

Kit cabinet revendeur

Ce qu'il faut pour produire les dossiers de durabilité de vos clients avec ESG Optimizer, à votre marque, et savoir ce que cela coûte avant de nous parler.

Destinataires : cabinets d'expertise comptable, cabinets de conseil et consultants qui produisent eux-mêmes le dossier de leurs clients.

Version du 18 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. Le modèle, en une page

- **Vous produisez.** Vous menez la mission, vous produisez le livrable avec l'outil, et vous facturez vos honoraires comme vous l'entendez.
- **À votre marque.** Le livrable sort à vos couleurs, avec deux mentions qui restent en place, décrites en section 5.
- **La relation est la vôtre.** Nous n'écrivons pas à vos clients, et c'est écrit à l'article 10 de la convention.
- **Vous payez l'outil par dossier actif.** Un dossier dormant ne coûte rien. S'y ajoute un socle annuel : montant communiqué à l'étude de votre dossier.
- **Le premier dossier est accompagné, sans frais.** Une mission réelle, sur un client réel, menée à deux, dont vous gardez les honoraires.

Prix hors taxes. L'éditeur relève de la franchise en base de TVA : aucune TVA n'est facturée ni récupérable à ce jour.

2. La grille, publiée

Montant par dossier client actif, par mois, en euros hors taxes.

Dossiers clients actifs sur l'année	Tarif
1 à 50 dossiers	35 € HT par dossier actif et par mois
51 à 150 dossiers	32 € HT par dossier actif et par mois
151 à 300 dossiers	29 € HT par dossier actif et par mois
301 dossiers et plus	27 € HT par dossier actif et par mois

Le palier est déterminé par le nombre de dossiers clients actifs sur l'année civile. Un dossier est actif sur un mois donné dès lors qu'au moins une opération de production y est enregistrée dans ce mois : rédaction d'une section, production ou mise à jour d'un rapport, dépôt ou validation d'une pièce probante. Une simple consultation ne compte pas, et un dossier ouvert puis laissé vide non plus.

Le passage de palier est automatique et s'applique à la facturation de l'année en cours, sans avenant. Une année où le portefeuille se réduit fait remonter le tarif unitaire au palier correspondant : la grille se lit dans les deux sens.

3. Ce que vous obtenez

Le socle annuel couvre ce qui existe indépendamment du nombre de dossiers : un espace multi-clients cloisonné, la marque blanche sur les livrables, l'accès partenaire et ses comptes collaborateurs et la méthode et les gabarits de livrables. Il est dû chaque année et ne s'amortit pas. Voici, en détail, les huit éléments que la voie comprend, tous disponibles aujourd'hui.

- **Un espace multi-clients cloisonné.** Autant de dossiers que de clients, étanches entre eux, avec une bascule d'un dossier à l'autre sans reconnexion et sans risque de mélanger deux périmètres.
- **Le rapport en marque blanche, co-marqué.** Le livrable sort à votre marque. Vous décidez de faire apparaître ou non la mention de l'outil ; deux autres mentions restent en place, et elles sont décrites sans détour sur la page du canal cabinet.
- **Les gabarits de livrables.** Trames de rapport, tableaux de collecte, courriers de relance fournisseur et notes de méthode. Ils sont modifiables, et ils évitent de réinventer la forme à chaque mission.
- **La vue transversale du portefeuille.** Un écran unique qui montre, pour tous vos dossiers à la fois, ceux dont les pièces périmeront dans les quatre-vingt-dix jours et ceux dont la collecte est en retard. C'est la vue qui déclenche vos relances.
- **Les dossiers d'audit exportables.** L'ensemble des pièces, du journal d'événements et des versions de méthode d'un exercice, exportable dans un format lisible sans notre outil. Un vérificateur travaille avec ce qu'il reçoit, pas avec ce qu'il faut installer.
- **La tarification de volume.** Le passage de palier est automatique dès que le nombre de dossiers actifs franchit une borne, et il s'applique à la facturation de l'année en cours, sans avenant à signer.
- **Le suivi annuel, N contre N-1.** La comparaison d'un exercice au précédent, avec l'écart chiffré, le motif de l'écart quand il est renseigné, et le signalement des ruptures de périmètre qui rendent une comparaison trompeuse.
- **L'accès à la méthode documentée.** La séquence de travail écrite, du cadrage à la revue, avec ce qui doit être obtenu à chaque étape et ce qui bloque le passage à la suivante. C'est ce qui rend une mission reproductible par un collaborateur qui n'était pas là sur la précédente.

4. Et quand vous signez, le dossier tient

Un livrable de durabilité signé engage celui qui le signe. La bonne façon d'évaluer l'outil est de se demander ce que vous pourriez montrer si un client contestait un chiffre deux ans après la remise.

LE REJEU À UNE DATE PASSÉE

« Comment avez-vous obtenu ce chiffre en mars de l'année dernière ? »

Le dossier se rouvre tel qu'il était ce jour-là, avec la version de méthode qui s'appliquait ce jour-là et les pièces telles qu'elles existaient alors. Le résultat retrouvé est celui qui a été remis, à la virgule près, y compris si la règle de calcul a changé depuis. Vous ne défendez pas votre mémoire, vous rouvrez un état.

LE REGISTRE À EMPREINTES CHAÎNÉES

« Le document a-t-il été modifié après la remise ? »

Chaque événement du dossier porte l'empreinte de son contenu et celle de l'événement précédent. Une modification postérieure est détectable et localisable : on sait à quel maillon la chaîne casse, donc à quelle date. Ce n'est pas un scellé opposable par un tiers, et nous ne le présentons jamais comme tel : c'est une détection, et elle vaut infiniment mieux qu'un fichier qu'on peut réécrire sans laisser de trace.

LE JOURNAL D'AUDIT

« Qui a saisi cette valeur, et qui l'a validée ? »

Chaque saisie, chaque correction, chaque levée d'écart et chaque remise portent un auteur, un horodatage et, pour une levée de blocage, une justification écrite. Vous montrez que le contrôle a eu lieu, par qui, et sur quoi il portait. C'est la différence entre affirmer qu'une revue a été faite et le prouver.

5. La marque blanche, et sa limite non négociable

Votre logo, vos couleurs, votre pied de page et votre voix éditoriale remplacent les nôtres, et la mention de l'éditeur peut être retirée. Deux mentions restent sur tout livrable, et personne ne peut les retirer :

- le recours à un traitement automatisé pour l'extraction du texte des documents et la rédaction des commentaires, le calcul ne l'étant jamais ;
- le caractère indicatif du résultat, qui ne remplace pas un audit par un commissaire aux comptes agréé.

La marque blanche donne le droit d'apposer votre marque, pas celui de faire disparaître une information qui protège votre lecteur, et qui vous protège le jour où ce lecteur s'en prévaudrait.

6. Comment se construit une mission

Quatre temps de travail, hors coût d'outil. Nous décrivons la structure et ce qui rend chaque temps long ; nous ne suggérons aucun honoraire, parce que le prix du travail d'un confrère ne se fixe pas chez nous.

01 · Cadrage	Déterminer qui demande quoi, sous quel référentiel, pour quelle échéance, et quel périmètre d'entités et de sites est concerné. C'est le temps le plus court et celui dont l'absence coûte le plus cher : un périmètre mal arrêté se paie en reprise intégrale au moment de la revue.
02 · Collecte	Obtenir les pièces, pas les déclarations. C'est le poste le plus lourd d'une première mission, celui qui dépend le moins de vous et le plus de la disponibilité des interlocuteurs du client. Le suivi des relances et l'état d'avancement par thème se pilotent dans l'outil, ce qui déplace l'effort sans le supprimer.
03 · Rédaction	Produire le livrable à partir des données rattachées à leurs pièces. La rédaction des commentaires est assistée par un traitement automatisé et signalée comme telle ; le calcul, lui, ne l'est jamais. Le temps que vous passez ici est du temps de conseil, pas du temps de mise en forme.
04 · Revue	Le contrôle par un collaborateur qui n'a pas produit, la levée des écarts bloquants, puis le scellement avant remise. C'est le temps qui engage la signature, et c'est celui qu'aucun outil ne fera à votre place.

7. Ce que la voie ne comprend pas

Ces exclusions sont écrites avant que vous ne les découvriez à l'usage.

- **Aucune exclusivité territoriale.** Nous ne réservons ni un département, ni une région, ni un secteur d'activité. Un autre cabinet peut travailler dans votre ville, avec le même outil, sur le même type de client. Promettre une exclusivité reviendrait à promettre de refuser du chiffre d'affaires, et personne ne tient cette promesse plus de deux ans.
- **Aucune génération de prospects.** Nous ne vous transmettons pas de contacts à prospector et nous ne vous inscrivons sur aucun annuaire qui convertit. La prospection reste entièrement la vôtre. Il arrive qu'une entreprise qui nous écrit demande un accompagnement que nous ne faisons pas : nous lui proposons alors un partenaire selon une règle publiée, à sa demande et sans promesse de volume. Si votre plan d'affaires repose sur des contacts que nous fournissons, il ne tient pas.
- **Aucun accompagnement commercial dédié en dessous d'un certain volume.** Un interlocuteur commercial attitré, des revues de portefeuille régulières et une aide à la construction de vos offres ne sont pas servis à tous les paliers. En dessous du volume qui le finance, vous disposez de la documentation, de l'assistance sur le produit et du premier dossier accompagné, ce qui est déjà beaucoup et ce n'est pas la même chose.
- **Aucune reprise de vos dossiers existants sans travail de rapprochement.** Vos classeurs actuels ne se versent pas seuls dans un dossier structuré. Les valeurs doivent être rattachées à leurs pièces et à leurs périmètres, et ce rapprochement est un travail, le vôtre ou le nôtre, dans les deux cas facturé ou compté en temps. Un import qui se dirait automatique produirait des données dont personne ne pourrait dire d'où elles viennent, c'est-à-dire exactement ce que ce produit existe pour éviter.

8. Le relevé mensuel, et votre droit de contrôle

- Chaque mois, un relevé des dossiers actifs, client par client et dossier par dossier, avec les opérations de production qui les ont rendus actifs.
- Vous pouvez demander le contrôle contradictoire d'un dossier : nous produisons la référence de chaque opération comptée.
- Le dossier d'audit de chaque client s'exporte à tout moment, dans un format lisible sans l'outil. À la fin de la convention, vous disposez de quatre-vingt-dix jours pour tout exporter, sans frais.

9. Comment démarrer

1. Lisez la grille et la convention type de cabinet revendeur, publiées sur esg-optimizer.fr/cabinets.
2. Déposez votre candidature sur la même page. Réponse sous 48 heures ouvrées, par une personne.
3. Nous étudions votre dossier et vous communiquons le montant du socle, puis nous signons la convention.
4. Nous menons votre premier dossier ensemble, du cadrage à la remise.

STRATA ESG · ESG Optimizer · Programme Terreau STRATA ESG · Kit cabinet revendeur, version du 18 septembre 2026. Document public. Les conditions qui font foi sont celles de la convention type de cabinet revendeur et de ses annexes. Ce document ne constitue pas un avis juridique. Contact : contact@strata-esg.fr.