

En résumé : le passeport numérique du produit est déjà rentable aujourd'hui

Les points clés du livre blanc consacré à la mode et au textile, en quatre pages.

L'obligation européenne devrait entrer en vigueur en 2029. Les avantages, eux, se font sentir dès aujourd'hui. Un passeport numérique du produit se compose principalement de données que vous possédez déjà depuis longtemps – et que vous imprimez aujourd'hui à grands frais sur du ruban de satin, traduisez en neuf langues et mettez au rebut une fois les stocks épuisés.

Indicateur	Valeur
Économie annuelle	110 790 €
Par pièce vendue	0,44 €
Nombre de mois jusqu'à l'amortissement	3,5

Modèle de calcul pour une marque de vêtements affichant un volume de ventes annuel de 250 000 pièces, 1 200 combinaisons article-couleur et 40 % de ventes directes en ligne. Toutes les hypothèses sont clairement indiquées et peuvent être remplacées par vos propres chiffres.

Günter Reichelt, ingénieur textile, entrepreneur passionné, président du conseil d'administration de Transpareo. Août/septembre 2026.

Sommaire

La facture en une phrase	3
Vous disposez de ces données depuis longtemps déjà	3
Le canal marketing dont vous ne disposiez pas jusqu'à présent	3
Votre trésor de données, votre véritable atout	4
Ce que je vous recommande concrètement	4
Quatre effets qui vont au-delà des coûts, du marketing et des obligations	5
À propos de Transpareo	6

La facture en une phrase

Vous pouvez résumer ce document en une seule phrase : l'obligation européenne devrait entrer en vigueur en 2029, et les fonds sont déjà disponibles aujourd'hui.

Lors de sa présentation de la DG GROW du 27 mai 2026, la Commission européenne a annoncé la publication de l'acte délégué relatif aux textiles pour le troisième ou le quatrième trimestre 2027, ainsi que l'application obligatoire du DPP à partir de 2029. La réaction habituelle face à cela est d'adopter une attitude attentiste. Je considère cela comme une erreur coûteuse. L'intérêt du passeport numérique du produit ne réside pas du tout dans son caractère obligatoire. Il réside dans le fait que vous disposez de données sur les produits que vous imprimez aujourd'hui à grands frais sur des rubans de satin, que vous traduisez dans de nombreuses langues, que personne ne lit car les caractères sont trop petits, et dont vous jetez ensuite les stocks restants.

Ces coûts s'accumulent chaque jour où vous attendez. Avec un délai de deux à trois ans avant que cette obligation ne devienne effective, cela représente, selon le scénario présenté dans ce document, un montant total de plus de 300 000 €, qui sont tout simplement gaspillés.

Vous disposez de ces données depuis longtemps déjà

Composition des matières, titres de fil, types de tissus, grammages, conseils d'entretien, lieu de fabrication, tableaux des tailles, taille, couleur, certificats, suggestions d'assortiments : toutes ces informations figurent déjà dans votre PIM, dans votre ERP, dans les techpacks et dans les dossiers de certificats. Je pense qu'environ les trois quarts d'un DPP de mode réellement utile peuvent être alimentés à partir des données existantes. Vous n'avez rien à inventer. Il vous suffit de les regrouper. Avec Transpareo, cela s'effectue via de nombreux canaux, de manière simple et très rapide.

Le canal marketing dont vous ne disposiez pas jusqu'à présent

Il y a pour moi quelque chose d'encore plus important que les économies réalisées sur les étiquettes. Le code QR apposé sur le vêtement est le seul canal qui permette réellement d'atteindre chacun de vos clients. Vous devriez en tirer parti d'un point de vue marketing : pour fidéliser la clientèle, générer des ventes supplémentaires et mettre en œuvre de nombreuses autres initiatives. Dans le cas présent, cela représente 150 000 articles par an, soit 150 000 contacts clients qui, jusqu'à présent, disparaissaient sans laisser de trace sur le marché.

Le monstre bureaucratique est ainsi terrassé au passage. Ne commencez pas par la conformité. Commencez par un système organisationnel axé sur le rendement. Lorsque l'obligation entrera en

vigueur, l'enregistrement de vos passeports ne sera donc qu'une simple formalité dont Transpareo se chargera pour vous. Pas de projet, pas de panique liée aux délais, pas de mandat de conseil. Le monstre que redoute le secteur est déjà terrassé à ce stade, sans que vous ayez jamais eu à le gérer comme un projet.

Votre trésor de données, votre véritable atout

Les produits sont au cœur de toute entreprise. Vos données sont dispersées entre l'ERP et le PIM ; une partie se trouve dans des feuilles Excel appartenant à certains collaborateurs, une autre dans des fichiers PDF fournis par les fournisseurs. Le DPP constitue la première initiative externe visant à mettre en place une numérisation centralisée au cœur de votre entreprise. Ce précieux trésor de données vous appartient et peut être récupéré à tout moment, en totalité ou en partie : pour l'entraînement de vos propres applications d'IA et d'applications agent-centrées, pour la planification des achats et de la production, pour la recherche et le développement. Et ce, sans même avoir à publier un seul « Pass ». Le « Pass » est l'application. Les données constituent l'actif.

Ce que je vous recommande concrètement

- **Commencez modestement, mais lancez-vous.** Vingt à trente modèles, en utilisant exclusivement les données dont vous disposez en interne, sans avoir à demander quoi que ce soit. Le forfait de base coûte entre 139 et 199 CHF par mois, est résiliable chaque mois, et les données peuvent être exportées dans leur intégralité à tout moment. Il n'y a aucun risque financier ni engagement ; il n'y a tout simplement aucune raison de ne pas commencer dès cette semaine.
- **Publiez immédiatement.** N'attendez pas que tout soit complet. Pour votre cliente, un livret contenant des conseils d'entretien, un tableau des tailles, des informations sur les matières et des suggestions d'associations a déjà de la valeur aujourd'hui. Elle n'attend pas de données de chaîne d'approvisionnement de niveau 3, même pas en 2029.
- **Associez le code QR au prochain changement d'étiquettes.** La mise en place ne vous coûtera alors pratiquement rien. Ceux qui en font une opération promotionnelle paient deux fois.
- **Indiquez les avantages sur l'étiquette.** « Passeport numérique du produit : conseils d'entretien, styles assortis et votre garantie prolongée » plutôt qu'un simple code. Cette phrase ne coûte rien et multiplie le taux de scan. Elle est déterminante pour l'ensemble de la partie marketing de l'opération.
- **Développez progressivement votre stock, collection après collection.** D'ici à ce que cela devienne obligatoire, vous aurez ainsi mis en place, en deux à trois ans, une qualité des données, une connexion avec les fournisseurs et une routine de processus, et la transition se sera rentabilisée plu-

sieurs fois au cours de cette période. À cela s'ajoutent la fidélisation inestimable de la clientèle et les ventes supplémentaires.

Si vous ne devez retenir qu'une seule chose de ce résumé : demandez la dernière facture de votre fournisseur d'étiquettes et divisez le montant par le nombre d'unités. Ce chiffre est le point de départ de toute discussion sérieuse sur le passeport numérique du produit. Pour la plupart des marques avec lesquelles je m'entretiens, ce chiffre est plus élevé que ne l'aurait supposé la direction.

Quatre effets qui vont au-delà des coûts, du marketing et des obligations

Le pass reste associé au produit même lorsque la vente est terminée depuis longtemps.

Protection des marques et lutte contre la contrefaçon. La contrefaçon représente une perte de plusieurs milliards pour l'industrie du luxe. Un identifiant unique renvoyant à une fiche gérée et signée par vos soins constitue une preuve d'origine. Un contrefacteur peut copier le code QR ; en revanche, il ne peut pas créer d'entrée valide dans votre base de données. Pour les marques haut de gamme et de luxe, cela constitue sans doute l'avantage le plus important, et cette fonctionnalité est immédiatement disponible dans le DPP, sans nécessiter de technologie supplémentaire complexe. Quiconque met en place dès aujourd'hui un identifiant unique et fiable pour chaque produit est par la même occasion paré pour les preuves de propriété basées sur les technologies NFC, RFID et NFT.

Personnaliser les produits. Chez Transpareo**, ** sous réserve d'une autorisation accordée par la direction de la boutique en ligne, vous pouvez saisir, via le Gestionnaire d'applications, le nom de l'acheteuse ou de l'acheteur ainsi que, si vous le souhaitez, d'autres informations relatives à l'achat, et ainsi les enregistrer définitivement dans le DPP.

Maintien de la valeur sur le marché de l'occasion. Le marché de l'occasion connaît une croissance plus rapide que le marché du neuf. Un article dont l'historique des matériaux et de la provenance est complet y atteint des prix plus élevés, ce qui se répercute sur la disposition à payer lors de la vente d'un produit neuf. Le deuxième propriétaire scanne le produit et se retrouve sur votre site : un achat d'occasion, sur lequel vous ne réalisez aucun bénéfice, se transforme ainsi en prospect.

Lisibilité. Neuf langues imprimées en caractères de 4 points sur quatre bandes de ruban de satin sont pratiquement illisibles pour tout client âgé de plus de soixante ans. Un passeport est agrandissable, lisible à voix haute et offre un fort contraste, ce qui contribue au respect de la loi européenne sur l'accessibilité. La prise en charge automatique de 40 langues signifie que l'accès à de nouveaux marchés n'entraîne aucun surcoût en termes de largeur d'étiquette, et que vos fournisseurs au Bangladesh, au Vietnam et en Chine peuvent lire les mêmes informations dans leur propre langue.

-

À propos de Transpareo

La société suisse Transpareo AG, dont le siège se trouve au sein du Tech Cluster Zug, propose un portail en libre-service permettant de créer, de gérer et de publier des fiches techniques numériques de produits pour les entreprises de tous les secteurs et de toutes tailles, dans 40 langues. L'interface utilisateur Transpareo Time Machine est open source.

Dès aujourd'hui, le portail satisfait pleinement aux exigences du règlement européen sur l'écoconception relatives aux passeports numériques des produits, ainsi qu'aux normes harmonisées visées par la décision d'exécution (UE) 2026/1736 du 15 juillet 2026. Il est d'ores et déjà possible de saisir des données et d'utiliser les passeports numériques des produits.

Vous trouverez une mine d'informations spécialisées en 40 langues dans [la rubrique « Perspectives et points de vue »](#).

- **Contact presse** : Günter Reichelt, président du conseil d'administration, Transpareo AG, presse@mail.transpareo.com
- **Siège social** : Tech Cluster Zug, 6300 Zug, Suisse
- **Portail DPP** : transpareo.com

Le livre blanc complet ainsi que le tableur Excel, dans lequel vous pouvez remplacer les hypothèses de ce calcul par vos propres chiffres, sont disponibles en téléchargement sur [notre page consacrée au passeport produit pour les textiles](#).

Exemple de calcul à titre indicatif. Ne constitue en aucun cas un conseil juridique, fiscal ou en matière d'investissement.

Copyright 2026 Transpareo AG, Zoug, Suisse - transpareo.com