



VOTRE ARGENT

La valeur de demain

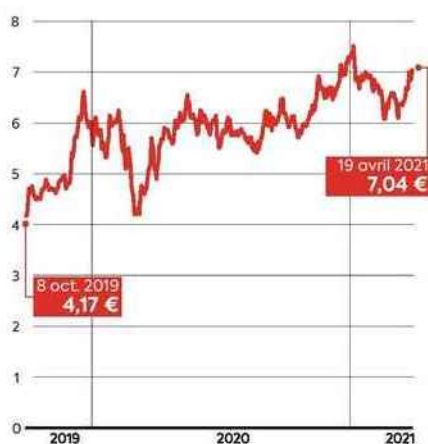
Ekinops, le Petit Poucet qui défie les géants Huawei, Cisco et Nokia

L'équipementier télécoms français joue la carte de la flexibilité et de l'interopérabilité des réseaux pour conquérir un secteur âprement défendu par des mastodontes internationaux.

PAR ARTHUR TÉO

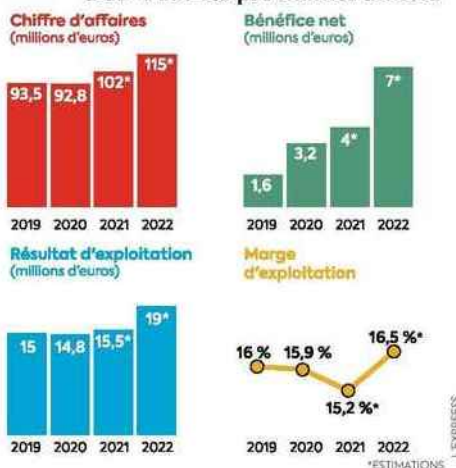
Une action dopée par l'arrivée de la 5G

Cours d'Ekinops sur dix-huit mois, en euros



SOURCES : Ekinops, CONSENSUS DES ANALYSTES, BOURSORAMA

Une croissance anticipée supérieure à 10 % sur les prochaines années



Le rachat, en 2017, de OneAccess, spécialisé dans la fabrication de boîtes multiservices pour les entreprises, a permis à l'équipementier télécoms Ekinops de changer de braquet. A sa suite, il a remporté des contrats auprès d'opérateurs comme Orange, Deutsche Telekom ou Vodafone et s'est fait peu à peu une place dans un secteur dominé par les poids lourds Huawei, Cisco ou Nokia.

Ekinops développe des équipements de transport optique haut débit destinés à optimiser les flux de données des réseaux de télécommunications et commercialise des modems et des routeurs destinés aux entreprises. Il conçoit aussi des logiciels « intelligents », utilisés par des plateformes de cloud, qui reconfigurent les réseaux pour maximiser leurs performances, favoriser leur interopérabilité et leur « virtualisation ». « **Malgré la concurrence, Ekinops a remporté, en 2020, des succès commerciaux auprès d'opérateurs comme Orange, Swisscom, Verizon, remarque Arnaud Cayla, directeur général adjoint**

de Cholet Dupont AM. Il consacre 20 % de son chiffre d'affaires à la R&D, n'a pas d'usine en propre pour fabriquer son matériel, ce qui lui permet de proposer des équipements et des services innovants à des prix compétitifs. Le groupe cherche à monter en gamme en développant, via un abonnement, des services à "haute teneur" en logiciels, sources de revenus récurrents. »

La société bénéficie de la croissance d'un marché dopé par la mise en place de la 5G et par l'incessante augmentation du trafic des données (visioconférence, streaming...). « Plus flexible que les grands équipementiers, le français déploie des solutions clefs en main simples et novatrices, analyse Aurélien Taïeb, gérant actions de Meeschaert AM. 16 des 30 plus gros opérateurs télécoms sont déjà clients d'Ekinops. Même si la France et l'Europe sont stratégiquement incontournables pour elle (74 % de son chiffre d'affaires), la société a des atouts pour faire grandir sa part de marché aux Etats-Unis. Seul bémol, sa forte dépendance à l'égard de quelques clients qui concentrent une part importante de son activité. »