

## Acquisition Brief — quantique.io



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

**Objet :** acquisition d'un **actif stratégique** pour bâtir un **hub quantique** (références, programmes corporate, éducation, plateformes logicielles) et aligner **exécutif, R&D, IT, partenariats**.

### Contacts

Email • [contact@quantique.io](mailto:contact@quantique.io)

Website • <https://www.quantique.io>

LinkedIn • <https://www.linkedin.com/company/quantiqueio>

---

## Ce document — pour qui, pourquoi

Dossier de décision pour **CEO / COO / CFO / CTO / Conformité & Partenariats** (industrie, finance, santé, énergie, secteur public).

Thèse : **posséder le langage de la catégorie** crée un avantage opérationnel et réputationnel. **QUANTIQUE.IO** est une bannière neutre et mémorisable pour centraliser **veille, cas d'usage, ressources, écosystème** autour des technologies quantiques.

---

### 1) Décision en une page

**Ce que c'est.** Un **actif stratégique** (.io) pour **structurer et visibiliser** un programme quantique : portail public, références, ressources, voix écosystème.

**Ce que ça change.** **Point d'entrée unique** → crédibilité exécutive, trajectoires claires, **time-to-trust** réduit pour clients/partenaires/institutions.

**Ce que vous pouvez déployer dès maintenant.**

- **Programme “Quantum — Readiness & Rollout”.** Cartographie opportunités (simulation, optimisation, sécurité), priorisation POC, feuille de route 12–18 mois.
- **Centre de ressources.** Dossiers pédagogiques (hardware/software), cadres d'évaluation, gabarits “business case”.

- **Voix écosystème.** Observatoire fournisseurs, cas d'usage par secteur, calendrier événements.

**Pourquoi c'est défendable.** Terme exact FR + extension .io lisible tech/C-Suite ; **verrou sémantique** : l'écosystème reprend votre vocabulaire.

---

## 2) Contexte & jalons

Fenêtre **24–36 mois** : maturation des offres **logiciel quantique/hybride**, montée des exigences de **compétences internes**, et consolidation des **partenariats industriels/academia** ; pressions croissantes sur **sécurité post-quantique** et **démonstrateurs métier**.

**Implication.** Besoin d'une bannière neutre pour orchestrer **veille, POC, achats, évaluation, communication exécutive**.

---

## 3) Trois déploiements concrets (ordres de grandeur)

**A. Corporate (programme groupe).** Portefeuille POC (optimisation/logistique, chimie/simulation, risque/finance). Impact : **–6 à –10 %** temps projet ; **€0,8–2,0 M** d'économies coordination/communication sur **12–18 mois**.

**B. Editeur / Intégrateur.** Crédibilité immédiate (référentiel public), cycles plus courts, **pipeline +€1–3 M** (selon ACV/segment).

**C. Alliance / Institution (hub neutre).** Référentiels partagés, curriculum commun, **effet réseau**.

---

## 4) Avantage stratégique du pack

Autorité par le langage **quantique**. Clarté C-level. **Défensif** (exact FR + .io), mémorisable. **Ré-emploi** des contenus, kits, connecteurs et relations sur une surface unique.

---

## 5) Taille & pression du marché

2025–2030 : hausse des **CAPEX/OPEX** en exploration quantique (talents, POC, partenariats, sécurité post-quantique). Les acteurs ont besoin d'un **standard narratif** et d'un **hub** visible ; **QUANTIQUE.IO** fournit les deux.

---

## 6) Ancrages CFO (obligatoires)

**6.1 Coût alternatif “notoriété & adoption”.** Sans exact-match : campagne 6–12 mois, marque interne, change. **Ordre : €0,4–1,5 M / 12–18 mois.**

**6.2 Coût du retard.** Un cycle perdu = talents manqués, POC non financés, partenariats différés. **Ordre : €0,8–2,0 M / 12–18 mois** (mid/large).

**6.3 Synergies réutilisables.** Sous une **bannière unique**, chaque euro (contenus, kits, connecteurs, relations) est **ré-utilisé** → délai de confiance ↓, cycles ↓, coûts unitaires ↓.

---

## 7) Logique d’investissement (sans prix public)

SEO & mémorisation (terme exact FR). **Prime stratégique** (contrôle du langage + fenêtre 2025–2028). **Lecture budgétaire** : plutôt que disperser **€0,4–1,5 M** en campagnes/change, un **actif unique** accélère la mise en mouvement et réduit le coût d’acquisition de confiance.

---

## 8) Actifs liés / option bundle (≤2)

- **postquantique.fr** — **migration post-quantique** (ancrage FR sécurité/cryptographie). *(option, non inclus)*
  - **quantacure.ai** — **découverte/optimisation en santé & chimie** (angle R&D/IA quantique). *(option, non inclus)*
- (Un seul ajout au choix. Zéro autre nom cité.)*
- 

## 9) Process d’acquisition (Legal/Finance)

**Objet de la cession : quantique.io uniquement.**

Transaction sous escrow, transfert technique rapide, facture. Options : **cash / échelonné 40-30-30 / bundle**. NDA et audit d’actif possibles.

**Mention légale** : nom descriptif, **aucune affiliation**.

---

## 10) Contacts

Email • [contact@quantique.io](mailto:contact@quantique.io)

Website • <https://www.quantique.io>

LinkedIn • <https://www.linkedin.com/company/quantiqueio>