

Kit apporteur d'affaires

Ce qu'il faut pour présenter une entreprise à ESG Optimizer, et savoir exactement ce que cela vous rapporte.

Destinataires : les apporteurs d'affaires du programme Terreau STRATA ESG.

Version du 26 septembre 2026 · Périmètre Europe : VSME, CSRD et ESRS, taxonomie européenne, GRI, ISSB et SASB.

Elle remplace le Kit Consultant Partenaire du 8 septembre 2026. Ce document est public : vous pouvez le transmettre tel quel.

1. Comprendre STRATA ESG en une page

EN DEUX PHRASES, À RÉPÉTER TELLES QUELLES

ESG Optimizer, l'outil de STRATA ESG, aide une PME ou une ETI à répondre aux demandes de données de durabilité qu'elle reçoit de ses clients, de sa banque ou d'un acheteur public. Chaque chiffre publié y porte sa source, sa méthode et sa version : l'entreprise saisit une fois et peut montrer d'où vient chaque réponse.

Le problème de l'entreprise, en trois lignes

- Un client, une banque ou un appel d'offres demande des données de durabilité, avec une date de réponse.
- Les chiffres existent, mais dispersés entre la comptabilité, les factures d'énergie, la paie et plusieurs tableurs.
- Chaque demande se refait à la main, et personne ne sait dire d'où sort un chiffre quand on le lui demande.

Ce que fait l'outil	Ce qu'il ne fait pas, et qu'il ne faut jamais promettre
• Rassemble les données de durabilité de l'entreprise et rattache chaque chiffre à la pièce qui le prouve. • Prépare la réponse au questionnaire d'un client, au format qu'il a envoyé. • Prépare le dossier qu'attend une banque ou un investisseur, champ par champ, avec la source de chacun. • Prépare le volet durabilité d'une candidature à un appel d'offres. • Dit ce qui n'est pas encore rattaché à une preuve. Quand la donnée manque, il l'écrit ; il ne compte jamais zéro à la place d'une absence.	• Il ne certifie aucune conformité et ne délivre aucun label. • Il n'est validé par aucun organisme tiers. • Il n'ouvre droit à aucun financement, aucun taux, aucune éligibilité. • Il ne remplace ni l'expert-comptable, ni l'auditeur, ni le conseil de l'entreprise. • Il ne fait pas d'accompagnement humain.

2. Votre rôle

Vous connaissez des entreprises qui ont besoin de l'outil. Vous nous les présentez, nous les servons directement, et vous percevez la commission décrite en section 3. C'est tout, et c'est beaucoup.

Ce que vous faites	Ce que vous ne faites pas
• Vous présentez une entreprise. Par votre lien, que l'entreprise ouvre avant de créer son compte, ou par une déclaration avec ses trois pièces, depuis votre espace ou par courriel. • Vous dites pourquoi maintenant. Un dossier utile nomme ce qui se passe chez l'entreprise : un questionnaire reçu, un appel d'offres, une demande de sa banque. C'est ce qui fait qu'on l'appelle le jour même. • Vous gardez votre métier. Vous restez libre de votre organisation, sans objectif, sans quota et sans exclusivité, dans un sens comme dans l'autre.	• Vous ne vendez pas. Vous n'annoncez aucun prix, aucune remise et aucune condition qui ne figure pas sur la grille publique. Nous nous en chargeons. • Vous ne négociez pas. Vous ne concluez ni ne modifiez aucun contrat au nom de STRATA ESG. C'est l'article 2 de la convention, et c'est ce qui vous garde indépendant. • Vous n'écrivez pas en notre nom. Aucun message ne part sous la marque STRATA ESG depuis votre boîte. Vous mettez en relation ; le premier message de STRATA ESG, c'est nous qui l'écrivons.

3. La commission

20 % du montant hors taxes effectivement encaissé auprès du client apporté, toutes formules confondues, aussi longtemps que ce client paye.

Abonnement, offre à paiement unique et prestation sur devis relèvent de la même assiette. Le jour où ce client cesse de payer, la commission s'arrête.

Étape	Règle, article 7 de la convention
Fait générateur	L'encaissement effectif par STRATA ESG d'une somme facturée au client apporté.
Relevé	Au plus tard le 10 du mois suivant, client par client : montants encaissés hors taxes, déductions, commission due, report et montant à verser.
Seuil	Une commission inférieure à 50 € hors taxes sur un mois est reportée et cumulée, sans perte, jusqu'à atteindre ce seuil. Le cumul est versé sans condition de seuil au relevé de décembre de chaque année, et à la clôture des droits.
Facture	Vous facturez sur la base du relevé, avec un modèle pré-rempli depuis votre espace. Sur option écrite, nous émettons la facture en votre nom : c'est l'autofacturation de l'article 7.2 de la convention, décrite sous ce tableau.
Paiement	Par virement, à trente jours date de facture.
Contestation	Par écrit, dans les soixante jours de la réception du relevé. Réponse écrite sous quinze jours ouvrés, avec le détail du calcul contesté.

Sont exclus de l'assiette, parce qu'ils ne constituent pas un revenu de STRATA ESG : la taxe sur la valeur ajoutée et toute taxe équivalente ; les sommes remboursées au client, les impayés, les rétrofacturations et les avoirs, qui viennent en déduction de l'assiette du mois où ils interviennent ou, si nécessaire, des mois suivants ; les débours et les refacturations de prestations de tiers à l'euro l'euro, lorsqu'ils sont identifiés comme tels sur la facture émise au client. Aucune autre déduction n'est pratiquée : STRATA ESG ne déduit de l'assiette ni ses coûts de production, ni ses coûts de livraison, ni ses frais de traitement des paiements. Votre espace calcule la commission sur les montants effectivement encaissés, toutes formules confondues : abonnements, offres à paiement unique et prestations sur devis, remboursements et impayés déduits. En cas d'écart entre l'espace et le relevé mensuel, c'est le relevé qui fait foi.

À la date de la convention, STRATA ESG relève de la franchise en base de taxe sur la valeur ajoutée prévue à l'article 293 B du code général des impôts : les montants facturés sont nets de taxe, et le montant encaissé constitue l'assiette. Le jour où l'assujettissement intervient, la taxe est exclue de l'assiette sans que le taux de commission n'en soit affecté.

L'autofacturation, sur votre option (article 7.2)

Sur votre option écrite, par un mandat daté et signé avant la première facture concernée, STRATA ESG établit la facture de commission en votre nom et pour votre compte, sur la base du relevé arrêté (article 289, I-2 du code général des impôts). Elle porte la mention « Autofacturation » et un numéro pris dans une série continue qui vous est propre, et vous parvient avec le relevé. Vous disposez de quinze jours à compter de sa réception pour la contester par écrit ; à défaut, elle est réputée acceptée. Vous restez seul responsable de vos obligations déclaratives, et le mandat se révoque par écrit, pour les relevés postérieurs.

4. Ce que l'entreprise peut souscrire

Toutes ces offres entrent dans l'assiette de la commission. Les prix sont ceux de la page publique des tarifs à la date de ce kit.

Découverte Gratuit 1 diagnostic inclus, sans carte bancaire

Pour tester la méthode sur un premier document.

Essentiel 49€ par analyse, paiement unique

Pour analyser un rapport existant et savoir où vous en êtes.

Pro 149€ par mois, sans engagement

Pour piloter la donnée toute l'année, sans limite d'analyses.

Premier Rapport 990€ paiement unique, sur les référentiels VSME et ESRS

Pour publier un premier rapport de durabilité, accompagné.

Rapport Accompagné 2490€ paiement unique, sur les référentiels VSME et ESRS

Pour partir de zéro avec un consultant à vos côtés.

Enterprise Sur devis contrat sur mesure

Pour un groupe, avec SSO, API et hébergement dédié.

5. Les entreprises visées, et celles que nous ne servons pas

Les deux listes ont le même poids : les exclusions trient plus vite que la cible. Relisez-les avant chaque dossier.

Les entreprises que nous servons	Les entreprises que nous ne servons pas
Une entreprise qui reçoit une demande extérieure de données de durabilité et qui n'a encore rien outillé. C'est tout le profil, et chaque ligne ci-dessous le précise. • Taille. De 50 à 1 000 salariés, avec un cœur de 50 à 500. Au-delà de 5 000 salariés, l'entreprise sort de la cible : elle a très peu de chances de souscrire. • Secteurs. Industrie, agroalimentaire, bâtiment et travaux publics, transport et logistique, distribution et négoce. • Le critère qui compte. Elle reçoit des questionnaires de donneurs d'ordre, ou elle répond à des appels d'offres qui en demandent. Sans demande extérieure, l'entreprise a peu de raisons de souscrire maintenant. • La maturité. La moins avancée : rien d'outillé, et une demande qui vient d'arriver. C'est là que l'outil sert le plus, et que la réponse presse. À côté de la cible, les prescripteurs. Les cabinets d'expertise comptable et les consultants RSE qui accompagnent ces entreprises. Ils ne sont pas des clients à présenter : ils peuvent rejoindre eux-mêmes le programme.	Six éliminatoires. Une entreprise qui relève d'un seul d'entre eux a peu de chances de souscrire, quelles que soient ses autres qualités. Ils ne jugent pas la recevabilité, qui ne dépend que des trois pièces, de l'information de la personne et de l'antériorité de l'article 4.3 de la convention : l'examen vous le dit par un avis. Les relire avant de transmettre fait gagner plus de temps que tout le reste de ce kit. • Déjà équipée d'une plateforme ESG. Sauf insatisfaction explicite, dite par l'entreprise elle-même. Une supposition ne compte pas. • Grand groupe coté. Ses obligations et ses équipes relèvent d'un autre outil et d'un autre achat. • Collectivité ou administration. Une personne publique, qui achète par marché et n'est pas la cible de l'outil. • Association sans obligation. Une association qu'aucune demande extérieure ne vise. • Éditeur ou plateforme du même marché. Un concurrent ou un éditeur voisin n'est pas un client à présenter. • Communication RSE sans demande extérieure. Une entreprise qui parle de RSE sans que personne ne lui demande de données : aucune échéance, donc aucune raison d'appeler maintenant.

6. Où trouver les signaux, et comment les nommer

Uniquement des sources publiques et gratuites, que chacun peut ouvrir et vérifier. Un signal dont la source ne s'ouvre pas ne compte pas, et un signal plus ancien que sa durée de fraîcheur ne vaut plus rien : la demande a déjà reçu sa réponse, ou elle a été abandonnée.

Source	Ce qu'on y cherche	Fraîcheur	Exemple reconstruit
Les avis de marchés publics	Un critère environnemental dans le jugement des offres, ou une exigence de données de durabilité dans le dossier de consultation. L'entreprise candidate doit fournir quelque chose de précis, à une date précise.	Jusqu'à la date limite de remise des offres. Après, la réponse est déjà partie.	Un avis publié un 3 du mois pour du transport de marchandises : le règlement de consultation pondère un critère environnemental et demande les émissions de la flotte. Remise des offres le 2 du mois suivant.
Les pages fournisseurs des donneurs d'ordre	Une charte d'achats responsables, une campagne d'évaluation annoncée, un questionnaire à renseigner par les fournisseurs, avec son échéance.	Trois mois après l'ouverture de la campagne annoncée.	Un industriel publie qu'à partir de janvier, tous ses fournisseurs de rang un rempliront un questionnaire de durabilité avant le 31 mars. Un sous-traitant de mécanique de 180 salariés en fait partie.
Les questionnaires que l'entreprise dit avoir reçus	Ce que la personne vous dit elle-même : un classeur arrivé du service achats d'un client, un portail à remplir, un rappel. C'est le déclencheur le plus sûr, parce qu'il est vécu.	Trois mois après la réception.	La responsable qualité d'une entreprise agroalimentaire vous dit avoir reçu, la semaine dernière, le questionnaire annuel d'une enseigne, à rendre sous trois semaines.
Les rapports publiés	Le rapport de durabilité d'un grand client, qui annonce des exigences envers ses fournisseurs ; ou le premier rapport, le premier bilan des émissions, publié par l'entreprise elle-même.	Douze mois après la publication.	Le rapport annuel d'un distributeur annonce que la moitié de ses achats devra venir, d'ici deux ans, de fournisseurs qui publient leurs émissions.
Les communiqués	Un financement obtenu avec des engagements de durabilité, une levée de fonds, un gain de marché qui impose un suivi, une adoption annoncée de la norme volontaire VSME.	Six mois après le communiqué.	Une entreprise de logistique annonce un prêt dont la marge dépend de la baisse de ses émissions. Le suivi se fera chaque année, avec des indicateurs à fournir à la banque.
La presse professionnelle	Un article qui cite l'entreprise face à une demande nouvelle : un client qui change ses conditions d'achat, une filière qui adopte un référentiel commun.	Deux mois après l'article.	Une revue du bâtiment rapporte que plusieurs maîtres d'ouvrage d'une région exigeront, dès l'an prochain, les émissions des chantiers dans les réponses aux consultations.
Les listes de lauréats	Les lauréats d'un appel à projets public ou d'un concours qui impose un suivi environnemental, avec les engagements qui l'accompagnent.	Six mois après la publication de la liste.	Une entreprise figure parmi les lauréats d'un appel à projets de décarbonation de l'industrie : l'aide est versée sur justification des résultats, mesurés.

L'index des signaux, S1 à S10

Désignez chaque dossier par son code : c'est la langue commune entre vous et nous. La durée dit combien de temps le signal reste une raison d'appeler.

Code	Signal	Ce qui le prouve	Où il se lit	Validité
S1	Recrutement RSE <i>Signal de structuration interne</i>	Une offre d'emploi datée pour un poste de responsable RSE, de chargé de reporting de durabilité ou de responsable QHSE à mission environnementale.	La page carrières de l'entreprise et les sites d'offres d'emploi.	60 jours
S2	Premier bilan carbone <i>Choix publié par l'entreprise</i>	Un premier bilan des émissions de gaz à effet de serre publié ou annoncé, avec sa date et son périmètre.	Le site de l'entreprise, son rapport annuel, un communiqué, ou la plateforme publique où sont déposés les bilans réglementaires.	365 jours
S3	Questionnaire fournisseur <i>Contrainte extérieure datée</i>	Un questionnaire de durabilité adressé par un donneur d'ordre à ses fournisseurs, avec sa campagne et son échéance de réponse.	La page achats responsables ou fournisseurs du donneur d'ordre, sa charte d'achats publiée, et ce que l'entreprise dit elle-même avoir reçu.	90 jours
S4	Demande client <i>Contrainte extérieure datée</i>	Une exigence de données de durabilité dans un appel d'offres, un cahier des charges ou des conditions d'achat, avec sa date limite.	L'avis de marché publié, le dossier de consultation, les conditions d'achat publiées du client.	90 jours
S5	Demande de financeur <i>Contrainte extérieure datée</i>	Une demande de données de durabilité liée à un financement : prêt dont la marge dépend d'indicateurs, dossier d'investissement, renouvellement d'une ligne de crédit.	Un communiqué de financement, l'annonce d'une levée, le rapport annuel, ou ce que l'entreprise dit de la demande de sa banque.	180 jours
S6	Reporting volontaire <i>Choix publié par l'entreprise</i>	Un premier rapport de durabilité publié sans obligation, ou l'annonce datée qu'il le sera.	Le site de l'entreprise, son rapport annuel, un communiqué.	365 jours
S7	VSME <i>Choix publié par l'entreprise</i>	Une référence datée à la norme volontaire VSME : adoption annoncée, ou demande d'un client ou d'un financeur qui la cite.	Un rapport, un communiqué, un cahier des charges, les conditions publiées d'un financeur.	365 jours
S8	Données dispersées <i>Constat d'entretien</i>	La personne dit elle-même que les données de durabilité sont réparties entre plusieurs services ou fichiers.	Nulle part publiquement : il se constate en échangeant avec elle.	90 jours
S9	Tableur partout <i>Constat d'entretien</i>	La personne décrit un suivi tenu dans plusieurs tableurs, sans pièce rattachée aux chiffres.	Nulle part publiquement : il se constate en échangeant avec elle.	90 jours
S10	Contributeurs multiples <i>Signal de structuration interne</i>	Plusieurs sites, filiales ou services doivent fournir des données pour une même réponse.	La liste des établissements au répertoire des entreprises, les pages d'implantations du site.	365 jours

7. Deux façons de nous présenter une entreprise

Par votre lien

Votre code voyage dans un lien : n'importe quelle adresse du site à laquelle on ajoute **?ref=** suivi de votre code devient votre lien. Les règles du rattachement :

- **Un code personnel, attribué à la signature.** Votre code partenaire vous est attribué à la signature de la convention (article 3) et s'affiche dans votre espace. Il est personnel : il ne se cède pas, ne se revend pas, ne se publie sur aucune place de marché de codes promotionnels, et ne sert qu'à rattacher une entreprise que vous avez effectivement présentée.
- **Trente jours de mémoire.** Le code est retenu dans le navigateur de la personne pendant trente jours. Quelqu'un qui ouvre votre lien un mardi et crée son compte le jeudi suivant vous est bien rattaché.
- **Le premier référent gagne.** Un code déjà mémorisé n'est jamais remplacé par un second. Si l'entreprise a d'abord ouvert le lien d'un autre apporteur, ce lien-là prime, et l'inverse est vrai aussi.
- **Le rattachement se fige à la création.** Il est posé une seule fois, au moment où le compte est créé, et ne se modifie plus ensuite. C'est ce qui permet de trancher une contestation deux ans plus tard.
- **Une déclaration recevable protège l'entreprise douze mois.** Une déclaration jugée recevable vous réserve l'entreprise pendant douze mois à compter de notre accusé de réception, même si elle souscrit sans votre lien. La protection est renouvelée pour douze mois si vous justifiez, avant son terme, d'un échange documenté avec l'entreprise sur nos offres (article 4.2). La première déclaration valablement accusée réception l'emporte, et la commission n'est jamais partagée.

Par une déclaration, depuis votre espace ou par courriel

Un dossier se juge sur trois pièces, pas sur son intention. Deux pièces sur trois, le dossier n'est pas recevable, et une pièce présente mais inutilisable compte comme une pièce manquante (article 4.1). Le formulaire vous le dit avant l'envoi, en nommant la pièce qui manque.

Pièce	Ce qui la rend utilisable	Exemple
Un déclencheur daté et sourcé	Un fait daté, avec l'endroit où on le vérifie. Le plus fort est extérieur à l'entreprise : un questionnaire de donneur d'ordre, un appel d'offres à critère environnemental, une demande de banque, une échéance réglementaire qui la vise. Une offre d'emploi pèse moins qu'une demande extérieure, mais datée et sourcée, elle reste un déclencheur recevable.	Appel d'offres publié le 3 septembre 2026, critère environnemental pondéré à 15 %, lien vers l'avis.
La personne qui le subit, avec sa fonction	Le nom et la fonction de celle ou celui qui doit répondre à ce déclencheur. « La direction » n'est pas une personne.	La responsable qualité, qui a reçu le questionnaire et doit le rendre sous trois semaines.
Une route de contact utilisable le jour même	Une adresse, un numéro ou un profil par lequel on peut joindre cette personne aujourd'hui, sans chercher. Un standard général ne compte pas.	Son adresse professionnelle, qu'elle vous a donnée en acceptant que vous nous la transmettiez.

Tous les déclencheurs ne se valent pas

Une contrainte extérieure datée, comme un questionnaire de donneur d'ordre ou un appel d'offres, vaut plus qu'un signal de structuration interne, comme une offre d'emploi. La première dit que l'entreprise doit répondre, et quand. Le second dit seulement qu'elle s'organise. La hiérarchie ne change pas la recevabilité : elle dit les chances de l'entreprise de souscrire.

1. **Contrainte extérieure datée.** Quelqu'un d'extérieur demande quelque chose à l'entreprise, avec une date : un donneur d'ordre, un acheteur public, une banque. C'est le déclencheur le plus fort, parce que l'entreprise doit répondre, et qu'elle doit répondre avant une échéance.
2. **Choix publié par l'entreprise.** L'entreprise a publié ou annoncé une démarche : un premier bilan des émissions, un premier rapport de durabilité, l'adoption de la norme volontaire. Elle s'est engagée devant des tiers, sans que personne ne lui fixe encore d'échéance.
3. **Signal de structuration interne.** L'entreprise s'organise : un recrutement, plusieurs sites à coordonner. Le signal se lit par tout le monde et ne dit pas que quelqu'un lui demande quelque chose. Daté et sourcé, il rend la déclaration recevable ; il pèse moins qu'une demande extérieure, et l'avis d'examen vous le dit.
4. **Constat d'entretien.** Ce que la personne vous dit elle-même de son organisation. Il ne se lit nulle part publiquement ; il précise un déclencheur, il n'en tient jamais lieu.

Deux dossiers reconstruits, sans nom d'entreprise

Un dossier recevable	
Déclencheur	Questionnaire de durabilité d'un client de la grande distribution, reçu le 8 septembre, à rendre le 30. Source : le courriel du service achats, que la personne a accepté de décrire, et la page fournisseurs du client qui annonce la campagne.
Personne	La responsable qualité et environnement, qui a reçu le questionnaire et doit le rendre.
Route	Son adresse professionnelle nominative, qu'elle a donnée en acceptant que le dossier nous soit transmis.
Verdict	Recevable. Une contrainte extérieure datée, la personne qui la subit, une route qui la joint aujourd'hui. L'entreprise, un fabricant de 140 salariés, est dans la cible et ne relève d'aucun éliminatoire : l'examen ne porte aucun avis.

Un dossier non recevable	
Déclencheur	Une offre d'emploi pour un chargé de mission RSE, publiée le 2 septembre sur la page carrières de l'entreprise.
Personne	Le directeur général.
Route	Le standard de l'entreprise.
Verdict	Non recevable. La personne n'est pas celle qui subirait une demande, et le standard ne mène à personne le jour même : deux pièces sur trois sont inutilisables, donc manquantes. Le déclencheur, une offre d'emploi datée et sourcée, aurait suffi comme pièce : il pèse moins qu'une demande extérieure, et l'examen l'aurait dit par un avis.

Deux voies de déclaration, un seul registre

Une entreprise se déclare depuis votre espace ou par courriel à contact@strata-esg.fr, comme le prévoit l'article 4.1 de la convention. Le formulaire est la voie recommandée : il vérifie les trois pièces avant l'envoi, et donne au dépôt un horodatage du serveur et un numéro d'ordre dans le registre. Un courriel est daté de sa réception, et l'équipe l'inscrit au même registre : les déclarations sont examinées dans leur ordre d'arrivée.

L'antériorité de STRATA ESG (article 4.3)

Ne peut être déclarée une entreprise qui, à la date de la déclaration, est déjà cliente de STRATA ESG, dispose d'un compte actif sur esg-optimizer.fr, ou figure dans nos dossiers de prospection avec un échange bilatéral documenté datant de moins de douze mois. Nous vous le disons dans l'accusé de réception et, en cas de contestation, nous vous produisons la date et la nature de l'échange antérieur, à l'exclusion de tout autre élément.

8. Trois messages que vous n'avez pas à écrire

Vous mettez en relation, vous ne vendez pas et ne négociez pas : aucun prix, aucune promesse sur l'outil, aucun engagement de résultat. Seules les parties entre crochets se remplissent. Le premier message au nom de STRATA ESG, c'est nous qui l'écrivons : il dit à la personne d'où vient son nom, et il lui laisse le moyen de refuser d'être recontactée.

À L'UN DE VOS CLIENTS

Une entreprise que vous accompagnez, qui vient de recevoir une demande de données de durabilité.

Bonjour [prénom],

Vous m'avez parlé de [la demande reçue : le questionnaire de votre client, l'appel d'offres, la demande de votre banque].

Je connais l'équipe de STRATA ESG, qui a construit un outil pour répondre à ce type de demande à partir de vos propres pièces.

Je ne vends pas leur outil : ils vous écriront eux-mêmes, et vous jugerez.

Êtes-vous d'accord pour que je leur transmette votre nom, votre fonction et votre adresse professionnelle ?

[Votre signature]

À UN CONFRÈRE

Un professionnel qui accompagne des entreprises et pourrait rejoindre lui-même le programme.

Bonjour [prénom],

Tu accompagnes des entreprises qui reçoivent des questionnaires de durabilité de leurs clients.

STRATA ESG publie les règles de son programme de mise en relation, sa convention type et sa grille de recevabilité : esg-optimizer.fr/apporteurs.

Si le cadre te convient, tu candidates toi-même et tu contractes directement avec eux.

Je n'ai aucun intérêt à ton inscription : le programme ne rémunère aucun recrutement.

[Ta signature]

UNE MISE EN RELATION À TROIS

Le message qui présente l'entreprise et STRATA ESG l'une à l'autre, une fois reçu notre accusé de réception de votre déclaration et obtenu l'accord de la personne.

Bonjour à tous deux,

[Prénom], je te présente [prénom], [fonction] chez STRATA ESG, en copie.

[Prénom], je vous présente [prénom], [fonction] chez [entreprise], qui a reçu [la demande] le [date].

Je vous laisse échanger directement ; je ne participe ni à la suite, ni à la discussion commerciale.

[Prénom] a accepté que ses coordonnées vous soient transmises.

[Votre signature]

9. Le kit de marque

Comment vous présenter, mot pour mot

- Apporteur d'affaires du programme Terreau STRATA ESG
- Je vous mets en relation avec STRATA ESG, l'éditeur d'ESG Optimizer.

Les formulations que vous pouvez reprendre, mot pour mot

Elles viennent du registre des allégations commerciales de STRATA ESG, et de lui seul.

- 20 % du montant hors taxes effectivement encaissé auprès du client apporté, toutes formules confondues, aussi longtemps que ce client paye.

- Chaque chiffre publié porte sa source, sa méthode et sa version, et le dossier indique ce qui n'est pas encore rattaché à une preuve.
- Quand la donnée manque, on l'écrit. On ne compte jamais zéro à la place d'une absence.
- À document identique, le résultat est identique, et la décomposition est fournie ligne à ligne.
- Les données du socle alimentent l'ensemble des référentiels supportés, et le produit indique le taux de couverture par référentiel.
- Vos données et vos documents sont stockés dans l'Union européenne. L'application, la base de données et les pièces déposées vivent dans la région europe-west4, aux Pays-Bas. L'interface web est servie depuis la région de Paris.
- STRATA ESG utilise des traitements automatisés pour certaines opérations d'extraction et de rédaction. Les calculs, les scores, les règles d'applicabilité et les verdicts sont exécutés par des mécanismes déterministes et contrôlables.
- La liste de nos sous-traitants est publiée, avec ce que chacun voit. Le prestataire du moteur d'analyse y figure par son rôle : son identité est au contrat de sous-traitance et communiquée sur demande.
- Empreinte carbone, bilan des émissions de gaz à effet de serre, analyse du cycle de vie pour un produit.

Ce que vous n'avez pas le droit d'écrire

Ne pas écrire	Pourquoi
« 20 % du chiffre d'affaires »	La commission ne se paraphrase pas : elle s'écrit mot pour mot. 20 % du montant hors taxes effectivement encaissé auprès du client apporté, toutes formules confondues, aussi longtemps que ce client paye.
« Tout est prouvé », « 100 % traçable »	Le dossier dit aussi ce qui n'est pas encore rattaché à une preuve.
« Compatible CSRD », « 100 % conforme »	Un référentiel se cite avec sa version, son périmètre et sa couverture, jamais par un label.
« Infaillible », « garanti sans erreur »	Ce qui est vrai : à document identique, le résultat est identique, et la décomposition est fournie.
« Juridiquement opposable »	Défendable, démontrable, traçable : oui. Opposable au sens juridique : non.
« Tous les marchés publics l'exigent »	L'obligation ne vise pas tous les marchés : elle s'applique hors défense et sécurité, et seulement quand des critères sont utilisés.
« Veille en temps réel », « veille réglementaire active »	La veille active n'est pas une capacité démontrée aujourd'hui.
« Produit sans IA », « 100 % humain »	Des traitements automatisés servent à certaines extractions et rédactions ; les calculs et les verdicts sont déterministes. La formulation autorisée le dit.
« Partenaire officiel », « agréé par STRATA ESG », « certifié STRATA ESG »	Le programme ne délivre ni agrément ni certification à un apporteur. Vous êtes apporteur d'affaires du programme, rien de plus.
Un prix, une remise, une condition qui ne figure pas sur la grille publique	Seule la grille publique fait foi, et c'est STRATA ESG qui répond à toute question de prix (article 9 de la convention).

Les logos

Téléchargeables sur esg-optimizer.fr/apporteurs/marque.

Fichier	Usage
Signature sur fond clair <i>strata-esg-fond-clair.svg</i>	Votre site, vos présentations, vos documents imprimés, sur fond blanc ou crème.
Signature sur fond sombre <i>strata-esg-fond-sombre.svg</i>	Sur un fond foncé uniquement, jamais sur une photographie.
Symbole seul <i>strata-esg-symbole.svg</i>	Quand la place manque, à côté du nom écrit en toutes lettres, jamais à la place du nom.

- Les fichiers s'emploient tels quels : ni recoloration, ni déformation, ni ombre, ni contour, ni animation.
- Autour de la signature, un espace libre au moins égal à la hauteur du symbole.
- La signature ne se place jamais à côté de votre propre logo comme si les deux formaient une marque commune.
- La marque s'écrit STRATA ESG, en deux mots. Jamais le premier mot seul.
- Le produit s'appelle ESG Optimizer. On écrit « ESG Optimizer, l'outil de STRATA ESG », jamais l'inverse.

À la fin de la convention

Dans les quinze jours qui suivent la date d'effet de la résiliation, quelle qu'en soit la cause, l'Apporteur retire de tous ses supports, en ligne et imprimés, les marques, logos et dénominations de l'Éditeur, ainsi que toute mention de sa qualité d'apporteur du programme. Il cesse dans le même délai d'employer les messages types du kit.

10. L'apporteur actif, et les paliers de reconnaissance

Un apporteur est actif s'il a transmis, au cours des quatre-vingt-dix derniers jours, au moins un dossier jugé recevable. La date qui compte est celle de la transmission, pas celle de l'examen. Un dossier en attente d'examen ne compte pas encore, un doublon ou un dossier non recevable ne compte pas. Une structure en échange de flux n'est pas un apporteur et n'entre dans aucun des deux compteurs.

Un client signé est une entreprise qui vous est rattachée et qui a payé. Un compte créé puis resté gratuit n'en est pas un, et une structure qui rejoint elle-même le programme n'en est jamais un.

Palier	Seuil	Ce qui se déclenche automatiquement	Ce qui reste à discuter
Premier apport	1 client signé	Le palier s'affiche dans votre espace, daté du paiement qui l'a ouvert. Vous êtes inscrit à la consultation écrite sur la feuille de route, deux fois par an.	Rien.
Apporteur régulier	3 clients signés	Les fonctions en préversion vous sont ouvertes sur simple demande depuis votre espace, quand une préversion existe. L'équipe est prévenue le jour où le palier est atteint, pour vous proposer un cas publié.	La publication d'un cas, qui suppose l'accord écrit du client concerné et que nous ne publions jamais sans lui.
Apporteur de référence	10 clients signés	L'équipe est prévenue le jour où le palier est atteint, pour vous proposer une intervention commune dans l'année.	Le sujet, la date et le support de l'intervention commune, choisis ensemble.

La commission ne bouge à aucun palier : elle reste celle de la convention, pour tous, du premier client au dixième. Les paliers donnent de la reconnaissance et de la visibilité, jamais de l'argent.

Les paliers de reconnaissance, le statut d'apporteur actif et l'orientation d'une entreprise vers un partenaire ne figurent pas dans la convention : ce sont des usages du programme, qui n'ouvrent aucun droit à rémunération. Seule la convention fixe ce qui vous est dû.

Ce que nous n'offrons pas, et pourquoi

- **Une commission bonifiée.** Écartée par construction : la commission ne bouge à aucun palier.
- **Des contacts ou des prospects fournis.** Écartés : nos sources de prospects ne se donnent à aucun partenaire, et la règle se tient sans se justifier.
- **Un interlocuteur commercial attitré.** Écarté : il suppose une équipe, et nous préférons ne pas promettre ce que nous ne tiendrions pas.
- **Des événements réservés aux partenaires.** Écartés pour la même raison.

11. Vous parlez du programme à un confrère

- **Il candidate lui-même.** Votre confrère dépose sa propre candidature, dans la voie qui lui correspond. Il contracte directement avec STRATA ESG, avec sa propre convention.
- **Il peut dire qui lui en a parlé.** Le formulaire de candidature lui demande comment il a connu le programme. S'il vous cite, nous le notons, pour savoir d'où viennent nos partenaires et pour vous remercier. Rien d'autre.
- **Personne ne touche sur la ligne du dessous.** Vous ne percevez rien sur ce que paye votre confrère, ni sur ce qu'il apporte, ni sur les clients qu'il sert. Lui non plus ne percevra rien sur ceux qu'il recommandera à son tour.

Aucune rémunération n'est versée sur un recrutement : une structure qui rejoint le programme, dans l'une ou l'autre voie, ne produit aucune commission pour celui qui la lui a fait connaître, ni sur ce qu'elle paye, ni sur ce qu'elle apporte.

12. Ce que l'apporteur ne fait jamais

La même liste figure à l'annexe 1 de la convention type et sur la page publique esg-optimizer.fr/apporteurs/interdits, à l'identique.

1. **Aucun démarchage de masse sous la marque.** L'apporteur n'envoie aucun message en nombre, aucune campagne, aucune séquence automatique qui cite STRATA ESG ou ESG Optimizer. Il présente une entreprise qu'il connaît, une à la fois.
2. **Aucun prix annoncé.** Il n'annonce aucun prix, aucune remise et aucune condition. Il renvoie à la grille publique et transmet toute question de prix à l'Éditeur.
3. **Aucun engagement de résultat.** Il ne promet ni conformité, ni certification, ni notation, ni financement, ni délai de réponse obtenu grâce à l'outil.
4. **Aucune réponse à un appel d'offres au nom de STRATA ESG.** Il ne dépose aucune offre, ne signe aucun document et ne se présente comme mandataire de l'Éditeur dans aucune consultation.
5. **Aucune collecte de données personnelles sans information des personnes.** Il ne transmet le nom et les coordonnées d'une personne qu'après l'avoir informée de cette transmission, et seulement les données professionnelles nécessaires.
6. **Aucune adresse du domaine STRATA ESG.** Il n'utilise aucune adresse électronique, aucun domaine ni aucun sous-domaine de STRATA ESG ou d'ESG Optimizer, et n'en crée aucun qui pourrait s'y confondre.

Un manquement grave, au sens de l'article 14 de la convention, est une violation de l'article 3 sur l'usage du code, de l'article 9 sur la loyauté de la présentation ou de son annexe 1, ou de l'article 13 sur la confidentialité. STRATA ESG peut alors résilier sans préavis et faire cesser les droits à commission futurs. La résiliation est notifiée par écrit et motivée, après une mise en demeure restée sans effet pendant quinze jours lorsque le manquement est régularisable. Les commissions échues avant la notification restent dues.

13. Vos droits, en résumé

Chaque ligne résume un article de la convention type, version 4, et le nomme. Aucune n'ajoute une règle : en cas de divergence, la convention signée fait foi.

- **Article 4.3. L'antériorité se prouve.** Ne peut être déclarée une entreprise qui, à la date de la déclaration, est déjà cliente de STRATA ESG, dispose d'un compte actif sur esg-optimizer.fr, ou figure dans nos dossiers de prospection avec un échange bilatéral documenté datant de moins de douze mois. Nous vous le disons dans l'accusé de réception et, en cas de contestation, nous vous produisons la date et la nature de l'échange antérieur, à l'exclusion de tout autre élément.
- **Article 5. La première déclaration l'emporte.** La première déclaration valablement accusée réception l'emporte, quelle que soit la date de souscription. La commission n'est jamais partagée entre plusieurs apporteurs, ni dédoublée.
- **Article 8. Aucune durée maximale.** La commission court aussi longtemps que le client apporté paye, et reprend s'il souscrit à nouveau dans les vingt-quatre mois suivant l'arrêt de ses paiements. La cession de l'activité ne met pas fin à vos droits, et STRATA ESG se porte fort du respect de la convention par le cessionnaire.
- **Article 12. Les données d'un tiers s'effacent.** Les coordonnées d'une personne dont la déclaration n'a pas abouti sont effacées dans les délais de notre politique de confidentialité, et au plus tard vingt-quatre mois après la déclaration.
- **Article 13. La confidentialité dure trois ans.** Chaque partie garde confidentielles les informations non publiques de l'autre, notamment les relevés et l'identité des clients apportés, pendant la convention et trois ans après sa fin.
- **Article 14. Vous pouvez partir à tout moment.** Chaque partie peut résilier sans motif, par écrit, avec un préavis de trente jours. Vos clients déjà apportés continuent de produire, sauf résiliation pour manquement grave, qui suit une mise en demeure restée sans effet quinze jours lorsque le manquement est régularisable.
- **Article 16. Une modification se notifie trente jours avant.** Toute évolution du programme vous est notifiée par écrit trente jours avant son entrée en vigueur. Elle ne s'applique jamais aux clients déjà apportés, et si vous la refusez, vous pouvez résilier dans le délai de préavis sans perdre vos droits acquis.
- **Article 17. Un différend se règle d'abord à l'amiable.** Droit français. Trente jours pour chercher une solution amiable à compter de la première notification écrite ; à défaut, le tribunal de commerce de Créteil.
- **Article 18. Tout se fait par écrit.** Un courriel vaut preuve d'une déclaration, d'un accusé de réception, d'un relevé ou d'une notification. Aucun entretien téléphonique ni aucune visioconférence ne vous est imposé.

14. Comment démarrer

1. Lisez la convention type d'apporteur d'affaires, publiée sur esg-optimizer.fr/apporteurs.
2. Relisez la grille des trois pièces sur esg-optimizer.fr/apporteurs/recevabilite. Si elle ne correspond pas à ce que vous pouvez apporter, dites-le en un geste au bas de la page : c'est une réponse utile.
3. Déposez votre candidature sur esg-optimizer.fr/apporteurs. Réponse sous 48 heures ouvrées, par une personne.
4. À la signature de la convention, vous recevez votre code partenaire, personnel (article 3), et l'accès à votre espace apporteur, où il s'affiche.
5. Répondez une fois aux six questions de votre espace sur les entreprises que vous accompagnez. Elles servent à vous adresser, le cas échéant, une entreprise qui vous correspond.
6. Présentez votre première entreprise, par votre lien, par le formulaire de déclaration de votre espace, ou par courriel à contact@strata-esg.fr. Le formulaire vérifie les trois pièces avant l'envoi. Sous cinq jours ouvrés, notre accusé de réception vous dit si la déclaration est recevable et si l'entreprise nous est déjà connue (article 4.1).

Pour aller plus loin	Adresse
La voie apporteur d'affaires, la convention et la candidature	https://esg-optimizer.fr/apporteurs
Devenir partenaire	https://esg-optimizer.fr/partenaires

STRATA ESG · ESG Optimizer · Programme Terreau STRATA ESG · Kit apporteur d'affaires, version du 26 septembre 2026, établi sur la convention type d'apporteur d'affaires, version 4 en vigueur le 26 septembre 2026. Document public. Les conditions qui font foi sont celles de la convention type, publiée sur esg-optimizer.fr/apporteurs ; les prix sont ceux de la page publique des tarifs à la date d'émission. Ce document ne constitue pas un avis juridique. Contact : contact@strata-esg.fr.