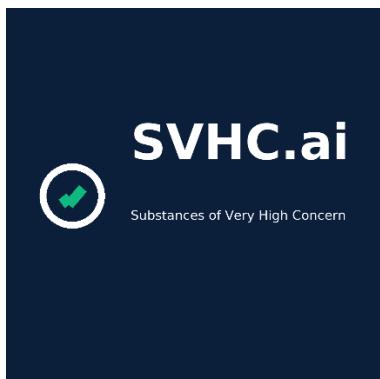


## Acquisition Brief — svhc.ai



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

**Objet :** acquisition d'un actif stratégique de positionnement pour piloter la **veille et la conformité “SVHC / substances extrêmement préoccupantes”** (REACH, SCIP) et l'aligner avec les exigences amont/aval de la chaîne d'approvisionnement.

### Contacts

Email • [contact@svhc.ai](mailto:contact@svhc.ai)

Website • <https://www.svhc.ai>

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

---

### 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. **SVHC.AI** est une bannière neutre, lisible et mémorisable pour coordonner **achats, R&D, qualité, HSE, juridique, IT** et partenaires sur la **gestion des substances** (liste candidate, autorisations, restrictions, notifications SCIP).

---

### 1) Décision en une page

**Ce que c'est.** Un **actif stratégique (.ai)** dédié à la **veille substances & conformité REACH/SCIP** : portail public, référentiels, ressources, communication écosystème.

**Ce que ça change. Point d'entrée unique** → fiabilisation des informations, réduction de la friction inter-fonctions, accélération de l'onboarding fournisseurs.

### Ce que vous pouvez déployer dès maintenant.

- **Programme “SVHC Readiness & Rollout”.** Cartographie substances/matériaux, matrice d'exposition par gamme, protocoles de substitution.

- **Centre de ressources.** Synthèses REACH/SCIP, modèles de collecte fournisseurs, checklists d'audit interne.
  - **Voix écosystème.** Notes pédagogiques, calendrier des mises à jour de la liste candidate, cas d'usage par filière.
- Pourquoi c'est défendable.** Terme **exact** reconnu par les équipes conformité ; **verrou sémantique** : l'écosystème adopte votre vocabulaire.
- 

## 2) Contexte & jalons

**REACH (UE).** Liste candidate **SVHC** mise à jour périodiquement ; processus d'**autorisation et restriction** ; obligations d'information vers clients/utilisateurs finaux.

**SCIP (ECHA).** **Notifications obligatoires** pour articles contenant des SVHC >0,1% (m/m) ; exigences de données structurant la chaîne de valeur.

**Implication.** Besoin immédiat d'une bannière claire pour orchestrer **veille, collecte, reporting, substitution** avec les fournisseurs et sous-traitants.

---

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

- A. Corporate industriel (programme groupe).** Gouvernance substances, inventaires multi-sites, plans de substitution. Impact : **-6 à -10 %** de temps projet ; **€0,8–2,0 M** d'économies coordination/communication sur **12–18 mois**.
  - B. Editeur / SaaS conformité (portail ressources).** Crédibilité immédiate auprès d'industriels UE ; cycles commerciaux raccourcis ; **pipeline +€1–3 M** (selon ACV/segment).
  - C. Alliance / Institution (hub neutre).** Référentiels partagés par filière, cas d'usage, **effet réseau** et convergence standard.
- 

## 4) Avantage stratégique du pack

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

---

## 5) Taille & pression du marché

La pression réglementaire et chaîne d'approvisionnement (REACH, SCIP) sur **2025–2030** entraîne des **CAPEX/OPEX** notables (veille, données, substitutions, audit). Les acteurs ont besoin d'un **standard narratif** et d'un **hub** visible ; **SVHC.AI** 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.** Glissement d'un cycle budgétaire = reprises techniques, audits, dossiers clients perdus, friction inter-fonctions. **Ordre : €0,8–2,0 M / 12–18 mois** (groupe industriel).

**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 “SVHC”). **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 réduit le coût d'acquisition réglementaire.

---

## 8) Options (facultatif)

- Pack TLD (ajout) : svhc.io (*non inclus par défaut*)
- Bundle (ajout) : dppcompliance.com (*non inclus par défaut*)

(*Un seul ajout au choix. Zéro autre extension. Zéro promesse hors périmètre.*)

---

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

Objet de la cession par défaut : svhc.ai uniquement.

Transaction sous escrow, transfert technique rapide, facture.

Options de règlement : cash ou échelonné 40-30-30 ; NDA et audit d'actif possibles.

Mention légale : nom descriptif, aucune affiliation.

---

## 10) Contacts

Email • [contact@svhc.ai](mailto:contact@svhc.ai)

Website • <https://www.svhc.ai>

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