

Acquisition Brief — quantacure.ai



Nom de domaine / Actif proposé : **quantacure.ai** (seul actif cédé ; aucune autre extension incluse)

Objet : acquisition d'un actif stratégique pour piloter un hub neutre "Quantum & Cure" — IA quantique, calcul avancé et modélisation numérique appliqués à la recherche biomédicale, à la chimie et à l'optimisation de portefeuilles R&D.

Contacts

Email • contact@quantacure.ai

Website • <https://www.quantacure.ai>

LinkedIn • <https://www.linkedin.com/company/quantacure-ai>

Ce document — pour qui, pourquoi

Dossier de décision pour **CEO / COO / CFO / CTO / Direction R&D / Direction Médicale / Data & IA / Affaires réglementaires**
(pharma, biotech, chimie, santé numérique, plateformes de calcul et deeptech).

Thèse : posséder un **langage de catégorie lisible** sur le couple *Quantum + Cure* crée un avantage de narration et de crédibilité.

QUANTACURE.AI est une **bannière neutre** pour aligner R&D, Data/IA, Clinique, Qualité/Réglementaire et Partenariats autour des usages du calcul avancé (dont quantique) pour la découverte et l'optimisation en santé & chimie — sans jamais proposer de soins, de diagnostics ni de services médicaux.

1) Décision en une page

Ce que c'est.

Un actif stratégique (.ai) pour structurer un **hub "Quantum & Cure"** : portail public,

référentiels neutres, ressources, voix écosystème
sur l'IA quantique et le calcul avancé appliqués à la recherche biomédicale et chimique.

Ce que ça change.

Un **point d'entrée unique** qui rend lisible la stratégie “Quantum for Drug Discovery & Chemistry”, crédibilise les programmes exploratoires
et réduit le time-to-trust côté partenaires, talents, investisseurs, autorités — sans
engagement opérationnel de ta part aujourd'hui.

Ce que vous pouvez déployer dès maintenant.

- Programme “**Quantum for Drug Discovery — Readiness & Roadmap**”.
Cartographie des cas d'usage (screening in silico, simulation moléculaire, optimisation d'essais, formulation), priorisation des pilotes, feuille de route 12–24 mois intégrant contraintes réglementaires & éthiques.
- **Centre de ressources.**
Dossiers pédagogiques (paysage matériel/logiciel quantique, approches hybrides, limites actuelles), canevas de “business cases”
R&D, matrices risques/opportunités (scientifiques, réglementaires, opérationnelles).
- **Voix écosystème.**
Articles neutres, panorama de collaborations académiques/industrielles, jalons 2025–2030, cas d'usage emblématiques (toujours présentés comme exemples d'écosystème, jamais comme promesse de résultat clinique).

Pourquoi c'est défendable.

Combinaison de termes descriptifs (*quantum* + *cure*) dans une extension .ai lisible par la C-Suite ; actif positionné comme **média / hub**

d'information et non comme marque de dispositif médical ou de service de soin ;
verrou narratif sur le discours “Quantum & Cure” pour
les acheteurs qui souhaitent devenir la référence sur ce sujet.

2) Contexte & jalons

2025–2035 :

- Montée des investissements en **IA, calcul haute performance et technologies quantiques** pour la chimie, la découverte moléculaire, l'analyse de données complexes et l'optimisation d'essais.

- Pressions accrues sur la **robustesse scientifique**, la gouvernance des données, la transparence des modèles, l'évaluation des risques et la traçabilité (régulateurs, payeurs, comités d'éthique, partenaires).
- Attentes croissantes des investisseurs et partenaires : visibilité sur les **thèses deeptech**, les priorités R&D et la capacité à structurer un portefeuille "Quantum & AI" crédible.

Implication.

Les acteurs ont besoin d'une **bannière neutre, mémorisable, non clinique**, pour présenter leurs ambitions "Quantum & Cure", accueillir l'écosystème, publier des références et orchestrer communication exécutive, R&D et partenariats. QUANTACURE.AI peut devenir ce point de ralliement — sans aucune revendication thérapeutique.

3) Trois déploiements concrets (ordres de grandeur)

A. Groupe pharma / biotech / chimie (programme corporate).

Hub QUANTACURE.AI comme vitrine publique des programmes "Quantum & Cure" :

- inventaire cas d'usage et preuves de concept,
- référentiels internes/externes (veille, standards de données, bonnes pratiques),
- alignement R&D / Data / Clinique / Réglementaire.

Impact typique : **-6 à -10 % de temps projet** (moins de réunions de ré-alignement, meilleure compréhension C-level) ;

€0,8-2,0 M d'économies coordination/communication sur 12-18 mois (ordre de grandeur pour groupe mid/large).

B. Plateforme deeptech / SaaS / Quantum & AI for Life Sciences.

Positionner QUANTACURE.AI comme hub de référence :

- vitrine neutre sur les cas d'usage (white papers, benchmarks),
- support de la stratégie de partenariat (big pharma, instituts, CRO),
- point d'ancrage pour talents & communauté scientifique.

Effet attendu : **cycles commerciaux plus courts**, crédibilité accrue, pipeline **+€1-3 M** (selon ACV et segment) sur 12-24 mois.

C. Alliance / consortium / fondation thématique.

Utiliser QUANTACURE.AI comme bannière pour une alliance public-privé :

- référentiels partagés (terminologie, cadres d'évaluation),

- calendrier d'événements, appels à projets, publications multi-parties,
 - effet réseau entre membres (laboratoires, universités, startups, industriels).
-

4) Avantage stratégique du pack

- **Autorité par le langage** : “Quantum + Cure” devient une bannière explicite, compréhensible par exécutifs, régulateurs et investisseurs.
 - **Clarté C-level** : un nom simple, mémorisable, qui résume une thèse R&D complexe.
 - **Défensif** : vous fixez le vocabulaire public autour d'un hub neutre, tout en évitant d'utiliser QUANTACURE comme marque clinique.
 - **Effet plateforme** : chaque euro investi en contenus, relations, événements ou outils peut être réutilisé dans le temps sous une surface unique.
-

5) Taille & pression du marché

- Les dépenses mondiales **R&D pharma/biotech** se chiffrent en centaines de milliards par an ; la part liée à la modélisation numérique, aux données et à l'IA est en croissance rapide.
- Les budgets **calcul haute performance / cloud / quantique** augmentent côté groupes et scale-ups, avec une pression forte pour démontrer la valeur (“use cases”, pipeline, time-to-market).
- Les régulateurs et payeurs demandent plus de **transparence, d'explicabilité et de gouvernance** sur les approches numériques et IA.

Les acteurs qui dominent le récit “Quantum & Cure” sur les prochaines années disposeront d'un avantage réputationnel et partenarial.

QUANTACURE.AI agit comme **infrastructure narrative** pour porter ce récit de manière neutre, crédible et documentée.

6) Ancrages CFO (obligatoires)

6.1 Coût alternatif — notoriété & adoption.

Sans exact-match neutre, créer une bannière “Quantum & Cure” suppose :

- campagne de notoriété (brand/content/PR) sur 6–12 mois,

- création d'une marque interne dédiée (nom, chartes, gouvernance),
- change management auprès des équipes cliniques, R&D, data, partenaires.

Ordre de grandeur consolidé : **€0,4–1,5 M** sur 12–18 mois. QUANTACURE.AI compresse ce besoin et accélère l'adoption d'un langage commun, sans imposer une nouvelle marque clinique.

6.2 Coût du retard.

Décaler d'un cycle budgétaire la structuration de votre discours "Quantum & Cure", c'est :

- des POC non financés ou non compris hors des cercles experts,
- des partenariats ou subventions différés,
- des dossiers moins lisibles pour comités d'investissement ou d'éthique.

Ordre de grandeur : **€0,8–2,0 M** d'inefficiences cumulées sur 12–18 mois (re-travaux, opportunités manquées).

6.3 Synergies réutilisables.

Sous une même bannière neutre (QUANTACURE.AI), chaque euro investi (contenus, événements, relations, outils) est réutilisable sur plusieurs projets, équipes et pays → délai de confiance réduit, cycles plus rapides, coûts unitaires en baisse.

7) Logique d'investissement (sans prix public)

- **SEO & mémorisation** : nom court, distinctif, aligné avec les requêtes émergentes "quantum drug discovery", "quantum chemistry", "AI for cure", etc.
- **Prime stratégique** (2025–2030) : ceux qui structurent tôt le langage "Quantum & Cure" occupent la place de référence.
- **Lecture budgétaire** : plutôt que d'éparpiller **€0,4–1,5 M** en branding et change management dispersés, un actif unique fournit une bannière durable, neutre et exportable pour vos programmes deeptech.

8) Actifs liés / option bundle (≤2)

- **quantique.io** — hub quantique généraliste (technologies, cas d'usage, programmes corporate).

- **xgenetics.ai** — génomique & IA (axe complémentaire “données & biomarqueurs”).

(Un seul ajout au choix. Aucun autre actif cité. Aucune promesse hors périmètre.)

9) Process d’acquisition (Legal/Finance)

Objet de la cession : **quantacure.ai uniquement.**

- Transaction sous escrow ; transfert technique rapide ; facture.
- Options : cash / échelonné 40-30-30 / bundle (avec un actif lié).
- NDA et audit d’actif possibles en amont.

Mention légale :

- nom combinant des termes génériques/descriptifs,
 - aucune affiliation avec des entreprises existantes du même nom,
 - aucune revendication médicale ou thérapeutique,
 - aucun service de santé, de diagnostic ou de traitement n’est proposé dans ce document ni sur le domaine en l’état.
-

10) Contacts

Email • contact@quantacure.ai

Website • <https://www.quantacure.ai>

LinkedIn • <https://www.linkedin.com/company/quantacurea-i>