

## 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>