

Kit Consultant Partenaire

Tout ce qu'il faut pour présenter l'outil, l'intégrer à vos missions et répondre aux questions de vos clients.

Destinataires : consultants indépendants, cabinets RSE et cabinets d'expertise comptable partenaires.

Version du 8 septembre 2026 · Périmètre Europe : VSME, CSRD et ESRS, taxonomie européenne, GRI, ISSB et SASB.

Cette version remplace celle du 5 août 2026. Deux évolutions de fond : la section 1 décrit désormais le produit tel qu'il est en ligne, module par module, et l'assiette de la commission d'apport est élargie à toutes les formules.

1. Ce que fait l'outil

ESG Optimizer est une plateforme de données de durabilité pour PME et ETI. Le principe tient en une phrase, et c'est le titre d'un de ses écrans : **une donnée, mille sorties**. Une information saisie une fois, avec la pièce qui la prouve, alimente toutes les sorties sans ressaisie.

Le produit compte aujourd'hui **81 modules en ligne**. Les voici groupés par usage, avec les mots employés dans le produit.

Le socle : la donnée et sa preuve

- **Socle de données et Une donnée, mille sorties** : la page montre où chaque valeur ressort, ce que cela a évité, et les questions qui ont été posées deux fois.
- **Coffre de preuves** : un justificatif rattaché à chaque indicateur, un responsable désigné, une validation, et l'export d'un dossier prêt pour un auditeur.
- **Graphe de preuves** : d'où vient une donnée, ce qui en dépend, et ce qu'une correction ferait bouger avant de la saisir.
- **Control Tower** : chaque point de donnée déclaré est rattaché à une preuve, avec l'empreinte du fichier. C'est la règle d'or du produit.
- **Extraction intelligente et Importer mes données** : lecture de documents et de fichiers CSV ou XLSX. Un connecteur ne fait que lire, chaque lecture produit des propositions à valider, et l'instantané de la source est conservé au coffre. Rien n'entre dans le socle sans validation.
- **Exercices et versions, Journal d'audit, Ce qui a changé** : l'historique complet, versionné et daté.

Les sorties : ce que le client a réellement à produire

- **Questionnaires clients** : déposez le questionnaire ESG reçu d'un client et récupérez-le pré-rempli avec vos propres données, au format d'origine. L'année suivante, les appariements validés sont repris, seules les valeurs à actualiser sont redemandées.
- **Dossier financeur**, page titrée « Ce que votre banque vous demande » : les chiffres déjà saisis, remis dans le format qu'attend un banquier, un investisseur ou un établissement prêteur. Chaque champ dit d'où il vient, ce qui le prouve et ce qu'il vaut. Un champ vide reste vide, avec l'endroit où le remplir.
- **Dossiers d'appel d'offres** : déposez le règlement de consultation et obtenez le volet durabilité de la candidature, construit sur les données prouvées : matrice de couverture, sections rédigées, annexe de preuves numérotée, version déposée scellée. Rien n'est affirmé que la donnée ne soutient.
- **Portails de partage**, page titrée « Montrer sa conformité sans tout ouvrir » : un lien unique, un destinataire nommé, un périmètre coché champ par champ, une date de fin. Le destinataire n'a pas de compte à créer, l'accès se coupe quand vous voulez, et vous voyez ce qu'il a consulté.
- **Exports mis en page et Publications et accès** : les livrables et qui peut les lire.
- **Copilot de rédaction** : un dialogue qui pose une question à la fois et rédige les divulgations à partir des preuves. Rien n'est affirmé sans justification.

Les référentiels couverts

- **VSME B1 à C9, CSRD et ESRS** pour les assujettis, avec **Référentiel d'exigences, Matrice de couverture et Journal des règles**.
- **Taxonomie européenne** : les taux, et surtout la raison, ce qui est reconnu et ce qui bloque l'alignement critère par critère.
- **GRI Standards**, avec les neuf exigences de GRI 1 et les raisons d'omission officielles.
- **ISSB (IFRS S1 et S2)**, avec déclaration de conformité et gestion des amendements par exercice.
- **SASB Standards** : une industrie dont le jeu n'est pas chargé le dit, sa couverture n'est pas calculée plutôt que supposée. Les métriques retirées sont refusées à la saisie, les codes remplacés sont traduits vers leur successeur.
- **Préparation CDP et Préparation EcoVadis** : documentation des critères matériels un par un, preuve après preuve. La couverture se calcule de façon déterministe et n'est ni un score, ni une médaille, ni un badge délivré par ces organismes.
- **Packs d'obligations et Packs sectoriels, Calendrier d'obligations** avec ses échéances datées.

Le pilotage dans la durée

- **Objectifs et trajectoires, Plan d'action** calculé sur les constats du contrôle de cohérence, **Tendance et projection, Simulation** de scénarios avec la remontée de ce qui bouge en aval.
- **Risques** et double matérialité, **Stratégie, Impact, Social**.
- **Empreinte carbone** : le bilan calculé en amont, lu en clair. Le cockpit ne recalcule aucune émission, il restitue et alimente le socle sans ressaisie.
- **QHSE** : registre d'incidents et données terrain qui remontent dans la couverture santé, sécurité et pollution.
- **Contrôle de cohérence, Fiabilité du dossier, Exceptions et limitations, Registre des allégations, Valeur produite** où chaque unité comptée correspond à un événement du journal d'audit.

Les usages multi-entités

- **Chaîne de valeur** : une campagne envoi à chaque fournisseur un lien personnel, sans compte à créer. Les relances et l'escalade partent automatiquement, le score est calculé et justifié point par point.
- **Consolidation groupe** : plusieurs entités sur un même exercice, avec son périmètre et ses règles.
- **Préparation à l'audit** : posez la date de votre audit et lisez ce que le contrôleur trouvera ce jour-là. Une attestation valable aujourd'hui mais périmée à cette date compte comme absente, et c'est ce qui sépare cet écran d'un taux d'avancement. L'auditeur lit le dossier par un lien borné, tracé et révocable, jamais par un envoi de fichiers.
- **Assurance et mode OTI** pour l'organisme tiers indépendant.

Ce qui vous concerne directement comme partenaire

- **Espace cabinet** : une ligne par client, le dossier s'ouvre avant d'avoir le moindre document, le diagnostic vient ensuite. Aucun indicateur client n'est additionné entre clients.
- **Marque blanche** : réservée aux comptes cabinet. Votre enseigne remplace la nôtre sur la couverture, l'en-tête et le pied de page du rapport.
- **Tableau de bord partenaire** : votre lien de parrainage, vos clients rattachés, le revenu généré et les commissions dues.
- **API entrante et Clés API** : disponibles, en consolidation. Une intégration dans votre système se met en place sous forme de pilote cadré, jamais sur étagère.

La commission d'apport, formulation qui fait foi depuis le 8 septembre 2026

20 % de ce que paye chaque client que vous nous adressez via votre code partenaire, quelle que soit la formule souscrite, et tant 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.

Ce que cela remplace : la version du 5 août limitait la commission aux clients abonnés. Point technique à connaître, un dossier client se rattache à votre code au moment où il est ouvert ; un dossier ouvert avant ce rattachement ne porte aucun code, et

cette absence est affichée telle quelle plutôt que comblée après coup. Les conditions détaillées, attribution du prospect, doublons, renouvellements, paiement et résiliation, figurent dans la convention d'apporteur d'affaires, remise sur demande à contact@strata-esg.fr.

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

- Il ne certifie aucune conformité et ne délivre aucun label. Les scores sont indicatifs.
- Il n'est validé par aucun organisme tiers, et la préparation EcoVadis ou CDP n'a aucun lien avec ces organismes.
- Il n'ouvre droit à aucun financement, aucun taux, aucune éligibilité, et ne dit rien de la solvabilité.
- Il n'invente aucun chiffre. Un champ absent sort absent, un ratio non calculable se dit non calculable, un score non publié s'affiche vide et jamais zéro.
- Il ne fait pas d'accompagnement humain. C'est votre métier, pas le nôtre.

2. Cas d'usage

Cas A, le client subit la pression de sa chaîne de valeur

Un donneur d'ordre exige une preuve de durabilité sous quelques semaines. Vous lancez une analyse du rapport existant, ou vous construisez le rapport via la collecte guidée, vous obtenez le scoring et les lacunes prioritaires, et vous livrez un rapport co-brandé en une fraction du temps d'une mission classique.

Cas B, le client part de zéro

PME sans aucun rapport. Vous utilisez le module de collecte guidée comme trame d'entretien, vous remplissez le questionnaire avec le client, vous générez le document VSME, puis vous l'analysez pour produire un plan d'action priorisé.

Cas C, pré-audit avant de chiffrer une mission

Avant de faire un devis, vous passez le rapport du prospect dans l'outil pour cartographier en minutes les écarts VSME et CSR. Vous arrivez en rendez-vous avec un diagnostic chiffré, et vous ciblez votre proposition sur les vrais sujets plutôt que sur une estimation à l'aveugle.

Cas D, industrialisation multi-clients

Vous gérez un portefeuille de PME. L'accès partenaire multi-clients cloisonne chaque dossier, produit des livrables homogènes à la marque du cabinet, et suit l'avancement de tous les dossiers depuis un seul écran.

3. Scripts de pitch

PITCH COURT, 30 SECONDES

Vos clients PME se font réclamer des preuves de durabilité par leurs donneurs d'ordre. ESG Optimizer vous laisse construire ou auditer leur rapport VSME en quelques minutes, avec un scoring et un livrable à la marque de votre cabinet. Vous gardez la main sur l'analyse, l'outil fait le travail de collecte et de structuration.

PITCH CONSULTANT, 1 MINUTE

En tant que consultant RSE, votre temps facturé part trop souvent dans la collecte de données et la mise en forme. ESG Optimizer industrialise cette partie : pré-audit VSME structuré en minutes, rapport et document Word co-brandés, module de collecte guidée pour les clients sans rapport existant. Vous facturez votre expertise, pas la saisie. Et avec l'accès partenaire, vous gérez tous vos clients depuis un seul espace, à des tarifs préférentiels.

PITCH DIRIGEANT DE PME, PORTÉ PAR VOUS

Vos donneurs d'ordre vont bientôt exiger un rapport de durabilité. Plutôt qu'une mission longue et coûteuse, on construit ensemble votre rapport VSME via un questionnaire guidé, vous obtenez un scoring clair et un livrable prêt

à partager avec vos clients et votre banque. On valorise votre démarche au lieu de la subir.

OUVERTURE PAR EMAIL

Bonjour [Prénom], les PME que vous accompagnez sont de plus en plus sollicitées sur la durabilité par leurs donneurs d'ordre. J'utilise ESG Optimizer pour produire des pré-audits et des rapports VSME co-brandés en une fraction du temps habituel. Seriez-vous disponible 15 minutes pour que je vous montre comment l'intégrer à vos missions ?

4. Argumentaire de valeur

Bénéfice	Pour vous	Pour le client final
Gain de temps	Pré-audit en minutes au lieu de semaines	Réponse rapide à son donneur d'ordre
Marque blanche	Livrables aux couleurs de votre cabinet	Document professionnel et rassurant
Collecte guidée	Trame d'entretien structurée, prête à l'emploi	Construction du rapport sans expertise interne
Multi-clients	Portefeuille entier géré depuis un seul espace	Cloisonnement strict de ses données
Ancrage normatif	Cadre EFRAG, VSME et ESRS respecté, chaque constat rattaché à une exigence citable	Base solide et défendable pour préparer la conformité
Pilotage et preuves	Coffre de preuves, objectifs et trajectoires, dossier d'audit exportable	Conformité tenue toute l'année, pas une fois par an

5. Offres et tarifs

Découverte gratuit

1 diagnostic inclus, sans carte bancaire. Score de conformité reporting, synthèse de diagnostic PDF de 3 pages avec filigrane, aperçu des forces et des lacunes.

Essentiel 49 € par analyse, paiement unique

Rapport PDF complet de 8 pages et plus, référentiel VSME B1 à C9, scores E, S et G détaillés, analyse d'écart et recommandations, coffre de preuves et graphe de traçabilité, historique 12 mois.

Pro 149 € par mois

Analyses illimitées, collecte intelligente (factures d'énergie et de carburant, lecture optique des scans, imports Excel et CSV), socle de données une donnée mille sorties, taxonomie européenne, pilotage (objectifs, trajectoires, tour de contrôle), risques et double matérialité, empreinte carbone en lecture seule et export BEGES, benchmark sectoriel, journal d'audit, coffre de preuves et graphe de preuves.

Ne sont pas inclus dans le Pro : la construction de rapport, la collecte guidée et la marque blanche.

Premier Rapport 990 € paiement unique

Premier plan qui ouvre la construction de rapport. Analyse VSME complète, module de collecte guidée inclus, plan d'action calculé sur les constats du contrôle de cohérence, 1 h d'appel expert. Tout l'Essentiel et le Pro inclus.

Rapport Accompagné 2 490 € paiement unique

Seul plan hors Entreprise à porter le module CSRD. Construction du rapport de zéro pour les entreprises sans rapport existant, analyse VSME complète, tout le Pro inclus, 3 h de coaching par un consultant partenaire, suivi sur

3 mois.

Enterprise sur devis

Authentification unique SSO et SAML, multi-utilisateurs, intégration personnalisée, hébergement dédié dont la région est définie au contrat, accompagnement de déploiement. L'API entrante et les clés API existent et sont en consolidation : une intégration dans un système tiers se met en place sous forme de pilote cadré, jamais sur étagère.

Marque blanche partenaires

Réservée aux comptes cabinet. À l'usage, par dossier actif et par mois, dégressif : 35 € jusqu'à 50 dossiers, 32 € dès le 51^e, 29 € dès le 151^e, 27 € au-delà de 300 (plancher). Cette grille est celle en vigueur à la date d'émission du présent kit et vous est confirmée par écrit à l'activation de votre accès partenaire.

Dossier actif = organisation cliente ayant au moins une action facturable dans le mois (analyse, rapport généré, import), mesurée côté serveur. Aucun dossier actif dans le mois, aucune facturation.

Intégration API dans votre propre système, en supplément : socle plateforme partenaire à 4 500 € par an, branchement et intégration compris.

À titre de repère, une mission VSME en cabinet se facture généralement entre 5 000 et 30 000 €. La marque blanche est conçue pour que l'outil reste une ligne marginale de votre coût de mission.

6. Questions fréquentes

Pourquoi la conformité VSME devient indispensable pour une PME ?

Les grandes entreprises soumises à la CSRD collectent des données de durabilité auprès de leurs fournisseurs. La VSME est le standard EFRAG conçu pour les PME non cotées : il permet de répondre à la pression de la chaîne de valeur sans la lourdeur d'un reporting CSRD complet. Le principe du plafond de chaîne de valeur protège d'ailleurs la PME : un donneur d'ordre ne peut pas exiger davantage que le périmètre de la norme.

Le client n'a pas de rapport. Peut-il quand même utiliser l'outil ?

Oui. Le module de collecte guidée permet de construire le rapport VSME de zéro via un questionnaire structuré, débouchant sur un document Word et une analyse complète. Il est inclus dans les offres Premier Rapport et Rapport Accompagné. Il n'est pas inclus dans les plans Découverte, Essentiel et Pro.

Les scores sont-ils reconnus officiellement ?

Non, et nous ne le prétendons pas. Les scores sont indicatifs, fondés sur la norme VSME publiée par l'EFRAG, la CSRD et les ESRS étant pris en charge pour les assujettis. Ils ne remplacent pas un audit officiel par un commissaire aux comptes ou un organisme tiers indépendant. Ils constituent une base structurée pour préparer la conformité, et un dossier de preuves exportable pour la démontrer.

Comment être sûr que les exigences des référentiels sont fidèlement retranscrites ?

C'est la question la plus légitime qu'un praticien puisse poser, et nous y répondons par un document dédié, la Note de couverture réglementaire et de traçabilité, disponible sur demande. Le principe : aucune exigence n'est produite par le moteur d'analyse. Le catalogue des exigences est une table écrite à la main depuis le règlement délégué (UE) 2023/2772 et la norme VSME. Le moteur ne peut citer que ce qui s'y trouve, et un code d'exigence inconnu fait échouer le démarrage du logiciel. Enfin, un écart de conformité doit pouvoir citer l'exigence précise qu'il enfreint : sans référence opposable, il est reclassé en recommandation de bonne pratique.

Où en sont les ESRS simplifiés et la VSME révisée ?

La Commission a adopté les actes délégués le 3 juillet 2026. Ils portent les ESRS révisés et la norme volontaire, renommée à cette occasion Voluntary Standard (VS). Le contrôle du Parlement et du Conseil est en cours, l'entrée en vigueur est attendue autour du 10 novembre 2026, pour une application sur l'exercice 2027 (rapport publié en 2028),

avec anticipation possible sur 2026. Environ 60 % de points de données obligatoires en moins, la double matérialité est maintenue.

Position de l'outil : le référentiel de production reste le jeu 1 des ESRS et la VSME de décembre 2024, qui restent le droit applicable aux exercices ouverts. Les ESRS révisés seront ajoutés comme un profil réglementaire sélectionnable, et non en remplacement, pour ne pas casser les dossiers déjà construits sur le jeu 1. Le nouveau registre d'exigences ne sera saisi qu'après publication au Journal officiel.

Une mention apparaît sur mes livrables en marque blanche. Puis-je la retirer ?

Non, et c'est volontaire. Deux mentions ne sont supprimables par personne, y compris sous la marque de votre cabinet : la mention d'assistance automatisée, exigée par l'article 50 du règlement (UE) 2024/1689, applicable depuis le 2 août 2026, et la mention du caractère indicatif du résultat. Elles indiquent qu'il y a eu assistance automatisée, jamais avec quoi. Tout le reste vous appartient : logo, couleurs, nom du cabinet, ton, vocabulaire préféré, mots exclus, note méthodologique, bloc de signature. Annoncez-le à votre client : c'est une obligation légale qui s'impose à tout éditeur, et la dissimuler exposerait votre cabinet autant que nous.

Comment fonctionne l'analyse ?

Le moteur combine un référentiel VSME, CSRD, ESRS, GRI, ISSB et SASB structuré et des traitements d'analyse avancés pour repérer les divulgations attendues, en extraire les éléments et calculer les scores. Chaque résultat reste rattaché au cadre EFRAG, et une chaîne de contrôles déterministes s'applique en sortie avant que quoi que ce soit ne vous soit présenté.

Quels formats de documents sont acceptés ?

PDF, DOCX et XLSX, de 1 à 500 pages.

Les données sont-elles sécurisées ?

Les fichiers sont chiffrés en transit et au repos, et supprimés après extraction du contenu textuel. La localisation des traitements est en cours d'alignement sur une région européenne.

Qu'est-ce que la marque blanche change pour moi ?

Le rapport PDF et le document Word sortent aux couleurs de votre cabinet. Ce n'est pas inclus dans le plan Pro : c'est une grille dédiée aux partenaires, à l'usage, par dossier actif et par mois, dégressive avec le volume (voir la section 5). Vous pouvez y attacher une voix éditoriale : un paragraphe représentatif de vos rapports, un ton, un niveau de formalité, un vocabulaire préféré, des mots exclus, une note méthodologique et un bloc de signature. Deux rapports produits par deux cabinets différents ne se ressemblent pas.

Et si mon client veut garder son consultant sur la partie humaine ?

C'est exactement le modèle. Nous ne faisons pas d'accompagnement humain. Quand une PME arrive chez nous en direct et demande à être accompagnée, nous la redirigeons vers un consultant partenaire dont le profil correspond, et le consultant prend la main sans que nous intervenions dans la relation.

La commission d'apport porte-t-elle aussi sur les offres à paiement unique et sur le sur devis ?

Oui, depuis le 8 septembre 2026. L'assiette est la même pour toutes les formules : 20 % de ce que paye le client apporté, tant qu'il paye. Une souscription au Rapport Accompagné ou une prestation Entreprise facturée sur devis ouvre droit à commission au même taux qu'un abonnement.

7. Comment démarrer

- Créez votre compte sur esg-optimizer.fr.
- Demandez l'activation de l'accès partenaire : tableau de bord, code partenaire et grille tarifaire dédiée.
- Lancez un premier diagnostic gratuit pour prendre l'outil en main sur un cas que vous connaissez.
- Configurez votre marque blanche : logo, couleurs, voix éditoriale, bloc de signature.
- Intégrez l'outil à vos missions : pré-audit, collecte guidée, livrables co-brandés.
- Partagez votre code partenaire à ceux de vos contacts qui cherchent un outil plutôt qu'une mission.

Contact

Site : esg-optimizer.fr · Programme partenaire : esg-optimizer.fr/consultants · Email : contact@strata-esg.fr

Pour toute question qui sort de ce kit, écrivez directement à Adama Diallo, par email ou sur LinkedIn. Réponse rapide garantie aux partenaires avec qui nous sommes en relation directe.

STRATA, ESG Optimizer. Kit Consultant Partenaire, version du 8 septembre 2026, qui remplace la version du 5 août 2026. Document remis à un partenaire dans le cadre du programme consultant. Les tarifs et le périmètre fonctionnel décrits sont ceux en vigueur à la date d'émission. Ce document ne constitue pas un avis juridique.