



1° Bilan de l'activité commercial

Sur le plan commercial SmartQuantum Group a atteint une grande partie des objectifs fixés.

Pour la filiale SmartQuantum Europe cela s'est traduit par :

- Signature d'un contrat avec l'opérateur Néo Télécoms le 15 avril 2008. Grâce au produit SQ Box Defender, Neo Telecoms est le premier opérateur au monde à proposer à ses clients un service à forte valeur ajoutée de sécurité utilisant la technologie de la cryptographie quantique. (voir communiqué ci-joint). C'est un succès très important qui permet :
 - o D'offrir de très belles perspectives commerciales à horizon 2009.
 - o De valider le business modèle innovant de SmartQuantum
 - o De confirmer le besoin pour les opérateurs de valoriser leurs réseaux de fibre optique avec de nouveaux services.
- Dans le cadre de cet accord nous organisons des présentations produits lors d'évènements sécurité auprès des clients de Neo Telecoms (petits-déjeuners sécurité).
- Fort de ce succès, d'autres opérateurs ont marqué leur intérêt.
 - o Nous avons notamment entamé des tests chez un opérateur au Luxembourg.
 - o Nous avons répondu à un appel d'offre pour un opérateur européen pour un projet de long terme.
- Intégrateur de sécurité : Notre expertise est là aussi reconnue. L'un des premiers intégrateurs de sécurité national a décidé de présenter nos solutions à ses clients. Nous avons notamment grâce à cela identifié deux prospects.
 - o Projet à moyen/long terme de liaison sécurisée vers un datacenter pour un grand groupe énergétique en France.
 - o Projet à moyen terme de sécurisation de liaison pour un industriel de la défense française sur un campus de recherche.
- Nous organisons le 28 mai prochain une grande présentation au Luxembourg en partenariat avec un datacenter.

Pour la filiale SmartQuantum Inc :

- Le contrat de distribution avec une société américaine du secteur des composants télécoms prend un peu plus de temps que prévu pour des questions juridiques de protection de la propriété intellectuelle.
- Après sélection, SmartQuantum a été invité à participer à une très grande présentation au cœur de la Silicone Vallée. Le 17 avril dernier, Frédéric Costé a ainsi présenté à une centaine de CEO et Executives à Palo Alto les activités de SmartQuantum.

Les autres projets en cours de discussion :

Un projet de licence commerciale avec un opérateur télécoms de niveau 1 est cours de discussion.

Les opérateurs de niveau 1 représentent un potentiel très élevé de business pour SmartQuantum, mais les négociations sont longues et les projets de développement commercial sur plusieurs années.



Notre objectif est de répondre parfaitement à leurs besoins produit à la fois en terme de fonctionnalités, de performances et de volumes. Ainsi, nous intégrons des fonctionnalités spécifiques à leur besoin dès la prochaine version de notre produit. Nous avons également signé en mars dernier un contrat avec la société Concurrent Design aux Etats-Unis en vue de préparer et d'optimiser l'industrialisation de la SQBox Defender pour une production de gros volumes. C'est également l'occasion d'intégrer les normes américaines télécoms et sécurité à notre produit.

SmartQuantum Inc a identifié deux opérateurs de niveau 3 pouvant être intéressés par nos produits.

C'est aussi une étape importante qui peut éventuellement servir de transition vers les opérateurs de niveau 1. Le potentiel commercial est également important et de nombreux rendez-vous commerciaux et techniques sont à prévoir sur les prochains mois.

2° Bilan des ressources humaines

SmartQuantum Group compte actuellement 14 personnes.

Il s'est renforcé au début de l'année 2008 en embauchant les profils suivants :

Pour SmartQuantum SA

Une « Sales Executive » est venu renforcer le service commercial de SmartQuantum. Cette personne à une parfaite connaissance des intégrateurs de sécurité et du secteur de la défense. Elle nous apporte ses relations et son expérience de la vente de produits télécoms dans ces secteurs. Cette personne nous a rejoins en avril et va nous permettre d'accélérer les prospections/ventes.

Un « docteur en cryptographie quantique » nous a rejoins au mois d'avril afin de renforcer ce pôle au sein de la R&D. Ce recrutement permet à SmartQuantum de conserver son avance technologique sur les produits de cryptographie quantique et de travailler sur les évolutions des performances des futures versions de nos produits.

Pour SmartQuantum Inc

Notre priorité pour SmartQuantum Inc est sur plusieurs axes parallèles :

- L'adaptation produit aux spécificités du marché américain.
- L'identification des fournisseurs et des différents intervenants
- La construction de notre réseau de contact pour la commercialisation de nos produits.

Sur ce dernier point nous avons identifié plusieurs profils intéressants et le recrutement d'une de ces personnes pourrait se faire dans le courant du deuxième semestre afin de renforcer les effectifs pour le développement commercial. A ce jour, cependant, Frédéric Costé s'occupe avec notre partenaire local SM2D des premières phases de travail.



Pour SmartQuantum Group

Une assistante administrative et comptable a rejoint SmartQuantum Group en mars afin d'assister le PDG dans la gestion au quotidien des 2 filiales.

3° Bilan produits :

Comme nous l'avons évoqué les développements et l'industrialisation produit avance à très grande vitesse. Plusieurs éléments sont à prendre en compte :

- les développements produits avancent plus vite que prévu. C'est ce qui nous a permis d'effectuer avec succès les premiers tests avec des opérateurs et de signer le contrat de licence commerciale avec Neo Telecoms.
- Suite à nos démarches vers le continent américain, et aux tests avec les opérateurs, de nouvelles adaptations produits sont venues s'ajouter au cahier des charges pour répondre parfaitement à leurs besoin.
- Parallèlement à ces démarches, notre travail avec le gouvernement français continue de progresser. Ainsi nous avons reçu la validation du document officiel de la "**la cible de sécurité**". C'est une excellente nouvelle qui permet de définir le plan d'action en vu de la qualification de notre produit par le gouvernement français. Cette qualification nous permet d'adresser directement le marché du gouvernement, de la défense, mais aussi d'approcher les marchés des gouvernements européens.

Ce document préconise l'intégration dans les futures versions du produit de fonctionnalités nécessaires pour une application gouvernementale. SmartQuantum a décidé d'intégrer d'hors et déjà une partie de ces fonctionnalités sans attendre une nouvelle version du produit. Cela aura un impact minime sur la date de sortie du produit mais pourra permettre d'avoir accès beaucoup plus rapidement à un marché à fort potentiel.

SmartQuantum prépare également les versions futures de la SQBox Defender

- Débit de 10Gb/s
- Nouvelles fonctionnalités réseaux

Enfin, SmartQuantum a participé en janvier puis en mars 2008 aux premières réunions de travail de normalisation de la cryptographie quantique respectivement avec l'ETSI en France et avec Telcordia aux US. Nous apportons toute notre expertise et notre expérience à ces organismes de normalisation européen et américain afin d'établir les premiers standards.