

Acquisition Brief — dppcompliance.com



Nom de domaine / Actif proposé : dppcompliance.com

Objet : acquisition d'un actif stratégique de positionnement pour piloter la conformité Digital Product Passport (DPP) dans le cadre ESPR/PPWR.

Contacts

Email • contact@dppcompliance.com

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

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

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.

DPPCOMPLIANCE est une bannière neutre pour nommer, aligner et accélérer les programmes DPP (ESPR) et emballages (PPWR) à l'échelle groupe/filière.

1) Décision en une page

Ce que c'est. Un actif stratégique (.com) pour tout ce qui touche DPP & conformité produit : portail public, documentation, API, communication.

Ce que ça change. Point d'entrée unique → délai de confiance réduit, friction inter-fonctions en baisse, adoption plus rapide.

Ce que vous pouvez déployer dès maintenant.

- Programme “DPP Readiness & Rollout”. Cartographie des familles de produits, modèle de données DPP, kits d'onboarding fournisseurs.

- Portail technique/API. Schémas, points d'accès, guides QR/sérialisation, bac à sable intégrateurs.

- Hub écosystème. FAQ neutre, matrice d'exigences par famille, guides opérationnels (achats, qualité, IT).

Pourquoi c'est défendable. Terme exact lisible C-Suite ; cohérence TLD possible (.io/.ai pour surfaces techniques/innovation) ; verrou sémantique (l'écosystème reprend votre vocabulaire).

2) Contexte & jalons

ESPR. En vigueur ; plan de travail 2025 ; actes délégués 2025–2027 (textiles, meubles, pneus, aluminium/acier) ; montée en charge 2026–2030.

DPP. Registres/outils et obligations par familles dès 2026–2028 (selon actes).

PPWR. Entrée en vigueur 2025 ; application générale ~T+18 mois ; obligations progressives 2026–2030.

Implication. Poser maintenant une bannière neutre qui aligne produit, packaging et messages internes/externes.

3) Trois déploiements concrets (ordres de grandeur)

A. Corporate (programme groupe). Gouvernance des données DPP, outillage fournisseurs, pilotage. Impact : –6 à –10 % de temps projet ; €1–3 M d'économies de coordination/communication sur 12–18 mois (grand groupe).

B. Scale-up / SaaS (portail .io / API). Crédibilité immédiate ; cycles commerciaux raccourcis ; tunnel d'opportunités +€3–5 M (selon valeur de contrat).

C. Alliance / Institution (hub .ai). Matrices d'exigences partagées, cas d'usage, effet réseau et standardisation filière.

4) Avantage stratégique du pack

Autorité par le langage. Clarté C-level. Défensif via .com .Ré-emploi des contenus, kits et connecteurs sur l'ensemble des surfaces.

5) Taille & pression du marché

La mise en conformité ESPR/DPP + PPWR (2025–2030) mobilise des CAPEX/OPEX significatifs (données, étiquetage, IT, supply chain). Le marché a besoin d'un standard narratif et d'un hub visible ; DPPCOMPLIANCE fournit les deux.

6) Ancrages CFO (obligatoires)

6.1 Coût alternatif "notoriété & adoption". Sans exact-match : campagne multi-pays 12 mois, architecture de marque interne, accompagnement du changement. Ordre de grandeur : €0,5–2 M / 12–18 mois.

6.2 Coût du retard. Glissement d'un cycle budgétaire = reprises, audits, RFI/RFP perdus, friction inter-fonctions. Ordre de grandeur : €1–3 M / 12–18 mois (grand groupe).

6.3 Synergies réutilisables. Sous une bannière unique (.com / .io / .ai), contenus, kits, connecteurs et relations sont ré-utilisés → 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 €0,5–2 M en campagnes et change management, un actif unique accélère le go-to-market et réduit le coût d'acquisition réglementaire.

8) Actifs liés / option bundle (1–2 max)

- passeportproduit.fr — ancrage FR du DPP.
 - reportingdurable.fr — complément CSRD/ESRS (lien reporting ↔ DPP).
-

9) Process d'acquisition (Legal/Finance)

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@dppcompliance.com

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

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