

Acquisition Brief — passeportproduit.fr



Nom de domaine / Actif proposé : passeportproduit.fr

Objet : acquisition d'un actif stratégique de positionnement pour piloter le **Passeport Produit (DPP)** en France dans le cadre **ESPR/PPWR** et des déploiements sectoriels.

Contacts

Email • contact@passeportproduit.fr

Website • <https://www.passeportproduit.fr>

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

Ce document — pour qui, pourquoi

Dossier de décision pour **CEO / COO / CFO / CTO / Conformité**.

Thèse : **posséder le langage de la catégorie** crée un avantage opérationnel et réputationnel. **PASSEPORTPRODUIT.FR** est une bannière neutre, lisible et mémorisable pour aligner achats, qualité, IT, juridique et partenaires sur le DPP.

1) Décision en une page

Ce que c'est. Un **actif stratégique** (.fr) dédié au **Passeport Produit** : portail public, documentation, ressources, communication écosystème.

Ce que ça change. Point d'entrée unique → délai de confiance réduit, friction inter-fonctions en baisse, onboarding fournisseurs accéléré.

Ce que vous pouvez déployer dès maintenant.

- **Programme “DPP France — Readiness & Rollout”.** Cartographie familles produit, modèle de données minimal viable, kits fournisseurs.
- **Espace ressources.** Guides QR/sérialisation, matrice d'exigences par filière, FAQ neutre.

- **Voix écosystème.** Publications de référence (neutralité, pédagogie), calendrier jalons, cas d'usage sectoriels.

Pourquoi c'est défendable. Terme exact + extension .fr (légitimité locale), **verrou sémantique** : l'écosystème adopte votre vocabulaire.

2) Contexte & jalons

ESPR (cadre UE). En vigueur ; plan de travail 2025 ; actes délégués 2025–2027 sur familles prioritaires ; montée en charge **2026–2030**.

DPP (déploiement). Exigences et registres par familles **à partir de 2026–2028** ; itérations selon secteurs.

PPWR (emballages). Entrée en vigueur 2025 ; application générale autour de **T+18 mois** ; obligations progressives 2026–2030.

Implication. Les acteurs en France ont besoin **maintenant** d'une bannière claire pour préparer données, marquages et process avec les chaînes d'approvisionnement.

3) Trois déploiements concrets (ordres de grandeur)

A. Corporate France (programme groupe). Gouvernance données DPP, plan d'outillage fournisseurs FR, comités GT. Impact : **–6 à –10 %** de temps projet ; **€0,8–2,0 M** d'économies coordination/communication sur **12–18 mois** (groupe multi-sites).

B. Editeur / SaaS conformité (portail ressources). Crédibilité immédiate auprès d'industriels FR ; cycles commerciaux raccourcis ; **pipeline +€1–3 M** (selon ACV/segment).

C. Alliance / Institution (hub neutre FR). Référentiels partagés, cas d'usage filière, **effet réseau** et convergences standard.

4) Avantage stratégique du pack

Autorité par le langage en France. Clarté C-level. **Défensif** (exact-match .fr, lisible et mémorisable). **Ré-emploi** des contenus, kits et relations sur une surface unique.

5) Taille & pression du marché

La mise en conformité **ESPR/DPP + PPWR** mobilise 2025–2030 des **CAPEX/OPEX** notables (données, étiquetage, IT, supply). En France, les filières ont besoin d'un **standard narratif** et d'un **hub** visible ; **PASSEPORTPRODUIT.FR** fournit les deux.

6) Ancrages CFO (obligatoires)

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

6.2 Coût du retard. Glissement d'un cycle budgétaire = reprises, audits, RFI/RFP perdus, friction inter-fonctions. **Ordre : €0,8–2,0 M / 12–18 mois** (groupe FR).

6.3 Synergies réutilisables. Sous une **bannière unique (.fr)**, 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** : au lieu d'éclater **€0,4–1,5 M** en campagnes/change, un **actif unique** accélère le go-to-market et réduit le coût d'acquisition réglementaire.

8) Actifs liés / option bundle (≤2)

- **dppcompliance.com** — bannière globale DPP (niveau groupe/UE).
 - **reportingdurable.fr** — complément **CSRD/ESRS** (lien reporting ↔ DPP).
(Aucune autre extension incluse. Aucune promesse hors périmètre.)
-

9) Process d'acquisition (Legal/Finance)

Objet de la cession : passeportproduit.fr uniquement.

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

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

10) Contacts

Email • contact@passeportproduit.fr

Website • <https://www.passeportproduit.fr>

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