

**TECHNOFIRST**  
**SOCIETE ANONYME AU CAPITAL DE 971.500 EUROS**  
**SIEGE SOCIAL : 48 AVENUE DES TEMPLIERS**  
**PARC DE NAPOLLON**  
**13676 AUBAGNE CEDEX**  
**379 099 443 RCS MARSEILLE**

<b>RAPPORT D'ACTIVITE SUR LES COMPTES DE L'EXERCICE 2008</b>
--

**I - ANALYSE DES COMPTES**

Nous vous rappelons que la société développe à ce jour ses activités dans 4 principaux secteurs :

- Le casque anti bruit
- Le secteur du bâtiment
- Le secteur du transport
- Le secteur études « customisées »

✓ Le casque anti bruit

Le produit développé par la société dont la commercialisation est la plus avancée est le casque anti-bruit.

Trois marchés se profilent pour ce produit.

- Le marché de la protection individuelle appelé Equipement Personnel Individualisé (EPI) en américain Safety Product

Ce marché porte sur 4.500.000 personnes à équiper mais nécessite un produit d'appel à coût très bas.

Un contrat de fabrication et de distribution a été passé et signé par la société TECHNOFIRST avec la société MARKET MAKER en Octobre 2008.

Le marché abordé avec la société MARKET MAKER est celui de la protection pour « mass market » puisque le coût de fabrication (hors transports et douanes) est de 6 € par casque.

Dès avant la fin du premier semestre 2009, sera validé d'un commun accord avec la société MARKET MAKER le produit homologué ainsi que le prix de vente public.

Les perspectives de vente sont les suivantes :

➤ Perspectives minimales avec MARKET MAKER :  
500.000 Euros de vente par an à MARKET MAKER (minima contractuel).

➤ Perspectives avec la société 3M :  
TECHNOFIRST achète les casques à MARKET MAKER et les revendrait à un prix inférieur à 50 € à 3M (estimation : 2.000.000 unités par an).

- Le marché « Prémium »

Il s'agit de la vente de casques de communication par TECHNOFIRST de qualité supérieure à celle fabriquée par la société MARKET MAKER.

Prix de vente est estimé de 300 à 400 €, sachant que tant la fabrication que la distribution seraient assurées par la société TECHNOFIRST.

- Le marché de la Hi-Fi

Nous vous indiquons que ce marché a été abandonné par la société.

Cette décision a été prise au vu des statistiques de vente des casques vendus par BOSE (spécialiste acoustique) qui ne réalise, malgré sa notoriété dans ce domaine, que la vente de 3.000 pièces par an depuis CINQ (5) ans.

#### ✓ Le secteur du Bâtiment

Ce secteur d'activité nécessite encore des investissements

- pour finaliser les produits sur un plan technique
- et pour finaliser la fabrication sur un plan industriel

Les produits actuellement à l'étude sont :

- ✓ Les produits à l'intérieur du bâtiment
  - traitement de paroi : Technique du panneau absorbant réactif
  - traitement des ventilations (traitement des bruits aérauliques) Techniques ACTA-ASCA
- Les produits d'interface : Traitement des bruits extérieurs
  - Renforcement des doubles vitrages avec un système actif pour traiter les bruits basses fréquences.
 Marchés du bâtiment (Bouygues) et de la distribution LAPEYRE

#### ✓ Le secteur du Transport

Les produits développés par TECHNOFIRST sont :

- le pot d'échappement (Technique du volet actif)
- camions, aéronautique, yacht, bateaux de commerce
- les sièges antibruit : train, avion
- les bateaux qui regroupent les besoins des trois techniques :
  - isolation des parois
  - la ventilation l'échappement moteur

Le coût des investissements pour finaliser les techniques destinées au Bâtiment et aux Transports est d'environ 4.000.000 Euros

#### ✓ Le secteur des études customisées (études à façons)

Nous vous rappelons que c'est le cœur du business de la société TECHNOFIRST jusqu'à présent.

Toutefois, désormais ne seront engagées que les études qui contribueront à participer au développement des technologies développées dans le cadre des secteurs d'intervention sus énoncés.

Par ailleurs, au cours de l'exercice 2008, la société a finalisé des accords de partenariat importants avec les sociétés de droit américain BIRGHAM YOUNG UNIVERSITY et APOLLO ACOUSTICS ainsi qu'avec la société de droit allemand AKUVIB ENGINEERING AND TESTING GmbH.

La société TECHNOFIRST a acquis de ces entités des sous-licences de brevets d'invention développés par celle-ci relatives à :

- ✓ des techniques actives de réduction de bruits par tous produits électroniques (BIRGHAM YOUNG UNIVERSITY et APOLLO ACOUSTICS)
- ✓ des techniques actives de réévaluation de bruits pour les pots d'échappement (AKUVIB)

La possibilité d'exploiter ces brevets devrait permettre avec les techniques développées par la société de finaliser de nouveaux produits industriels pour lesquels il existe indéniablement une demande et d'importants débouchés.

## **II - PERSPECTIVES D'AVENIR**

L'année 2009 devrait enfin voir la société TECHNOFIRST rentrer dans une phase industrielle, notamment avec la mise sur le marché du casque anti-bruit.

L'augmentation de capital qui va être soumise à votre approbation devrait doter la société des moyens financiers permettant la finalisation de nos divers projets.

Quoi qu'il en soit, depuis plusieurs années, nous avons démontré notre capacité de croissance sans pour autant avoir pu réaliser l'augmentation de capital qui s'avère toujours vitale pour l'accélération de notre extension.

Nous avons su capitaliser nos recherches. Nos résultats sont brevetés mondialement, ce qui nous donne une protection pour les quinze prochaines années. D'autres brevets sont dans nos tiroirs et attendent l'opportunité du marché pour être déposés.

Grace à notre veille technologique très aiguisée nous connaissons parfaitement le paysage potentiel de notre concurrence. Nous savons également reconnaître une concurrence qui est à prendre en considération pour le moyen et long terme et éviter de nous focaliser sur les concurrents éphémères.

Enfin, depuis le début de l'année 2009, TECHNOFIRST a rejoint le Conseil d'Administration du CIDB (Centre d'Information et de Documentation sur le Bruit) ce qui nous permettra d'être plus proches des décisions gouvernementales concernant les problèmes d'environnement sonore.

Enfin, nous devons en 2009 pouvoir finaliser un projet important de filialisation par notre société de la société APOLLO ACOUSTICS dont nous devons prendre une participation au capital à hauteur de 60 %.

Cette prise de participation renforcerait notre position outre atlantique et permettra une meilleure diffusion de nos produits sur le continent nord-américain.