

Pourquoi le contrat Pasqal-Aramco est décisif pour le secteur quantique

À VIVATECH - Pasqal signe un accord avec Aramco et assoit la crédibilité technique de son produit. Le Docteur Georges-Olivier Reymond, fondateur et CEO de Pasqal, revient sur ce deal historique et explore les défis à venir pour la startup.

Temps de lecture : minute

27 mai 2024

Pasqal livrera l'un de ses ordinateurs quantiques à Aramco, compagnie pétrolière saoudienne, d'ici fin 2025. Et Aramco détient un contrat d'exclusivité d'exploitation de cet ordinateur quantique. «*C'est la première capitalisation boursière mondiale, elle veut travailler dans le quantique et elle choisit Pasqal et sa technologie pour se lancer. C'est une reconnaissance énorme !*», se félicite le patron de Pasqal, Georges-Olivier Reymond.

Concrètement, des équipes de Pasqal installeront et opèreront l'ordinateur quantique après son implantation en Arabie Saoudite. La machine livrée à Aramco a une puissance de 200 qubits. «*Les qubits sont les particules quantiques élémentaires qui enregistrent l'information. Plus il y en a, plus l'ordinateur est puissant. Il faut aussi que les qubits soient de bonne qualité. Nous avons déjà démontré que les nôtres étaient assez bon pour mener des cas d'usage*», explique le fondateur de la startup. Les ambitions de Pasqal sont exponentielles : l'entreprise veut produire une machine qui fonctionne avec 10 000 qubits d'ici deux ans.

«Le premier deal à une telle échelle »

Un objectif qui est atteignable pour Georges-Olivier Reymond : *«C'est la force de notre technologie, elle passe vite à l'échelle.»* Une technologie basée sur les atomes neutres. Sans rentrer dans trop de précisions techniques, ces atomes sont particulièrement adaptés à la technologie quantique. Grâce à ce contrat avec Aramco, Pasqal pourra développer plusieurs cas d'usages, et *«c'est le nerf de la guerre»*, commente Georges-Olivier Reymond.

En effet, pour développer la technologie quantique, les acteurs du secteur doivent développer plusieurs roadmaps en parallèle : une trajectoire business, une trajectoire produit tout en continuant d'investir dans la R&D. C'est aussi ce qui explique pourquoi les entreprises du quantique ont besoin de fonds importants et sur le très long terme.

Ce contrat avec le pétrolier saoudien peut réellement changer la donne : *«C'est un signal pour le marché, c'est la première fois que cela se fait à une telle échelle, la première fois qu'une entreprise aussi grande investit dans du hardware pour développer des usages quantiques.»*

«D'ici deux à trois ans, la technologie la plus transformative»

Contrairement à l'intelligence artificielle, rapidement comprise par le grand public et dont les enjeux sont évidents, le quantique peut souffrir d'une certaine incompréhension ou d'un manque de concret, qui pèsent sur les décisions d'investissements. Georges-Olivier Reymond en est bien conscient et s'assure de porter la voix du quantique. *«Les questions restent encore sur la technologie, sur le comment. Mais avec Pasqal, on est en train de changer ça. On définit les standards, on explique les applications qu'on va faire, à quoi ça va vous servir. Et là, les gens se*

projetent vers le futur.» Pasqal renforce donc sa présence en Arabie Saoudite et continue son plan d'internalisation : la startup a déjà huit bureaux dans le monde, à Paris, Amsterdam, Londres, Riyad donc, Séoul, Tokyo et au Canada. Elle prévoit d'ouvrir bientôt un nouveau bureau aux États-Unis.

Le message du patron de Pasqal est clair : «Aramco, c'est le premier achat d'un ordinateur quantique pour une grande entreprise. Si Aramco se lance, il faut se lancer. Ils ont identifié cette stratégie et ils franchissent le pas parce qu'ils savent que d'ici deux à trois ans, ce sera la technologie la plus transformative.»



À lire aussi

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



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Aurélie Pasquier