

Tresopartners repense le crédit inter-entreprises autour de la confiance

Maxime Siesse, cofondateur de Tresopartners, répond à nos questions sur sa plateforme qui utilise les notations des fournisseurs comme garantie des crédits interentreprises.

Temps de lecture : minute

14 février 2019

Le crédit interentreprises ou crédit fournisseurs concerne tous les domaines d'activité et est indispensable au développement économique des TPE/PME. Mais il n'est pas sans risque quand il n'y a ni outil d'évaluation ni garantie de paiement. En effet, en cas d'impayé ou de non-respect du délai de paiement, les débiteurs peuvent se retrouver confrontés à des difficultés financières majeures. Ayant affronté ce type de situation lorsqu'il était restaurateur caviste, Maxime Siesse a imaginé avec Bruno Lacas, professionnel du web, une plateforme permettant à la fois de valoriser les bons comportements en matière de règlements et de permettre aux fournisseurs d'exercer une pression sur leurs clients en cas d'impayé : [Tresopartners](#).

D'où vient l'idée ? Quel a été le constat de départ ?

Après avoir constaté la réticence croissante des fournisseurs à accorder des délais de paiement et en avoir identifié la raison, on a considéré qu'il serait utile de disposer d'une plateforme permettant, en temps réel, de valoriser les bons comportements et d'alerter sur les mauvais. Les

fournisseurs ont besoin de se constituer un réseau commun, pour être en mesure de maintenir aux clients vertueux de bonnes conditions, tout en identifiant les clients ne respectant leurs engagements.

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

La plateforme repose sur un système de notation. Les fournisseurs attribuent une note positive ou négative à leurs clients, selon qu'ils honorent ou non le paiement de leurs factures. Pour avoir accès à ces informations, le fournisseur doit adhérer à Tresopartners et inviter ses clients sur la plateforme. Si ces derniers acceptent de rejoindre Tresopartners, les notes attribuées par leurs fournisseurs sont visibles par l'ensemble des membres. S'ils refusent, ils sont présents sur la plateforme mais sans notation. En outre, chaque client reçoit au préalable une note positive de ses fournisseurs, note qui pourra être dégradée en cas de défaut de paiement. Le client peut à tout moment décider de ne plus être noté. Dans un esprit de réciprocité, le fournisseur accepte d'être noté en qualité de client par ses propres fournisseurs. Le mode fonctionnel de Tresopartners ne décrédibilise pas simplement les mauvais payeurs mais permet aussi de valoriser les clients de confiance. Ils pourront ainsi plus facilement obtenir des conditions favorables.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Les agences de notation. Elles compilent les informations publiées des comptes annuels des sociétés qui les publient. Cependant, les différences principales avec notre solution sont: le décalage, d'au moins une année entre la situation financière de la société et sa publication aux greffes

mais aussi beaucoup de petites et moyennes entreprises ne publient pas leurs comptes.

Quel est votre business model ?

Notre business model est une solution en mode SaaS. Le fournisseur doit s'abonner en ligne, il dispose d'une période d'essai gratuite puis est débité mensuellement du montant de l'abonnement. Le tarif est de 42 euros hors taxe par mois. L'abonnement est résiliable à tout moment sans condition. Le client inscrit par le fournisseur a accès gratuitement à des éléments de consultation de la plateforme.

Une actualité financière ?

Nous avons cofinancé en fonds propres le projet jusqu'à sa sortie d'amorçage. Nous recherchons dans notre présente phase de commercialisation des investisseurs apportant les fonds nécessaires à l'accélération de notre croissance.

Un code promo pour les lecteurs de Maddyness?

Les lecteurs de Maddyness peuvent bénéficier d'un accès à la plateforme pour 18 euros HT/mois (au lieu de 42 euros), avec un mois d'essai gratuit, grâce à ce code : MIW356