

Pour Pasqal, 2024 sera l'année du passage à l'échelle

Il y a un an, Pasqal finalisait une levée de fonds de 100 millions d'euros. Aujourd'hui, Nicolas Proust, directeur de la stratégie, nous confirme que la feuille de route mise en place pour offrir un avantage quantique dès 2024 se déroule conformément aux prévisions.

Temps de lecture : minute

14 mars 2024

Suite à sa levée de fonds de 100 millions d'euros pour développer son ordinateur quantique, Pasqal avait prévu que l'année 2023 marque une accélération dans tous les domaines : internationalisation, R&D, production, commercialisation de machines, et par conséquent, recrutement de nouveaux talents. « *En l'espace d'un an, nos effectifs ont doublé, et le nombre de pays dans lesquels nous sommes implantés a également été multiplié par deux. Nous sommes désormais présents aux Etats-Unis, au Canada, en Corée du Sud, en Arabie Saoudite, aux Pays-Bas, en Allemagne et au Royaume-Uni* », affirme Nicolas Proust, directeur stratégie de Pasqal.

« *L'entrée au capital en 2023 de fonds étrangers était pour nous l'occasion de s'ancrer dans de nouveaux marchés et d'acquérir une expertise globale. Si aujourd'hui notre premier concurrent est IBM, il est important pour nous d'être présent dans les géographies clés.* »

Des graines semées dans les pays

stratégiques

À commencer par les pays d'Asie et d'Amérique du Nord. *« Nous avons réalisé de nombreuses prospections et les graines semées en 2023 commencent à germer en ce début d'année 2024. Les États-Unis et la Corée du Sud seront au centre de nos efforts de développement commercial et de partenariats stratégiques au cours des prochains mois. La Corée du Sud constitue notre base de développement sur le continent, et dans cette optique, un directeur général fort de 20 ans d'expérience chez Samsung a récemment rejoint notre équipe. Du côté de la production, nous avons établi une usine à Sherbrooke au Canada, où l'écosystème quantique est particulièrement dynamique. De multiples collaborations sont en cours sur le territoire, notamment avec le Mila, un institut de machine learning. Grâce à cette collaboration, nous pourrions concrétiser la construction de nos premiers ordinateurs quantiques sur place, en vue de pénétrer le marché nord-américain »*, explique Nicolas Proust.

Le leader de l'informatique quantique à atomes neutres, et concurrent direct d'IBM, a également annoncé récemment un partenariat d'envergure avec le Korea Advanced Institute of Science and Technology (KAIST) et la ville de Daejeon. Une étape cruciale dans la stratégie de Pasqal visant à favoriser le développement de la technologie quantique à l'international.

Le monde économique décidé à développer des cas d'usage

Si l'année 2023 a été dédiée à l'expansion internationale et commerciale de Pasqal, la startup n'a pas négligé son impact sur le front des affaires publiques, marquant sa présence - avec une double invitation - à la 54e édition du sommet de Davos. *« Pasqal a été conviée par l'organisation*

avant d'être sollicitée pour faire partie de la délégation du Président de la République, Emmanuel Macron. L'invitation de Pasqal à ce sommet, principalement centré sur l'IA, a permis d'intégrer le quantique dans la chaîne de valeur de l'IA en tant qu'outil offrant une puissance de calcul à moindre coût énergétique », explique le directeur stratégique de la startup.

La présence de Pasqal en Suisse s'est concrétisée par une quarantaine de rendez-vous sur place. *« Être la seule startup du secteur quantique produisant du hardware à être invitée était idéal pour positionner Pasqal comme leader mondial, et de nouveaux partenariats ont été initiés sur place »,* ajoute Nicolas Proust.

Une participation qui démontre que le domaine quantique s'ouvre désormais aux entreprises, suscitant un intérêt croissant pour le développement de cas d'usage concrets. *« L'accès au sommet de la direction des entreprises devient de plus en plus direct, car elles reconnaissent de manière de plus en plus évidente l'impact du quantique. En 2023, nous avons établi des partenariats avec des acteurs tels que Rolls Royce, Panasonic, Sumitomo... Il existe de nombreuses verticales où le quantique exercera un impact significatif »,* explique le directeur stratégique.

Ces réalisations ont valu à Pasqal d'être identifiée dans le dernier rapport du cabinet international de conseil en stratégie Boston Consulting Group comme l'une des deux seules entreprises au monde capables de développer des cas d'usage réellement utiles aux entreprises, avec IBM. *« L'implémentation de plus en plus fréquente de nouveaux cas d'usage est la preuve que nous disposons d'une architecture qui fonctionne »,* poursuit-il.

2024, l'année du passage à l'échelle

Avec l'installation, au premier semestre, de deux processeurs quantiques dans des centres de calcul haute performance en France et en Allemagne, marquant ainsi la première mise à disposition de cette envergure, l'année 2024 devrait être celle du pas supplémentaire vers l'obtention de l'avantage quantique. *« Une formule abstraite qui sous-entend que nous atteindrons, pour une application en particulier, des meilleures performances de précisions de calcul, que celles obtenues avec les moyens de calculs classiques. Et de manière pratico-pratique il s'agira d'un cas d'usage que nous pourrons passer en production chez l'un de nos clients »*, précise Nicolas Proust.

Il rappelle néanmoins que la vocation de la startup reste de mettre en œuvre la puissance du quantique pour déverrouiller de nouveaux paradigmes de calcul et créer des applications bénéfiques pour la planète. Une préoccupation qui était au cœur d'un hackathon lancé en juillet dernier à l'occasion du quadri-centenaire de la naissance de Blaise Pascal. Dans les mois à venir, avec son passage à l'échelle, Pasqal va continuer à multiplier les opportunités pour mettre en lumière l'impact environnemental et sociétal du quantique.



À lire aussi

Le ministère des Armées investit dans la pépite du quantique
Pasqal



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Astrid Briant