

Acquisition Brief — piplcompliance.com



Nom de domaine / Actif proposé : piplcompliance.com (*seul actif cédé ; aucune autre extension incluse*)

Objet : acquisition d'un **actif stratégique** pour piloter la **conformité PIPL** (protection des données personnelles en Chine) et structurer les **transferts transfrontières** avec fournisseurs, filiales, partenaires.

Contacts

Email • contact@piplcompliance.com

Website • <https://www.piplcompliance.com>

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

Ce document — pour qui, pourquoi

Dossier de décision pour **CEO / COO / CFO / CTO / Conformité & Juridique** (groupes opérant ou sous-traitant en Chine, e-commerce, industrie, santé, tech).

Thèse : **posséder le langage de la catégorie** crée un avantage opérationnel et réputationnel. **PIPLCOMPLIANCE.COM** est une bannière neutre et mémorisable pour aligner **exécutif, IT, data, juridique, achats** et écosystème sur la **gouvernance PIPL**.

1) Décision en une page

Ce que c'est. Un **actif stratégique** (.com) dédié à la **conformité PIPL & transferts** : portail public, référentiels neutres, ressources, voix écosystème.

Ce que ça change. Point d'entrée unique → messages clairs au board, aux clients et partenaires ; **time-to-trust** réduit ; friction inter-fonctions en baisse.

Ce que vous pouvez déployer dès maintenant.

- **Programme “PIPL — Readiness & Rollout”.** Cartographie des flux Chine↔monde, registres de traitements, clauses et bases juridiques.

- **Centre de ressources.** Gabarits d'évaluations d'impact, matrices transfert/fournisseur, modèles contractuels et guides opérationnels.
- **Voix écosystème.** Notes pédagogiques, calendrier des jalons, cas d'usage sectoriels (retail, SaaS, industrie).

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

2) Contexte & jalons

Fenêtre **2025–2028** : exigences renforcées sur **gouvernance des données, transferts transfrontières**, documentation et contractualisation avec les tiers ; attentes accrues de **preuve de maîtrise** côté clients et partenaires.

Implication. Besoin d'une bannière neutre pour orchestrer **processus, contrats, registres, contrôles** et communication groupe.

3) Trois déploiements concrets (ordres de grandeur)

- A. Groupe international (programme Chine).** Cartographie, contrats, registres et contrôles ; alignement filiales/fournisseurs. Impact : **–6 à –10 %** de temps projet ; **€0,8–2,0 M** d'économies coordination/communication sur **12–18 mois**.
 - B. Editeur / SaaS opérant en Chine.** Crédibilité immédiate, cycles plus courts, **pipeline +€1–3 M** (selon ACV/segment).
 - C. Alliance / Institution (hub neutre).** Référentiels partagés, trames contractuelles réutilisables, **effet réseau**.
-

4) Avantage stratégique du pack

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

5) Taille & pression du marché

2025–2030 : hausse des **CAPEX/OPEX** data/privacy pour acteurs exposés à la Chine (cartographies, contrats, audits, monitoring). Le marché a besoin d'un **standard narratif** et d'un **hub visible** ; **PIPLCOMPLIANCE.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 perdu = re-travaux contractuels, deals différés, friction audits/clients. **Ordre : €0,8–2,0 M / 12–18 mois** (mid/large).

6.3 Synergies réutilisables. Sous une bannière unique, 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). **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 le go-to-market et abaisse le **CAC conformité**.

8) Actif lié / option bundle (≤2)

- **cbprcompliance.com** — bannière **APEC CBPR / transferts transfrontières** (US/APAC). (*option, non inclus*)
(Aucun autre nom cité. Zéro promesse hors périmètre.)
-

9) Process d’acquisition (Legal/Finance)

Objet de la cession : piplcompliance.com 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@piplcompliance.com

Website • <https://www.piplcompliance.com>

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