

## Acquisition Brief — bciaccess.com



**Nom de domaine / Actif proposé : bciaccess.com (actif principal ; aucune autre extension incluse par défaut)**

**Objet : acquisition d'un actif stratégique pour piloter les protocoles d'accès & consentement BCI (interopérabilité, autorisations, privacy-by-design) et aligner R&D, Produit, Juridique, Sécurité et partenaires.**

### **Contacts**

**Email • [contact@bciaccess.com](mailto:contact@bciaccess.com)**

**Website • <https://www.bciaccess.com>**

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

---

### **Ce document — pour qui, pourquoi**

**Dossier de décision pour CEO / COO / CFO / CTO / Conformité & Affaires réglementaires (neurotech, medtech/BCI, santé numérique, deeptech).**

**Thèse : posséder le langage de la catégorie crée un avantage opérationnel et réputationnel. BCIACCESS.COM devient la bannière neutre et mémorisable pour standardiser l'accès, le consentement et l'interopérabilité dans l'écosystème BCI.**

---

### **1) Décision en une page**

**Ce que c'est. Un actif stratégique (.com) pour BCI access & consent : portail public, référentiels neutres, ressources, voix écosystème.**

**Ce que ça change. Point d'entrée unique → gouvernance claire des autorisations, confiance accrue, intégrations plus rapides.**

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

- **Programme “BCI Access — Readiness & Rollout”. Cartographie des parcours d'accès (clinique/expérimental/consommateur), modèles de consentement, journalisation.**
- **Centre de ressources. Gabarits d'autorisations, patterns d'interopérabilité,**

**bonnes pratiques privacy & sécurité.**

- **Voix écosystème. Cas d'usage (clinique/rehab/assistif/indus), calendrier jalons, FAQ neutre.**

**Pourquoi c'est défendable. Terme exact + lisibilité C-Suite ; verrou sémantique : l'écosystème adopte votre vocabulaire.**

---

## **2) Contexte & jalons**

**2025–2030 : essor des pilotes BCI (clinique & non-clinique), exigences plus strictes sur consentement explicite, traçabilité, sécurité et interopérabilité ; demandes accrues de preuve de gouvernance et de maîtrise des tiers.**

**Implication. Besoin immédiat d'une bannière neutre pour orchestrer processus d'accès, cadres d'autorisations, privacy-by-design et intégrations fournisseurs.**

---

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

**A. Corporate / Programme groupe. Gouvernance accès & autorisations, registres de consentement, intégrations partenaires. Impact : –6 à –10 % de temps projet ; €0,8–2,0 M d'économies coordination/communication sur 12–18 mois.**

**B. Scale-up / Vendor BCI. Crédibilité immédiate auprès d'hôpitaux/labs/partenaires ; cycles plus courts ; pipeline +€1–3 M (selon ACV/segment).**

**C. Alliance / Institution. Référentiels partagés, patrons d'interopérabilité, effet réseau.**

---

## **4) Avantage stratégique du pack**

**Autorité par le langage BCI Access & Consent. Clarté C-level. Défensif (exact-match .com, lisible, mémorisable). Ré-emploi des contenus, gabarits et relations sur une surface unique.**

---

## **5) Taille & pression du marché**

**Accélération neuro/BCI et demande de sûreté & gouvernance (consentement, sécurité, traçabilité). Besoin d'un standard narratif et d'un hub visible ; BCIACCESS.COM fournit les deux.**

---

## 6) Ancrages CFO (obligatoires)

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

**6.2 Coût du retard.** Un cycle budgétaire perdu = re-travaux d’intégration, dossiers partenaires non retenus, friction juridique. Ordre : €0,8–2,0 M / 12–18 mois (mid/large).

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

---

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

**SEO & mémorisation (terme exact).** 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 l’adoption écosystème et réduit le coût d’acquisition de confiance.

---

## 8) Options d’acquisition (structure du deal)

Par défaut (scope simple) : bciaccess.com seul.

Options d’extension (au choix, exclusives entre elles) :

- Access Pack (3) : bciaccess.com + bciaccess.io + bciaccess.ai (*vente groupée “Accès & Interop”*)
- Safety Pack (2) : bcisafety.ai + bcisafety.io (*vente groupée “Safety & Évaluation”*)
- Full Suite (5) : bciaccess.com + bciaccess.io + bciaccess.ai + bcisafety.ai + bcisafety.io (*vision intégrée Accès + Safety*)

*(Aucune autre extension ou nom n’est inclus. Un seul schéma d’option retenu par transaction.)*

---

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

Transaction sous escrow, transfert technique rapide, facture.

Modalités : cash ou échelonné 40-30-30 ; NDA et audit d’actif possibles.

Mentions légales : noms descriptifs, aucune affiliation ; aucune revendication médicale.

---

## **10) Contacts**

**Email • [contact@bciaccess.com](mailto:contact@bciaccess.com)**

**Website • <https://www.bciaccess.com>**

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