,3 millions d'euros d'électricité ont été valorisés via nos propres segments de consommation non basée sur les actifs et mobilité basée sur les actifs.

Nous optimisons au maximum l'électricité solaire produite que nous ne pouvons pas vendre à nos clients en déconnectant ou en réduisant stratégiquement nos installations de production en cas de prix négatifs (c'est-à-dire en recourant à la réduction de la production). Depuis mars 2025, nous appliquons la réduction à différentes installations solaires industrielles, notamment à Ostende, Gand et Bruxelles. Depuis mai 2025, nous sommes la seule entreprise énergétique en Belgique à appliquer également cette mesure à nos installations résidentielles. Certains jours, la réduction a rapporté plus de 25 000 euros par jour, alors que nous aurions autrement été exposés à plus de 25 000 euros d'injection négative pour cette journée.

Grâce à la volatilité et aux prix négatifs, nous avons enregistré un bénéfice record tout en protégeant tous nos clients contre les prix d'injection négatifs.

Remarques par segment

Énergie basée sur les actifs

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).

	S1 2025	S1 2024	S1 25-24	S1 25/24
Exprimé en millions d'euros				
Énergie basée sur les actifs				
Chiffre d'affaires	11,1	7,3	+3,8	+52%
dont intersectoriel	2,3	0,1	+2,2	+1 629%
dont externe	8,8	7,2	+1,6	+23%
REBITDA	10,8	6,4	+4,4	+70%
Marge REBITDA	+97,3%	+87,0%		

² La dette financière nette est définie comme les dettes portant intérêt (à l'exception des obligations de location comptabilisées conformément à la norme IFRS 16), diminuées de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et des dépôts à terme.

Après deux années de rayonnement solaire modéré à faible, l'année 2025 a connu un début record. De plus, l'électricité produite a été beaucoup mieux valorisée, grâce à la combinaison de ventes aux bornes de recharge, aux clients énergétiques et à l'optimisation de la réduction de production.

Un ensoleillement accru, davantage d'actifs et une meilleure valorisation ont conduit à un REBITDA de 10,8 millions d'euros, soit une augmentation de 70 % par rapport à l'année précédente.

Au cours du premier semestre, nous avons construit 21,4 MWc de nouveaux actifs et avons également acquis 1,6 MWc d'actifs existants auprès de tiers, ce qui porte le total des actifs à 30 juin 2025 à 140,3 MWc.

Nous continuons à étudier l'acquisition de nouveaux parcs solaires et explorons la possibilité d'ajouter des actifs éoliens à notre portefeuille.

Mobilité basée sur les actifs

Le segment mobilité basée sur les actifs (mobilité en tant que service) comprend toutes les activités liées à l'exploitation de notre infrastructure de recharge électrique.

	S1 2025	S1 2024	S1 25-24	S1 25/24
Exprimé en millions d'euros				
Mobilité basée sur les actifs				
Chiffre d'affaires	3,6	2,0	+1,6	+80%
REBITDA	1,2	0,7	+0,5	+76%
Marge REBITDA	+31,9%	+32,6%		

Ce segment a de nouveau enregistré une forte croissance.

Le REBITDA a augmenté pour atteindre 1,2 million d'euros, soit une hausse de 76 % par rapport à la même période l'année dernière.

La consommation moyenne par point de recharge et par mois est passée de 512 kWh au premier semestre 2024 à 836 kWh au premier semestre 2025 pour les points de recharge publics dans la Région bruxelloise. Ailleurs également, nous constatons une nouvelle augmentation du nombre de recharges.

Peu après la clôture du deuxième trimestre, EnergyVision a annoncé avoir remporté l'important appel d'offres de la SNCB, qui prévoit la construction d'au moins 5 000 points de recharge au cours des deux prochaines années et leur exploitation pendant les dix prochaines années.

Énergie non basée sur les actifs

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

	S1 2025	S1 2024	S1 25-24	S1 25/24
Exprimé en millions d'euros				
Énergie non basée sur les actifs				
Chiffre d'affaires	29,8	1,7	+28,1	+1 659%
REBITDA	0,2	-0,0	+0,3	S.O.
Marge REBITDA	+0,8%	-1,6%		

Ce segment a enregistré la plus forte croissance du chiffre d'affaires, mais une croissance limitée du REBITDA.

Nous avons clôturé l'année dernière avec 4 385 clients. Au 30 juin 2025, nous disposions déjà de 78 269 points de raccordement, répartis sur 34 761 contrats d'achat d'énergie. En mai, nous avons remporté un nouvel appel d'offres groupé, qui nous permettra d'ajouter 45 000 nouveaux points de raccordement au 1er août, avec un impact supplémentaire dans les mois suivants. À partir de septembre, nous pourrions convertir ces nouveaux clients à nos formules à long terme.

Au 30 juin, nous avons 19 955 contrats variables (via l'achat groupé) et 14 806 contrats dans nos formules à long terme (basées sur un prix fixe pendant 10 ans pour les 1 000 premiers kWh), soit parce qu'ils sont devenus des clients organiques, soit par conversion de clients issus de ces achats groupés.

Nous préparons actuellement le lancement de notre offre énergétique en Wallonie, où nous souhaitons démarrer mi-septembre.

EPC

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

	S1 2025	S1 2024	S1 25-24	S1 25/24
Exprimé en millions d'euros				
EPC				
Chiffre d'affaires	22,8	33,2	-10,4	-31%
REBITDA	3,5	3,4	+0,0	+2%
Marge REBITDA	+15,4%	+10,3%		

Le segment affiche une baisse de 31 % de son chiffre d'affaires, mais parvient à maintenir son REBITDA.

Ce segment EPC est le seul à avoir été affecté par les conditions de marché difficiles dans le secteur photovoltaïque.

En Chine, nous continuons à réduire notre chiffre d'affaires, tout en maintenant la marge REBITDA, en remplaçant les modèles étrangers par des modèles locaux, ce qui limite l'intervention du siège belge.

Les activités marocaines ont connu un démarrage lent en 2025. Le chiffre d'affaires du premier semestre a été sensiblement inférieur à celui de la même période l'année dernière. Ce recul est lié à une sélection plus prudente des clients. Les projets pour nos propres actifs sont également en phase d'étude.

En Belgique, le segment EPC souffre des conditions générales du marché (46 % d'installations résidentielles en moins construites en Flandre par rapport au premier semestre 2024, et même une baisse de plus de 65 % dans la région bruxelloise). Notre activité EPC belge n'a pas échappé à cette tendance, avec une baisse conforme au marché.

Satisfaction générale des clients

La satisfaction client est un indicateur important pour garantir la prévisibilité de nos revenus récurrents. En 2025, nous avons de nouveau obtenu un score supérieur à celui de 2024.

Sur Trustpilot, nous avons obtenu une note de 4,5 au 30 juin 2025, la plus élevée parmi les fournisseurs d'énergie belges à cette date. Notre note sur Google au 30/06/2025 était de 4,4.

Au cours du premier semestre 2025, le temps d'attente moyen des clients au téléphone auprès de notre service clientèle était de 19 secondes.

Depuis début 2025, nous mesurons également notre score NPS sur la base d'une enquête menée auprès de tous nos clients. Le 30 juin, notre score était de 37. À titre de comparaison, Octopus Energy, réputé dans toute l'Europe pour son obsession du client, obtient un score de 25, alors que la norme dans le secteur est de -14 selon Octopus Energy.

Le nombre de clients ayant quitté notre entreprise et qui possèdent nos actifs chez eux (principalement des installations photovoltaïques sur leur toit) n'est que de 17 depuis les premières installations en 2018.

Résultats financiers intermédiaires

Les résultats financiers intermédiaires (non audités) pour les six mois clos le 30 juin 2025 sont disponibles sur le site web d'EnergyVision, ainsi que le présent communiqué de presse [par le biais de ce lien](#).

À propos d'EnergyVision

EnergyVision est une entreprise en pleine croissance, intégrée dans le secteur de l'énergie et de 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 des panneaux solaires et des infrastructures de recharge pour lesquels les clients et les entreprises n'ont pas besoin d'investir.

Parallèlement, EnergyVision agit en tant que fournisseur d'énergie, en reliant la production de ses propres panneaux solaires à la consommation de ses clients. Les clients bénéficient de factures d'énergie réduites, tandis que l'électricité excédentaire produite est fournie par EnergyVision à d'autres clients énergétiques et à ses propres points de recharge. Cette approche rend l'énergie durable largement disponible et contribue à maintenir le réseau électrique stable et fiable.

Grâce à cette approche intégrée, combinée à une gestion intelligente, flexible et basée sur les données de ses installations et de son réseau, EnergyVision réalise une croissance stable, une innovation technologique et un impact positif sur le climat, en plaçant toujours le client et la transition énergétique au centre de ses priorités.