

## 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](mailto: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'inefficiencies 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>