

Economie | Trésoria apporte son soutien aux chefs d'entreprises



Trésoria est un éditeur de logiciel de trésorerie et courtier en crédit. Il permet aux entreprises d'anticiper leur problématique de trésorerie et au-delà des constats, de trouver des solutions de financement adaptées à leur besoin. Pendant la crise sanitaire, les angoisses économiques et les incertitudes des chefs d'entreprise sont nombreuses. Beaucoup sont perdus et recherchent le financement idéal pour une reprise facilitée. Trésoria a récemment décidé de mettre à disposition, pour ces chefs d'entreprise (TPE, PME, artisans, commerçants, libéraux, etc), un diagnostic personnalisé gratuit, d'une heure, disponible sur la plateforme. Tiffany Tinperman, co-fondatrice du projet, explique que sa plateforme veut « rendre service et aider les entreprises dans le cadre de la crise ». Interview.

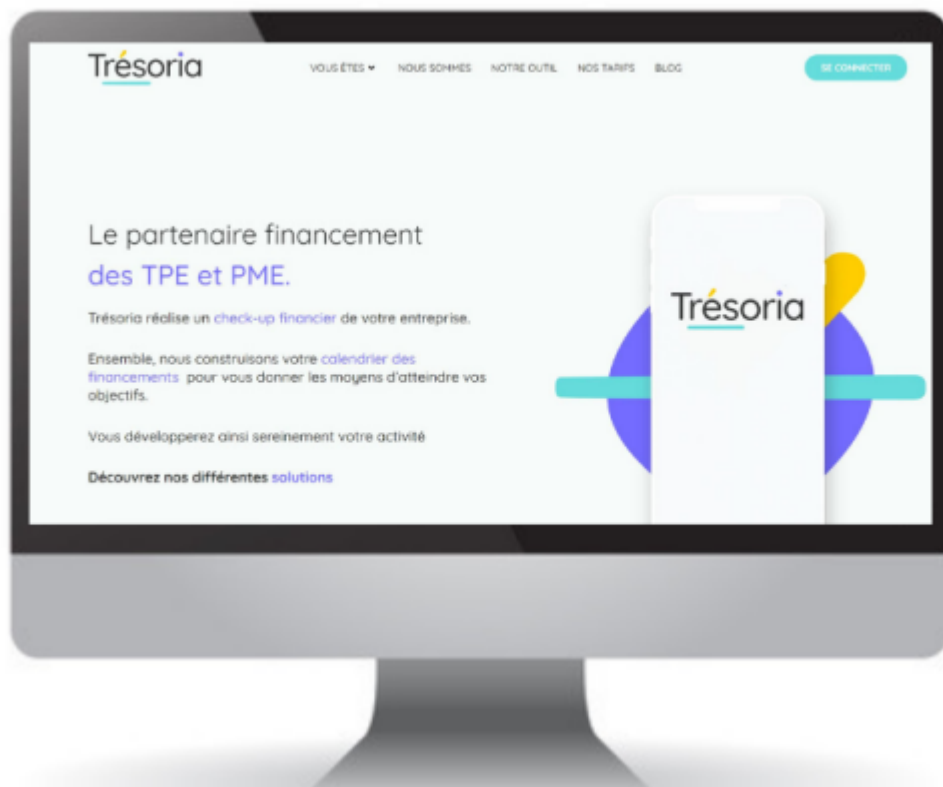
@qui : Quel est le principe de Trésoria ?

Tiffany Tinperman : Notre mission est de faciliter l'accès au financement pour les TPE et PME. Pour cela, nous travaillons avec 50 partenaires financiers (hors banques) qui peuvent répondre aux besoins d'un professionnel. L'idée pour nous est d'intervenir en complément des solutions bancaires traditionnelles. Un client sait aller seul dans sa banque mais parfois elle ne répond pas forcément à son besoin par manque de moyen ou de volonté. C'est ici que Trésoria guide les professionnels pour les orienter vers des partenaires cohérents au regard de la spécificité de son besoin. La plateforme matche, depuis janvier 2019, un besoin avec un partenaire financier.

@qui : Comment est né le projet ?

T.T : Nous sommes deux co-fondatrices : Aurélie Sergent et moi-même. Nous avons toutes les deux travaillé dans la banque de détail (banque de réseau, ou encore banque commerciale, retail banking en anglais), donc plus particulièrement auprès de professionnels. Nous étions frustrées de devoir dire non, à ce moment-là, à certains besoins de clients en matière de financement. Cette réflexion est née en nous en même temps que l'émergence des Fintech (nouvelle industrie financière qui déploie la technologie pour améliorer les activités financière), entre 2016 et 2017. On s'est demandé alors si il y avait la possibilité d'être facilitateur sur ce marché. Tout le monde n'a pas les moyens par exemple d'aller chez un October (une société de prêt aux petites et moyennes entreprises), et

donc nous avons voulu développer une structure pour aider les acteurs à s'adresser au bon endroit et pour le bon produit.



@qui : Trésoria a mis en place, face à la crise du Coronavirus, une cellule spéciale appelée “Trésodia”. Dans quel but ?

T.T : L'idée est d'offrir une heure d'expertise à tous les chefs d'entreprise et de préparer la reprise. On fait d'abord un état des lieux pour savoir ce qu'il a activé : Est-ce qu'il a eu son PGE (Prêt Garanti par l'Etat) ? Quels dispositifs ont été mis en place par le professionnel avec les aides ? Ensuite, il est bon de diagnostiquer les leviers que l'on peut actionner avec les bons partenaires financiers pour la reprise. Nous travaillons par exemple avec Redfox, qui fait du financement de bons de commande. Si une entreprise a déjà des bons de commande de clients, il faut tout de même payer la matière première pour répondre à un bon de commande. Dans cette problématique, Redfox peut intervenir. L'idée c'est que la banque propose un PGE pour calmer le feu mais pour autant cela ne répond pas aux attentes dans l'optique d'une reprise. Trésodia propose un état des lieux pour être prêt à repartir sur de bonnes bases.

@qui : Observez-vous une hausse des demandes d'aides en ce moment par rapport au financement des entreprises ?

T.T : Effectivement, il y a vraiment une hausse de demandes. Les clients ont énormément besoin d'être aiguillé en ce moment. Beaucoup sont perdus, notamment concernant le PGE et ses solutions alternatives. Cette crise est selon moi très violente car elle touche à tous les sujets. Il faut tout gérer : les ressources humaines, le business, les clients, la trésorerie... Cela représente beaucoup d'inquiétudes pour un chef d'entreprise seul.

@qui : Comment comptez-vous agir concrètement face à la crise ?

T.T : En donnant des conseils personnalisés essentiellement. On explique aux clients ce à quoi ils ont droit, après l'examen de leur dossier. On fait beaucoup de pédagogie pour que les chefs d'entreprises à terme soient mieux armés auprès de leur banque. On se renseigne aussi sur les dispositifs de Région (prêt Rebond), les dispositifs nationaux (Prêt Atout), etc. Ensuite, avec nos partenaires financiers pour étudier les perspectives pour reprendre le business. Les clients sont heureux de trouver quelqu'un qui peuvent les écouter, dans leurs problématiques et leurs doutes, et qui sache les conseiller. C'est un sentiment assez fort.

@qui : Que va pouvoir retenir Trésodia de cette crise ?

T.T : Cette crise nous prouve bien qu'un diagnostic est important. Nous avons vraiment un rôle à jouer pour aider les entreprises dans leur financement. Un chef d'entreprise a besoin d'être guidé et donc c'est dans ces moments que l'on peut voir que le rôle que Trésodia joue est primordial.

Lucile Bonnin

*Credit Photo : Trésodia
Publié sur aqui.fr le 26/04/2020*

