



NOS ENGAGEMENTS · RELATION CLIENT

# POLITIQUE COMMERCIALE RESPONSABLE

Version publique · Vendre en accord avec nos valeurs

|                        |                                                                            |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <b>Entreprise</b>      | Nouvel Envol · conseil en stratégie RSE, VS et CSRD · Anglet (Pays basque) |
| <b>Version</b>         | Version publique du 05/10/2026 (politique complète V2)                     |
| <b>Prochaine revue</b> | Septembre 2027                                                             |

## NOTRE CONVICTION

Pour un cabinet de conseil RSE, la manière de vendre fait partie de la prestation. Nous choisissons des clients alignés, nous disons ce que nous savons faire et ne savons pas faire, et nous construisons des relations de long terme plutôt que des ventes ponctuelles. 100 % de nos missions sont dédiées à la RSE et à la transition.

## NOS ENGAGEMENTS

| Engagement                          | En pratique                                                                                                                               |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Choisir des clients alignés</b>  | Procédure Go / No Go appliquée à 100 % des prospects ; refus des démarches de façade.                                                     |
| <b>Conseiller avec honnêteté</b>    | Proposer ce dont le client a réellement besoin, même si c'est moins ; orienter vers un partenaire quand c'est plus pertinent.             |
| <b>Des propositions claires</b>     | Périmètre, livrables, calendrier, nombre de jours et prix explicites ; questionnaire de satisfaction prévu dans chaque lettre de mission. |
| <b>Un prix juste</b>                | Fondé sur la valeur et le temps réel ; aucune pratique agressive.                                                                         |
| <b>Une prospection respectueuse</b> | Pas de démarchage insistant ; prospection conforme au RGPD ; aucune prospection auprès des publics rencontrés bénévolement.               |
| <b>Transparence sur l'IA</b>        | Aucune donnée client saisie dans une application d'IA sans anonymisation ; usage de l'IA signalé et toujours vérifié.                     |
| <b>Des témoignages authentiques</b> | Publiés uniquement avec l'accord écrit du client.                                                                                         |
| <b>Un suivi dans la durée</b>       | Questionnaire en fin de mission et nouveau contact 3 à 6 mois après pour mesurer les effets.                                              |

## RENDRE NOTRE EXPERTISE ACCESSIBLE

---

Nous ne proposons pas de tarif réduit, mais nous partageons notre expertise gratuitement, sans contrepartie commerciale : interventions au lycée, rendez-vous d'orientation avec des jeunes comme ambassadrice My Job Glasses, partage d'expérience avec les dirigeantes et entrepreneures de la commission Femmes du MEDEF Pays Basque.

*Version publique de la politique commerciale responsable. La version complète, avec nos procédures internes, est présentée lors de l'évaluation de notre label Engagé RSE (AFNOR Certification) et disponible sur demande.*

### NOUVEL ENVOL

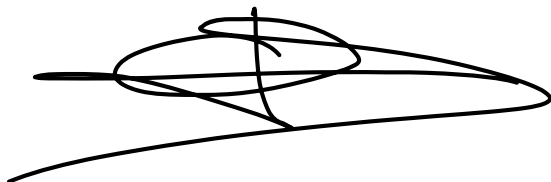
Bon pour accord

**Gwladys TOHIER**

Gérante

Fait à Anglet, le 5... / 6... / 2026

Signature :

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the bottom.