

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 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. Votre rôle, en une page

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 2. 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 un dossier transmis depuis votre espace, avec ses trois pièces. • 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.

2. 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.
Paiement	Vous facturez sur la base du relevé, et vous êtes payé par virement à trente jours date de facture.
Seuil	Une commission inférieure à 50 € hors taxes sur un mois est reportée et cumulée, sans perte.
Contestation	Par écrit, dans les soixante jours du relevé. Réponse écrite sous quinze jours ouvrés, avec le détail du calcul.

L'estimation affichée dans votre espace porte aujourd'hui sur les abonnements en cours. Les offres à paiement unique et les prestations sur devis entrent dans l'assiette dès le premier jour, et le relevé mensuel les compte : en cas d'écart, c'est le relevé qui fait foi.

3. Ce que fait l'outil, en deux phrases puis en détail

EN DEUX PHRASES

ESG Optimizer est une plateforme de données de durabilité pour PME et ETI : une information saisie une fois, avec la pièce qui la prouve, alimente toutes les sorties sans ressaisie. Rapport VSME ou CSRD, questionnaire d'un donneur d'ordre, dossier pour une banque : chaque chiffre remonte à sa preuve.

Le socle : la donnée et sa preuve

- Un justificatif rattaché à chaque indicateur, un responsable désigné, une validation, et l'export d'un dossier prêt pour un auditeur.
- D'où vient une donnée, ce qui en dépend, et ce qu'une correction ferait bouger avant de la saisir.
- La lecture de documents et de fichiers CSV ou XLSX produit des propositions à valider : rien n'entre sans validation.

Les sorties : ce que l'entreprise a réellement à produire

- Le questionnaire ESG reçu d'un client, rendu pré-rempli au format d'origine.
- Le dossier qu'attend une banque ou un investisseur, champ par champ, avec la source et la preuve de chacun.
- Le volet durabilité d'une candidature à un appel d'offres.
- Un accès en lecture pour un tiers, sur un périmètre choisi, avec une date de fin et une révocation.

Les référentiels

- VSME, CSRD et ESRS, taxonomie européenne, GRI, ISSB, SASB, et la préparation des questionnaires CDP et EcoVadis, sans lien avec ces organismes.

Ce que l'outil ne fait pas, et qu'il ne faut jamais promettre

- Il ne certifie aucune conformité et ne délivre aucun label. Ses scores sont indicatifs.
- Il n'est validé par aucun organisme tiers.
- Il n'ouvre droit à aucun financement, aucun taux, aucune éligibilité.
- Il n'invente aucun chiffre : un champ absent sort absent.
- Il ne fait pas d'accompagnement humain.

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 conforme, 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. 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 :

- **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.
- **Un dossier transmis protège l'entreprise douze mois.** Un dossier jugé recevable vous réserve l'entreprise pendant douze mois, même si elle souscrit sans votre lien. La première transmission l'emporte, et la commission n'est jamais partagée.

Par un dossier transmis depuis votre espace

Un dossier se juge sur trois pièces, pas sur son intention. Deux pièces sur trois, le dossier n'est pas recevable. 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 extérieur à l'entreprise, avec sa date et l'endroit où on le vérifie : 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 est un signal de structuration interne, lisible par tout le monde : elle ne suffit pas.	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.

6. Une phrase de mise en relation suffit

À ENVOYER À L'ENTREPRISE, SI VOUS LE SOUHAITEZ

« Je vous mets en relation avec ESG Optimizer, un outil qui construit le dossier de durabilité 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 vos coordonnées ? »

Le premier message 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.

7. 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.

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.

8. 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.

9. Comment démarrer

1. Lisez la convention type d'apporteur d'affaires, publiée sur esg-optimizer.fr/apporteurs.
2. Déposez votre candidature sur la même page. Réponse sous 48 heures ouvrées, par une personne.
3. À la signature de la convention, vous recevez votre code et l'accès à votre espace apporteur.
4. 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.
5. Présentez votre première entreprise, par votre lien ou par un dossier transmis.

STRATA ESG · ESG Optimizer · Programme Terreau STRATA ESG · Kit apporteur d'affaires, version du 18 septembre 2026. Document public. Les conditions qui font foi sont celles de la convention type d'apporteur d'affaires ; 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.