

● PRÉPARATION À LA LEVÉE · ÉDITION QUANTIQUE · Q2 2026

31 points à valider avant qu'un investisseur quantum n'ouvre votre data room.

Fondateurs quantum en pre-seed et seed. Les calls de due diligence n'échouent pas parce que le deck est moche. Ils échouent parce qu'un élément du data room contredit un élément du discours. C'est la liste des mauvaises surprises. Réglez-la avant de lancer votre outbound.

MODE D'EMPLOI

Chaque point est un oui / non, pas un peut-être. Si vous devez l'expliquer, comptez non.

POUR QUI

Fondateurs en pre-seed et seed sur une vraie modalité quantum. En Series A la lecture change ; la plupart des points restent valides, le niveau monte.

LE PARTI PRIS

Chaque point est jugé depuis la chaise d'un investisseur qui comprend déjà le quantum. On ne suppose rien sur le marché. On suppose tout sur la lecture technique.

Si vous loupez cinq points, vous ne levez pas. Vous rassemblez du matériel. C'est très bien. Triez, puis lancez.

● 01 · NARRATIF & POSITIONNEMENT

Dites ce que vous faites vraiment, dans une langue qu'un investisseur quantum ne peut pas balayer.

La plupart des decks quantum meurent dès la première slide. Pas parce que la science est faible. Parce que la phrase est floue.

- ☐ 01 Votre pitch en une phrase précise la modalité (gate-based supraconducteur, ions piégés, atomes neutres, photonique, spin sur silicium, cat-qubit, centres NV, annealing, software post-quantique, capteurs quantiques), la classe de problèmes visée, et l'horizon d'avantage : NISQ aujourd'hui, FTQC à terme, ou meilleur que le classique dès maintenant. Sans ambiguïté.
- ☐ 02 Le "why now" est ancré dans un jalon précis : un seuil de fidélité franchi (qubit logique sous-seuil de Google, progrès sur la roadmap qubits logiques d'IBM, mesure mid-circuit de Quantinuum), un procédé de fab mature, un résultat algorithmique publié, un signal d'achat côté entreprise. Pas "le marché quantum atteindra \$X en 2030".
- ☐ 03 Votre carte concurrentielle nomme des sociétés réelles (IBM, Google Quantum AI, Quantinuum, IonQ, PsiQuantum, Pasqal, QuEra, Atom Computing, Quandela, Rigetti, Xanadu, IQM, Oxford Quantum Circuits, Alice & Bob, Diraq, Quantum Motion, Infleqion, SEEQC, D-Wave) et dit la vérité sur ce qu'elles gagnent et ce que vous perdez.
- ☐ 04 La promesse d'avantage est bornée : vous pouvez nommer l'application, le nombre de qubits et la fidélité de porte requis, le baseline classique que vous battez, et une année réaliste, même si l'année est "pas dans la durée de ce tour".
- ☐ 05 Le "why us" va au-delà du CV. Vous pouvez nommer un pari technique précis (un choix de fab, un arbitrage d'architecture, une primitive logicielle) que le reste du champ n'a pas fait, et expliquer pourquoi il paye.
- ☐ 06 Le deck est cohérent avec le modèle, le modèle avec la science, et la science avec ce que votre dernier preprint démontre vraiment. Pas de "le deck dit X et le papier dit Y".

● 02 · SCIENCE, TECH & PI

Ce que vous pouvez démontrer, ce que vous pouvez breveter, et ce dont vous dépendez.

La due diligence quantum est une due diligence technique. Le data room survit à la lecture d'un physicien, ou pas.

- ☐ **07** Vos derniers benchmarks internes (nombre de qubits, T_1/T_2 , fidélité des portes à un et deux qubits, erreur SPAM, cycle time, ou les équivalents photoniques, atomiques ou software) sont reproductibles en moins d'une journée à partir d'un protocole écrit que possède votre équipe, pas un seul carnet de PhD.
- ☐ **08** Des benchmarks publics ont été passés sur les frameworks pertinents pour votre modalité (Quantum Volume, CLOPS, randomized benchmarking, mirror circuits, suite applicative QED-C, scorecard de la DARPA Quantum Benchmarking Initiative, ou suites domaine-spécifiques), avec méthodologie entièrement documentée.
- ☐ **09** Le portefeuille de brevets inclut au moins une demande déposée sur des revendications défendables, et une étude de freedom-to-operate (FTO) est démarrée ; la plupart des plateformes quantum touchent à de la PI fondamentale détenue par IBM, Google, Microsoft, D-Wave, IonQ, Sandia, MIT, NIST ou Yale.
- ☐ **10** Publications peer-reviewed, preprints (arXiv, PRX Quantum, famille Nature/Science, PRL, npj Quantum Information) et brevets sont tracés dans un seul registre de citations qui rend l'histoire scientifique lisible en quinze minutes.
- ☐ **11** Les dépendances hardware sont nommées : foundry (Imec, GlobalFoundries, AIM Photonics, IQM Foundry, LETI/CEA, X-FAB, Intel), cryostat (BlueFors, Oxford Instruments, ICEoxford, Maybell Quantum, Form Factor), électronique de contrôle (Zurich Instruments, Quantum Machines, QBlox, Keysight), lasers, vide, approvisionnement hélium-3 (désormais structurellement contraint). Chaque pièce critique en source unique a un backup ou un contournement.
- ☐ **12** La roadmap technique distingue les jalons hardware (qubits physiques, fidélité, yield) des jalons software (compilation, mitigation d'erreurs, qubits logiques) et marque quel jalon débloque quel tour.
- ☐ **13** Les cessions de PI sont au dossier pour chaque fondateur, chaque PhD ou postdoc embauché, et chaque collaborateur académique ayant contribué du code ou un design, y compris un accord de tech-transfer écrit avec le labo ou l'université où la science fondatrice a été incubée.
- ☐ **14** Un registre de risques scientifiques liste les cinq choses qui peuvent casser la thèse (scaling de la décohérence, plancher de fidélité à deux qubits, yield de fabrication, overhead de correction d'erreurs, supply chain), avec une mitigation en une ligne par risque et un owner nommé.

● 03 · ÉQUIPE & GOUVERNANCE

Qui est au cap table, qui est en signature, et qui livre vraiment.

Un advisor célèbre sur une slide n'est pas un recrutement. Les investisseurs appellent les références ; assurez-vous que les vôtres attendent l'appel.

- ☐ **15** Au moins un fondateur a livré du hardware ou du software quantum en environnement de production ou dans un groupe académique de premier rang, pas seulement signé une thèse. Vous pouvez le prouver avec des commits, des carnets de labo, des runs de fabrication, ou un produit livré.
- ☐ **16** Les advisors scientifiques sont engagés contractuellement (advisor agreement, grant d'equity, engagement de temps écrit), prêts à prendre un call de référence investisseur de 30 minutes, et n'ont pas discrètement endossé deux concurrents au même stade.
- ☐ **17** Le cap table reflète la réalité deep-tech : les fondateurs gardent une equity significative post-Seed (typiquement 55 à 75 pour cent combinés pour une équipe de 2 à 3 fondateurs), avec un pool d'options suffisant pour le recrutement Head of Hardware ou Head of Software que presque toutes les boîtes quantum font avant la Series A.
- ☐ **18** Les modalités de séparation entre co-fondateurs sont écrites et signées : déclencheurs d'accélération de vesting, propriété de la PI si un fondateur part, ce qui se passe si un fondateur retourne à l'académique ou au labo où la science a été incubée.
- ☐ **19** Une politique de conflits d'intérêts est en place pour tout fondateur, advisor ou employé encore affilié à une université, un laboratoire national ou un programme gouvernemental, couvrant PI, allocation de temps, implication d'étudiants, et chevauchement de subventions.
- ☐ **20** L'exposition au contrôle des exportations et au double usage est cartographiée : Export Administration Regulations du BIS américain et classification ECCN (les ordinateurs quantiques et composants clés sont contrôlés), liste de double usage UE, UK National Security and Investment Act, contraintes d'embauche de ressortissants étrangers, et une analyse écrite de qui vous pouvez vendre, où vous pouvez fabriquer, et quels co-fondateurs ont besoin d'habilitations.
- ☐ **21** La structure du board (ou les droits d'observateur pré-board) est cartographiée dès aujourd'hui, avec des sièges nommés au Seed et des sièges prévus en Series A, incluant au moins un siège technique ou scientifique (pas seulement les investisseurs et le CEO).

● 04 · COMMERCIAL, GTM & PREUVES

Qui vous paye aujourd'hui, qui vous paye dans cinq ans, et comment l'écart se referme.

Du revenu quantum en pre-seed c'est rare, et c'est très bien. Ce qui n'est pas bien, c'est de faire passer des pilotes pour du pipeline.

- ☐ 22 La segmentation client est honnête : les early-adopters (labos nationaux, défense, quants R&D en finance, discovery pharma, matériaux, télécom) sont séparés des acheteurs "on attend que ça marche", et le pipeline reflète les segments qui achètent vraiment à votre stade de maturité.
- ☐ 23 Au moins deux pilotes payés, POCs ou commandes hardware sont signés avec des clients nommés, avec valeur, livrables et métriques de succès écrits. Les MOUs gratuits ne comptent pas et les investisseurs demanderont.
- ☐ 24 Le financement non-dilutif est cartographié comme un vrai pipeline : EIC Accelerator, France 2030 / PEPR Quantique, Innovate UK, ARIA, DARPA (US2QC, QBI, ONISQ), DOE, NSF, EU Quantum Flagship, EuroHPC. Candidatures datées, win-rate suivi, dilution évitée documentée, et une vision réaliste du risque de timing cash.
- ☐ 25 Les partenariats cloud quantum et écosystème (AWS Braket, Azure Quantum, IBM Quantum Network, NVIDIA CUDA-Q, Pasqal Cloud, partenaires Google Quantum AI) sont signés et ont un contact, un jalon technique ou de co-marketing, et une date de fin.
- ☐ 26 Une page "ce qu'on vend aujourd'hui vs. ce qu'on vendra à l'année cinq" existe, l'écart est expliqué sans agitation de mains, et les deux prochaines étapes produit ont chacune un lead technique interne et un client nommé qui les achèterait.

● 05 · FINANCES, DATA ROOM & PROCESS

Ce qui est dans le data room, qui en est propriétaire, et quels fonds vous appelez vraiment.

Environ 110 fonds dans le monde signent des chèques quantum avec conviction, contre 80 il y a deux ans. Pitcher les autres est une taxe sur votre runway.

- ☐ **27** Le burn couvre au moins 18 mois au tour que vous levez, avec les deux prochains jalons scientifiques rattachés aux mois où ils consomment du cash et aux mois où ils débloquent le tour suivant.
- ☐ **28** L'intensité capitalistique est honnête dans le modèle : les sociétés hardware s'engagent sur des capex (cryostat, accès fab, temps de salle blanche, hélium cryogénique) dans les six mois après le closing ; les sociétés software allouent soixante pour cent ou plus au headcount scientifique.
- ☐ **29** L'usage des fonds se décompose par headcount scientifique, capex hardware et labo, PI et juridique, accès fab, compute cloud, et BD, pas un générique "hiring + produit". Un lecteur sait où va chaque euro.
- ☐ **30** Le data room inclut un dossier /Science : carnets d'expériences, logs de benchmarks, publications peer-reviewed, dépôts de brevets, opinion FTO ou statut, accords clés de collaboration académique, analyse de contrôle des exportations, et un index d'une page nommant chaque fichier avant qu'un investisseur ne demande.
- ☐ **31** Votre mapping investisseurs est restreint aux fonds qui parlent quantum couramment ; il y en a environ 110 dans le monde aujourd'hui. Vous ne pitcherez pas les fonds deep-tech généralistes sans intro chaude et brief technique d'une page qui leur donne du contexte. Finance for Quantum est exactement cette liste.

**Loupez-en cinq et vous ne levez pas. Vous rassemblez du matériel.
Fermez-les, puis lancez l'outbound.**

Construit par l'équipe de due diligence de CFO Fractal, à partir des trous qu'on voit chaque semaine en relisant des data rooms quantum. Édition mise à jour en continu sur financeforquantum.com/resources.