

Confiance dans les perspectives d'activité 2024

Objectifs de croissance de l'ordre de 20% du chiffre d'affaires et d'EBITDA¹ positif
Un acteur incontournable de l'IoT au cœur de la transformation des entreprises

COMMUNIQUE DE PRESSE

Thorigné-Fouillard, France – 26 mars 2024, 18h00

[Kerlink](#) (AKLK FR0013156007), spécialiste des réseaux et solutions dédiés à l'Internet des Objets (Internet of Things - IoT) fait un point sur ses perspectives 2024.

Dans un marché en croissance, porté par les **déploiements de réseaux privés**, Kerlink apporte les réponses les plus adaptées aux enjeux des entreprises et des collectivités : **transition énergétique, digitalisation** des actifs et des process, efficacité et simplicité d'**exploitation**.

Dans ce contexte, Kerlink aborde l'exercice 2024 avec l'objectif de réaliser une **croissance de l'ordre de 20 % du chiffre d'affaires** et d'atteindre un **EBITDA positif**, matérialisant la confiance dans ses perspectives.

La dynamique du Groupe résulte de sa **stratégie de conquête** initiée au second semestre de 2023 qui s'appuie sur ses nombreux atouts : propositions de nouvelles offres basées sur des solutions différenciantes, performantes et sécurisées, collaboration efficiente et bénéfique avec son écosystème, confirmation de son statut de leader de l'innovation technologique.

Des équipements de qualité industrielle embarquant les éléments de sécurité les plus performants du marché

Les gateways Kerlink se différencient de leurs concurrentes en embarquant nativement des éléments SecureBoot et SecureStorage soient **les briques de sécurité les plus avancées du marché. Kerlink maîtrise par ailleurs à 100% la gestion des certificats de sécurité** des gateways commercialisées (PKI). Ces solutions ont déjà été qualifiées et adoptées par de nombreux groupes dont la sécurité est un enjeu majeur (opérateurs mobiles par exemple).

Depuis toujours, les gateways Kerlink sont conçues selon les process ISO du Groupe, de manière industrielle « **carrier grade** ». Elles sont industrialisées en France, **certifiées dans plus de 75 pays et garanties à vie. Leur taux de pannes est inférieur à 0,1%**.

Après les années « Covid » et les pénuries généralisées de composants électroniques en 2022, le Groupe a par ailleurs renforcé sa Supply Chain et sécurisé ses approvisionnements, renforçant ainsi sa capacité à fournir ses clients dans les meilleures conditions.

¹ EBITDA = Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

Une stratégie volontaire de collaboration avec d'autres acteurs réputés de l'écosystème pour capter plus de business

Depuis quelques mois, **Kerlink assure une compatibilité de ses gateways avec les offres des principaux fournisseurs de LoRa Network Servers (LNS)**. Le LNS est le logiciel serveur qui centralise, traite et véhicule les données provenant des différents capteurs du réseau vers l'application finale.

Le Groupe a constaté que son positionnement initial, dans lequel il proposait son propre LNS, en compétition avec les offres de ces acteurs, ne lui permettait pas d'accéder à une partie du marché. **Ce tournant stratégique**, dicté par une volonté d'ouverture et de développement commercial, **renforce le nombre de nouvelles opportunités commerciales adressées par Kerlink**, en collaboration avec ces nouveaux partenaires. L'expertise du Groupe lui permet de toujours proposer la solution LNS la plus adaptée aux besoins verticaux et à l'architecture cible des clients tout en opérant efficacement le réseau pour leur compte.

Des offres repensées pour répondre au mieux à la diversité des acteurs portant des projets de déploiement de réseaux IoT

Comme annoncé en 2023, le Groupe s'est recentré sur son **cœur de métier IoT** : la **conception**, la **facilité de mise en œuvre**, la **maintenance à distance** et l'**exploitation** de produits IoT pour des acteurs souhaitant déployer un réseau afin de **servir un besoin métier**. Kerlink a par ailleurs renouvelé son catalogue commercial pour proposer des offres correspondant au mieux à **tous les besoins de déploiements** et à la diversité des entreprises souhaitant déployer un réseau. Kerlink s'est appuyé sur les points forts qui lui ont permis d'établir sa notoriété et la confiance de ses clients : le **très faible taux de retours en SAV** et l'**efficacité de son service clients**.

- L'offre **Access** permet aux clients de Kerlink d'acquérir des gateways **garanties à vie**.
- L'offre **Maintain** y ajoute des services de **maintenance** des équipements et de pilotage du réseau via la mise à disposition d'un accès à une **plateforme de surveillance et d'administration avancée**. Ces services permettent aux clients de bénéficier d'un **engagement de qualité de service**.
- Dans le cadre de l'offre **Operate**, la plus complète, **Kerlink gère l'intégralité du service réseau** pour le compte des entreprises qui préfèrent se concentrer sur leur métier. Elles peuvent s'appuyer sur des **experts dédiés à la surveillance et à l'administration** de leur réseau IoT ainsi que sur l'offre LNS la plus adaptée, choisie parmi les meilleures du marché.

La mise en place de ces offres a été consolidée par une refonte du Business Model du Groupe. Cela s'est notamment matérialisé par une révision de son catalogue tarifaire, permettant aux clients de Kerlink de bénéficier d'offres devenues très compétitives et, point essentiel pour eux, qui restent stables dans le temps. Ils peuvent ainsi s'engager sereinement dans une relation pérenne. Aujourd'hui, **les retours des clients sont unanimes : les gateways Kerlink, combinées à une offre de services avancée, présentent le meilleur rapport qualité/sécurité/prix du marché**.

Un marché de l'Internet des Objets qui se développe favorablement sur des verticaux porteurs

Selon l'institut [Research and Markets](#), le marché LoRa® était d'environ 5,6 milliards d'USD en 2023 et est estimé à 25,5 milliards d'USD en 2028, soit 5 fois plus.

Cette **croissance moyenne annuelle de 35%** continuera de s'appuyer, pour beaucoup, sur les **déploiements de réseaux privés**. Pour rappel, le Groupe Kerlink était pionnier, dès 2019, en opérant un virage stratégique vers ce type de réseaux, démontrant sa capacité à rebondir.

La technologie LoRaWAN® est désormais reconnue comme une technologie industrielle d'accès IoT pour le dernier kilomètre, servant le déploiement des **solutions Massive IoT** locales. Elle n'est plus considérée comme une technologie de télécommunication cellulaire focalisée sur la couverture géographique et la connectivité. Elle n'est donc pas positionnée en concurrence avec les technologies NB-IoT ou LTE-M, mais en complément car elle permet d'adresser des cas d'usages de façon efficace et économique (télérelève de compteur eau/gaz, efficacité énergétique, qualité de l'air...) et d'apporter du trafic sur les réseaux cellulaires.

Les solutions IoT répondent aux **enjeux de la transition énergétique** en digitalisant les actifs et les processus des entreprises et des collectivités. Les segments de marché et applications perçus par Kerlink comme **les plus dynamiques pour 2024** sont :

- Les **Smart Cities** portées notamment par la télérelève de compteurs, l'éclairage public intelligent et les systèmes de désinfection et de dératisation,
- La **Smart Industry** qui déploie de plus en plus de solutions de maintenance prédictive,
- La **Smart Agriculture** qui répond aux attentes des éleveurs notamment en termes de suivi de cheptels,
- Le **Smart Building** qui au-delà du pilotage des contraintes d'efficacité énergétique, adresse les problématiques de maîtrise des conditions de travail dans les entreprises, de bien-être et de santé des seniors en particulier dans les maisons de retraite.

Sur ce marché en croissance, le Groupe **Kerlink a la capacité d'adresser**, avec les mêmes solutions permettant de passer à l'échelle, **aussi bien les affaires émergentes que les déploiements les plus importants du marché**, portant sur plusieurs milliers de gateways.

Kerlink enregistre concrètement les bénéfices de la mise en place de sa stratégie commerciale : de nombreux projets jusque-là difficilement adressables ont été signés ou sont en cours de négociation. Depuis le début de l'année 2024, le pipeline des commandes enregistrables sur l'année est en croissance de plus de 20%.

Un leader de l'innovation technologique sur le marché de l'IoT pour servir efficacement les besoins des services d'exploitation des entreprises

L'innovation est au cœur de l'ADN et de la stratégie du Groupe. Kerlink a ainsi lancé la première gateway LoRa® au monde en 2013 et est cofondateur des alliances LoRa et UCIFI™, dédiées aux applications IoT et Smart Cities.

Ses dernières réalisations confirment son leadership historique en matière d'innovation :

- **Kerlink propose les premières gateways totalement et réellement Plug & Play**

Avec le « zero-touch provisioning » (ZTP), chaque gateway, dès qu'elle est réceptionnée, installée et alimentée par le client, vient spontanément récupérer sa configuration sur les serveurs de Kerlink. Les données de configuration transmises à la gateway sont préalablement préparées en tenant compte des besoins du client. La gateway récupère également, de façon automatique, ses modalités de déclaration sur les outils de gestion réseau. **Toutes les gateways déployées sont ainsi automatiquement configurées, connectées et supervisées. Elles servent immédiatement les enjeux d'exploitation du client.**

- **Kerlink intègre la technologie EDGE dans ses gateways**

La puissance de calcul et la capacité mémoire des gateways leur permet d'embarquer désormais une **solution EDGE**, c'est-à-dire un logiciel de traitement des données issues des capteurs connectés à la gateway de façon à répondre aux besoins applicatifs des clients. Cette technologie présente plusieurs avantages : **elle réduit notamment le temps de traitement de l'information dans la gateway et la bande passante utilisée** entre la gateway et le serveur distant, permettant ainsi de **réduire le volume de données à transférer et à stocker dans le cloud et donc le poids environnemental** de la donnée collectée. La

réalisation de gains économiques significatifs explique l'intérêt grandissant des entreprises pour ce type d'architecture réseau, illustrant la pertinence des investissements de Kerlink sur cette technologie. Dans le domaine de la gestion des bâtiments, cette approche permet par exemple des installations à moindre coût, tout en gardant les acquis des protocoles métiers préexistants de type Modbus ou BACnet. Le Groupe travaille désormais en étroite collaboration sur ces sujets avec les meilleurs spécialistes du marché.

- **Kerlink lance de nouvelles solutions IoT répondant aux besoins des opérateurs de connectivité sur des marchés verticaux**

La famille Wirnet® iZeptoCell sert les besoins d'**extension de réseaux pour les MNO (Mobile Network Operators) et les ISP (Internet Services Providers)**. Cette gamme de produits leur permet de proposer rapidement des solutions de couverture à la demande, en bénéficiant des avantages des réseaux en bandes de fréquences non licenciées, pour des cas d'applications difficilement adressables avec les technologies cellulaires. Leurs points d'accès réseau peuvent ainsi capter un nouveau trafic de données IoT émises par des capteurs LoRa et alimenter leurs réseaux LTE-M ou NB-IOT.

Ces nouvelles solutions, présentées lors du Mobile World Congress 2024 fin février à Barcelone, seront par exemple, **particulièrement utiles sur des cas d'usages tels que la gestion de l'efficacité énergétique, sous-comptage énergétique dans les bâtiments ou encore la détection de fuites d'eau.**

- **Kerlink prépare le lancement d'une offre IoT par satellite**

Le Groupe prend en compte les besoins émergents nécessitant de **nouvelles solutions de connectivité IoT via les constellations satellites en orbite basse (LEO)**. Ces technologies ouvrent la voie au déploiement de nouvelles applications de tracking interrégional et de création de réseaux locaux LoRaWAN en milieux contraints : mines, plateformes pétrolières et puits de forage, agriculture... Ces solutions seront commercialisées dès le second semestre 2024.

Objectifs de croissance soutenue et d'EBITDA positif

Les premiers effets de la stratégie de conquête se matérialisent : positionnement sur de nouveaux projets, augmentation du nombre de consultations et d'opportunités détectées.

Ces éléments, associés à un carnet de commande bien orienté, permettent à Kerlink d'**anticiper une croissance de son chiffre d'affaires de l'ordre de 20%** sur l'exercice 2024.

Par ailleurs, l'adaptation de la structure de charges, décidée et mise en œuvre en 2023, permet d'abaisser le seuil de rentabilité et va améliorer fortement la profitabilité du Groupe qui se donne ainsi un **objectif d'EBITDA positif** en 2024.

Ces éléments confirment Kerlink en tant qu'**acteur incontournable de l'IoT**. Son positionnement inédit auprès de ses partenaires comme de ses clients place le Groupe **au cœur de la transformation des entreprises** avec des solutions apportant rapidité de mise en œuvre, ergonomie de pilotage, contrôle personnalisé, sécurité, fiabilité et ROI rapide.

A propos de Kerlink

Le Groupe Kerlink est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions de connectivité pour la conception, le déploiement et l'exploitation de réseaux publics et privés dédiés à l'Internet des Objets (IoT). Sa gamme complète de solutions offre des équipements réseau de qualité industrielle, un cœur de réseau performant, des logiciels d'exploitation et d'administration du réseau, des applications à valeur ajoutée et des services professionnels spécialisés, renforcés par de solides capacités de R&D. Plus de 200 000 installations Kerlink ont été déployées chez plus de 350 clients dans 70 pays. Kerlink est membre fondateur et membre du conseil d'administration de l'Alliance LoRa® et de l'Alliance uCIFI™. Elle est cotée sur Euronext Growth Paris sous le symbole ALKLK.

Pour plus d'informations, visitez www.kerlink.fr

Kerlink®, Wirnet® et Wanesy® sont des marques déposées de Kerlink SA et de ses affiliés dans le monde entier et ne doivent pas être utilisées sans autorisation. Tous droits réservés.

SEITOSEI.ACTIFIN


MAHONEY | LYLE
COMMUNICATIONS

Kerlink Contact

Presse Financière :

Actifin

Isabelle Dray

+33 (0) 1 56 88 11 29

isabelle.dray@seitosei-actifin.com

Kerlink Contact Presse et

Analystes Marchés :

Mahoney Lyle

Sarah-Lyle Dampoux

+33 (0) 6 74 93 23 47

sldampoux@mahoneylyle.com

Kerlink Contact Investisseurs :

Actifin

Benjamin Lehari

+33 (0) 1 56 88 11 25

benjamin.lehari@seitosei-actifin.com



Prochaine publication

Résultats annuels 2023 &
chiffre d'affaires T1 2024

18 avril 2024 après bourse

www.kerlink.com



www.kerlink.com



kerlink



@kerlink_news



Kerlink