



Kinéis rentable un an après son lancement commercial : une performance rare dans le NewSpace

Toulouse, le 7 septembre 2026 - Un an après l'ouverture commerciale de ses services, Kinéis, 1er opérateur satellitaire européen de connectivité IoT et AIS, vise la rentabilité dès 2026, avec un chiffre d'affaires attendu de 18 millions d'euros. Un jalon majeur pour la scale-up spatiale européenne, qui confirme la traction commerciale de sa constellation.

UNE CROISSANCE QUI S'ACCÉLÈRE SUR L'IoT : DE 20 000 À 50 000 OBJETS CONNECTÉS EN UN AN

Depuis l'ouverture de ses services à l'été 2025, Kinéis voit le nombre d'objets connectés à sa constellation progresser avec un objectif de près de 50 000 d'ici la fin de l'année, soit une croissance de plus de 150 % en douze mois. Cette dynamique repose sur des relais de croissance solides et diversifiés : le déploiement de solutions concrètes sur des verticales stratégiques - infrastructure, environnement, transport, sécurité civile et défense - portées par des cas d'usage en forte croissance. Elle s'appuie également sur une empreinte internationale qui s'étend, avec de nouveaux partenariats structurants en Asie-Pacifique et en Amérique du Nord. Autant de relais qui se traduisent, sur le terrain, par des retours clients positifs, démontrant ainsi la valeur de la connectivité Kinéis :

Track Value, solution dédiée au fret ferroviaire, actuellement en déploiement.



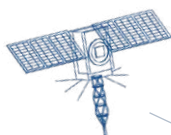
Kinéis nous offre un suivi fiable et continu, peu importe la zone. On n'a pas à se soucier des zones blanches.

Raphaël Doutrebente, CEO Europorte

CLS, client historique, qui déploie à grande échelle son produit Nemo pour le suivi de la petite pêche, ainsi que des solutions de suivi de troupeaux ;



*La pêche artisanale représente près de 55 millions de pêcheurs dans le monde. Pour répondre à leurs besoins spécifiques et aux exigences réglementaires, CLS a développé des applications et des balises adaptées à leurs réalités en mer. Grâce à la connectivité satellitaire de Kinéis, elles permettent de géolocaliser les balises et donc les embarcations, même hors couverture GSM, renforçant ainsi leur suivi et leur sécurité déclare **Hervé Galabert, Directeurs des applications de gestion durable des pêches***





Une expansion internationale confirmée

Kinéis renforce sa présence à l'international à travers trois nouveaux partenariats stratégiques :

- **OSB**, acteur technologique vietnamien de premier plan, spécialisé dans les technologies et communications satellitaires,
- **Network Innovation**, intégrateur technologique international spécialisé dans les solutions de communication et de connectivité critiques notamment en Asie-Pacifique,
- **Netmore group** basé à Stockholm, 1^{er} opérateur de réseau et fournisseur de plateformes mondial spécialisé dans le déploiement de solutions IoT à grande échelle.

France 2030, un accélérateur d'usages concrets sur le terrain

Ce plan d'investissement qui vise à développer la compétitivité industrielle et les technologies, intègre un volet sur les usages IoT spatiaux. Il porte notamment plusieurs cas d'usage en expérimentation :

- solution de suivi des troupes,
- suivi logistique de conteneurs,
- surveillance de lignes à haute tension.

Et deux cas d'usages sur la prévention des feux de forêts :

- détection précoce des feux de forêt,
- monitoring de cuves d'eau.

Kinéis équipe le dispositif Silvanet (développé avec Dryad Networks) de sa connectivité satellitaire permettant de détecter les feux couvants avant l'apparition de flammes. Déployé depuis 2025 avec l'Entente-Valabre⁽¹⁾, le dispositif compte déjà près de 700 capteurs actifs en expérimentation (Finistère, Gard, Corse, Bouches-du-Rhône). C'est au total 10 000 balises qui ont été livrées et seront déployées à partir de septembre. Un second dispositif, permet le suivi à distance des citernes d'eau et de retardant dans les massifs forestiers. Objectif : savoir, avant de partir en intervention, si une citerne est pleine, vide ou à mi-course, une information essentielle pour gagner un temps précieux sur le terrain.



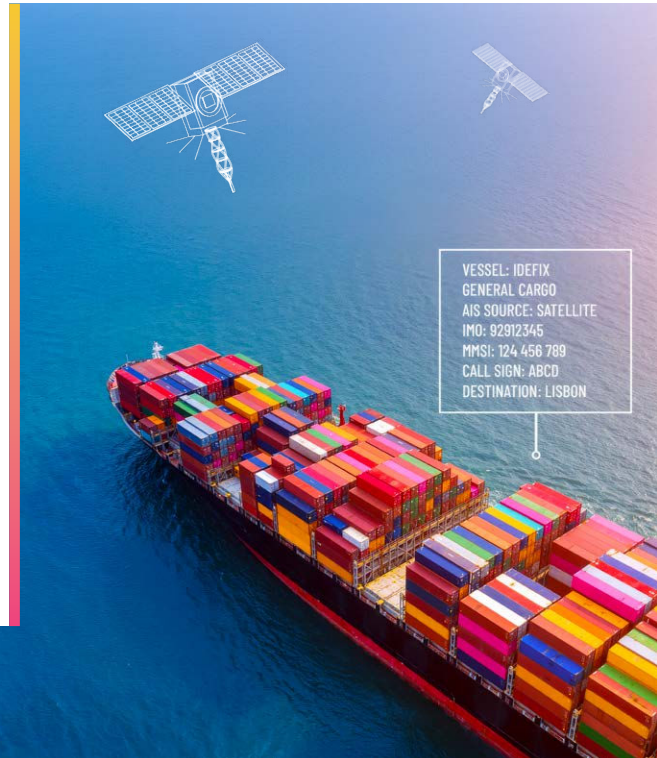
De nouveaux contrats sont par ailleurs en discussion et devraient être signés d'ici la fin de l'année, confirmant la dynamique de déploiement international de Kinéis sur des marchés à fort potentiel, tandis que plusieurs autres cas d'usage sont actuellement en cours de déploiement pour des clients privés en France et à l'international, tels que la surveillance des nappes phréatiques et le monitoring de puits de forage. **Autant de signaux encourageants qui témoignent du potentiel de croissance de Kinéis sur ses marchés cibles pour les prochaines années.**



AIS : UN MARCHÉ STRATÉGIQUE PORTÉ PAR LES TENSIONS GÉOPOLITIQUES

Dans un contexte géopolitique marqué par une demande croissante de transparence sur les flux maritimes, l'activité AIS (Automatic Identification System) de Kinéis connaît une dynamique particulièrement soutenue. Le marché mondial des systèmes de suivi de navires, évalué à 2,27 milliards de dollars en 2025, devrait atteindre 4,5 milliards de dollars d'ici 2035 - une progression annuelle de 7,11 %.⁽²⁾

Sur ce marché à forts enjeux stratégiques, Kinéis a signé au premier semestre 2026 des partenariats majeurs avec notamment Lloyd's List Intelligence, LuxSpace et LSEG et voit une augmentation significative de son chiffre d'affaires sur ce segment.



En intégrant la technologie satellitaire de Kinéis à notre infrastructure existante, nous proposons un écosystème de données robuste et multi-niveaux garantissant une couverture complète, y compris dans les régions maritimes les plus reculées du monde déclare **Parvin Conners, Chief Data Officer** chez **Lloyd's List Intelligence**.

LES PROCHAINS DÉFIS DE KINÉIS

Fort de ce premier bilan un an après l'ouverture de ses services commerciaux, la société entend :

- consolider sa position de leader européen de l'IoT/AIS satellitaire, notamment sur les usages liés à la défense, au maritime, à l'énergie et à la gestion de l'eau ;
- accélérer son expansion internationale sur l'ensemble des continents ;
- continuer à innover pour répondre aux enjeux de connectivité des générations futures.