GCOLLECT

Revue de Presse

www.gcollect.fr / contactpresse@gcollect.fr

15/07/2021

Gestion de trésorerie des entreprises : GCollect renforce son partenariat avec AGICAP

Désormais le Chef d'entreprise pourra plus facilement déclencher une procédure officielle de recouvrement en activant GCollect via Agicap.

AGICAP est le logiciel qui permet de piloter une entreprise par la trésorerie, grâce à des prévisions fiables et un suivi en temps réel. Alors que nous traversons une période complexe, caractérisée par un climat d'incertitude absolue, les entreprises ont besoin de visibilité sur leurs flux financiers. Elles sont en attente de solutions qui leur permettent un pilotage simple et un suivi en temps réel de leur trésorerie. Sans le numérique, cette instantanéité de l'accès à l'information ne peut être obtenue...

Lire l'article

GCollec et AGICAP renforcent leur partenariat

12/07/2021 09:32 | Boursier | 252 | ★ Aucun vote sur cette news

GCollect, la première plateforme sécurisée, économique, indépendante et 100% digitale dédiée au recouvrement des créances et AGICAP, fintech lyonnaise...

7/2021

"GCollect, la première plateforme sécurisée, économique, indépendante et 100% digitale dédiée au recouvrement des créances et AGICAP, fintech lyonnaise de gestion et prévision de trésorerie pour PME renforcent leur partenariat afin de faciliter la gestion de trésorerie des entreprises. Désormais le Chef d'entreprise pourra plus facilement déclencher une procédure officielle de recouvrement en activant GCollect via Agicap."

Lire l'article

2021

GCOLLECT

Challenges
L'économie de demain est l'affaire de tous

7/2021

Challenges S'ABONNER DÈS 1€

GCOLLECT : LA SOLUTION DE RECOUVREMENT ÉTHIQUE ET DIGITALISÉE

Par Les partenaires de Challenges le 01.07.2021 à 09h00

Lecture 4 min.

Fintech située dans l'écosystème des technologies de la finance, GCollect est la plus efficace des plateformes spécialisées dans le recouvrement digitalisé et éthique de factures impayées. Nous avons rencontré Fabrice Develay, fondateur de la société. Entretien.

GCOLLECT : LA SOLUTION DE RECOUVREMENT ÉTHIQUE ET DIGITALISÉE

Lire l'article

GCOLLECT

TPE Mag

6/2021

Pratique

Fabrice Develay, fondateur de GCollect

Recouvrement de créances: de nouvelles solutions

La plateforme GCollect aide les entreprises à mener rapidement et efficacement leurs opérations de recouvrement de créances.

Qui n'a jamais été confronté à une facture impayée qui traîne, une créance qui dépasse sa date d'exigibilité ? Le temps passé à obtenir ce qui est dû, les conséquences sur la trésorerie, le stress que cela engendre, les opérations de recouvrement ont un impact certain sur le quotidien du chef d'entreprise. Selon de récentes statistiques, le montant total de comptabilisation en perte pour créances impayées atteint les 60 milliards d'euros en France, 25 % des dépôts de bilan sont imputables à un défaut de paiement et plus cela dure, plus il est difficile d'être payé (20 % seulement de réussite après un an).

La notion de recouvrement de créances peut inquiéter, avec son lot de procédures longues et complexes, mais son efficacité est réelle. Surtout avec le concours d'acteurs comme la plateforme GCollet, lancée en 2018 par Fabrice Develay.

TRANSPARENCE ET ÉQUILIBRE

« Nous sommes la seule plateforme au monde qui gère des factures dues à des professionnels, en France et à l'étranger. Nous sommes totalement indépendants, ce qui garantit transparence et équilibre. Nous intervenons quels que soit la taille de l'entreprise – de la TPE de proximité au leader français du e-commerce, le nombre et le montant des factures ».

Le fonctionnement est très simple : le client dépose sa facture impayée sur le site. Il est accompagné, si nécessaire, par un conseiller de GCollect. Un algorithme détermine le montant des honoraires, calculés selon de très nombreux paramètres (montant, secteur d'activité, entreprises concernées...). Puis GCollect adresse au débiteur un premier message, le mandat de recouvrement. Une fois celui-ci validé électroniquement, la plateforme s'occupe de toutes les procédures, le suivi, la relance éventuelle, la collecte... « Le seul moment où notre client paye c'est quand il a encaissé sa facture », explique Fabrice Develay. Ce qui arrive, en moyenne, au bout de 40 jours. « Nous organisons un recouvrement modulable, qui s'adapte à la trésorerie du débiteur et nous lui proposons des solutions ». Il ne s'agit pas d'opposer les uns aux autres, mais de dialoguer.

40 jours

L'outil est technologiquement très au point, il ne cesse d'évoluer, mais au-delà de cet aspect, pour Fabrice Develay, c'est une conception de l'économie et de l'entrepreneuriat qu'il veut promouvoir. « Je suis très attaché à l'éthique en matière de recouvrement », commente-t-il. « L'engagement au service de nos clients, la transparence, la simplicité de la solution, c'est ce que je mets en avant ». C'est pour cela qu'il se tourne vers les TPE, qu'il appelle « les oubliées du recouvrement ». « Elles doivent se faire payer le fruit de leur travail. Une entreprise, ce sont des gens qui bossent, une énergie énorme, des efforts, des souffrances, du temps passé ».

GCollect, qui a déjà effectué une levée de fonds, compte aujourd'hui 10 salariés. Après l'année de lancement en 2018, et celle de consolidation en 2019, le Covid a fait accélérer drastiquement l'activité en 2020 (signe supplémentaire des temps difficiles pour les entreprises) et 2021 est du même acabit : « nous avons réalisé au premier trimestre la moitié de notre activité de toute l'année précédente », confie Fabrice Develay.

RECOUVREMENT DE CRÉANCES : LES NOUVELLES SOLUTIONS

Page 22

Lire l'article

2021

GCOLLECT

TPE Mag

15/06/2021

RECOUVREMENT – ET SI ON MISAIT SUR L'INTELLIGENCE, L'ÉCOUTE ET LA BIENVEILLANCE ?

SMART recouvrement

Le Smart Recouvrement est la nouvelle conception des rapports entre les fournisseurs et leurs clients dès lors qu’une difficulté de trésorerie pointe. Le principe : miser sur la digitalisation, le bon sens et la bienveillance, pour apaiser ce moment clé : le règlement des factures.

Tous clients, Tous fournisseurs
En effet à tous les stades de la vie d’une entreprise et des relations commerciales, nous sommes tantôt client, tantôt fournisseur…

Lire l’article

2021

15/06/2021

Business Club de France Entrepreneurs, émission du 22 mai 2021

Fabrice Develay, Fondateur de GCollect

GCollect est une solution en ligne simple, accessible et éthique de recouvrement des impayés. GCollect aide les TPE PME à recouvrer leurs créances, quels que soient leurs montants.
L'entreprise privilégie l'éthique, la bienveillance et le respect dans ses actions de recouvrement. : « Un impayé reste – sauf cas exceptionnel- un accident dans la vie » nous dit son fondateur qui été, dans sa vie professionnelle, un huissier de justice et dont les méthodes l'ont poussé à quitter le métier.Témoignage inspirant et… rassurant…

Lire l'article

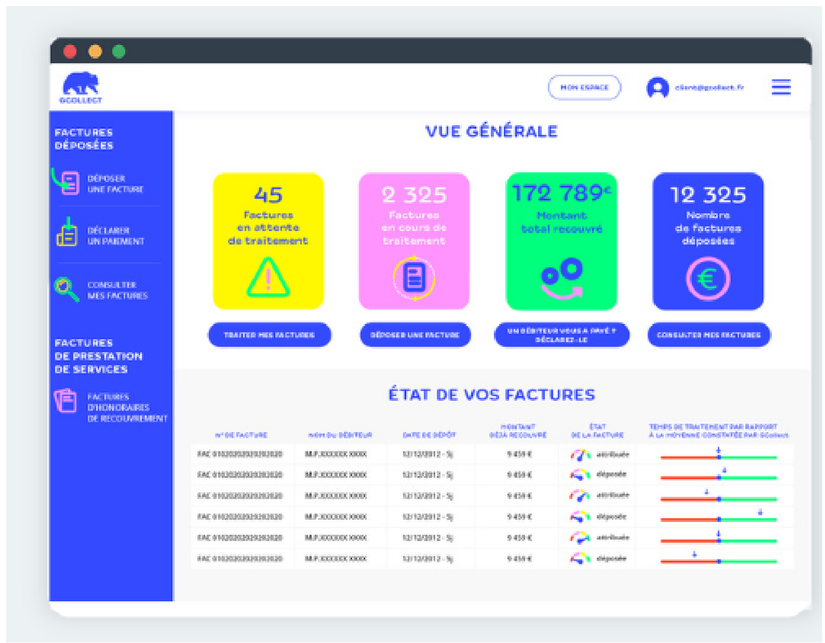
2021

GCOLLECT

DAFmag.fr

01/06/2021

F. Develay (GCollect) : "Les chefs d’entreprise doivent s’aider les uns les autres"



Créée en 2017, la plateforme de recouvrement digitale GCollect milite pour des solutions qui rapprochent créditeurs et débiteurs. Le but ? Éviter de distendre les liens entre clients et prestataires. Son fondateur, Fabrice Develay, nous explique son fonctionnement.

Décideurs. Quel était votre but en lançant GCollect ?

Fabrice Develay. Je voulais faire en sorte que les entreprises puissent accéder en nombre à un service de recouvrement professionnel pour ne pas se retrouver dans une situation de trésorerie trop compliquée, faute de savoir à qui faire appel lorsqu’une facture n’est pas réglée. Je voulais aider les entrepreneurs, les TPE et PME qui forment la majorité du tissu économique français en leur proposant les solutions les plus adaptées possibles.

Lire l’article

GCOLLECT

BtoB radio TV

Plus de 125.000 auditeurs hebdomadaires

06 avril 2021

GCollect et son business model unique
Fabrice Develay, Fondateur de GCollect

[Écoutez le podcast]

GCOLLECT

DAFmag.fr

Négociation et médiation : quand y avoir recours dans la gestion de sa trésorerie?

Publié par Marie-Amélie Fenoll le 24 mars 2021 | Mis à jour le 26 mars 2021 à 14:44

Dans un contexte économique tendu, les retards de paiement plombent les trésoreries des entreprises. Comment négocier de manière intelligente avec ses clients pour le règlement de ses factures ? Et dans quel cas faut-il avoir recours à la médiation ?

Je m'abonne
13 Shares

24 mars 2021

"Nous avions près de 60 sollicitations pour des demandes de médiation la première semaine de mars lors du premier confinement, puis nous sommes montés à près de 600 demandes dès la 3e semaine de mars. Au final, entre mars et juillet 2020, les demandes de médiation ont été multipliées par 10. Aujourd'hui, un an après, les médiations sont multipliées par 4 voire 5 par rapport à une situation normale. C'est un signal de tension", explique Pierre Pelouzet, médiateur des entreprises auprès du ministère de l'Economie et des Finances, à l'occasion d'une table-ronde organisée par la plate-forme digitale de recouvrement GCollect le 17 mars dernier"

Voir l'article

GCollect invitée de B Smart TV pour comprendre comment sécuriser et accélérer le paiement des impayés

03/11/2020

[COMMUNIQUE PRESSE] Le recouvrement de créance et la trésorerie seront les enjeux majeurs pour l'entreprise. GCollect accompagne les entreprises à se faire payer de leurs clients !Invité sur le plateau de B Smart TV la chaîne d'information consacrée à l'économie et la finance. Fabrice Develay, le fondateur de GCollect est intervenu pour préciser qu'il faut prévenir les risques de trésorerie en s'engageant dans une démarche éthique pour le recouvrement de factures impayées. S'engager par des actes avec bienveillance et respect de tous est celui de la plateforme GCollect de recouvrement full digital au service des PME et TPE. Découvrez ci dessous l'interview

Voir l'article

2020

JDN
JOURNAL DU NET

LES NOUVELLES SOLUTIONS DE RECOUVREMENT DE FACTURES

19/112020

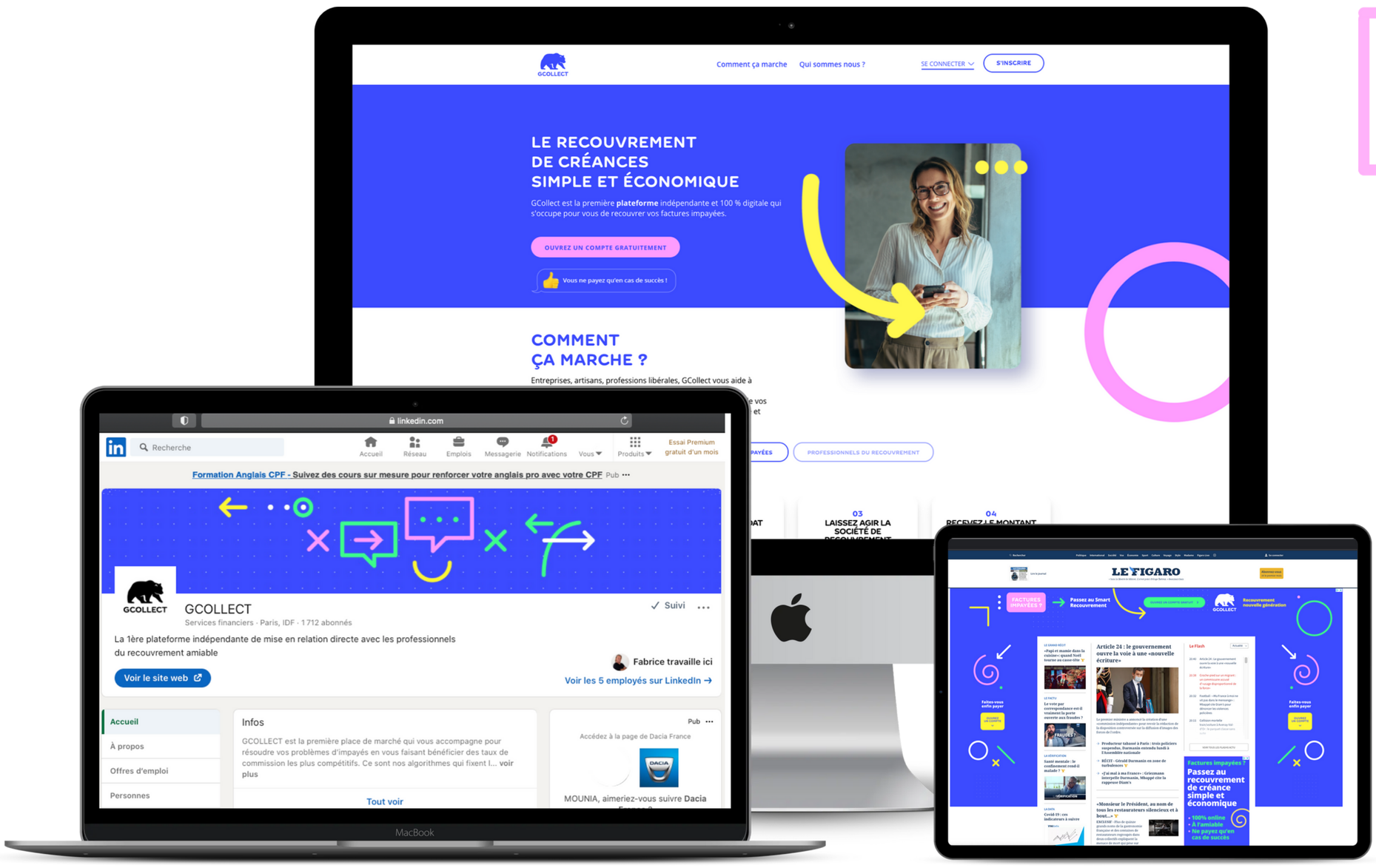
GCOLLECT

GCollect, marketplace du recouvrement Gcollect, jeune solution qui officie aussi dans le recouvrement, n'a pas pu être intégré dans le comparatif en raison de son modèle différent. Il s'agit d'une marketplace de recouvrement qui met en relation les professionnels du secteur (cabinets, huissiers ou start-up qui font partie de comparatif) avec les entreprises qui réclament d'être payées. GCollect calcule l'honoraire de recouvrement le plus compétitif en fonction de 40 paramètres (volume des factures, taille de l'entreprise...).

Voir l’article

PLANET-FINTECH

GCOLLECT LANCE LE RECOUVREMENT DE CRÉANCES NOUVELLE GÉNÉRATION!



La première plateforme de recouvrement amiable, indépendante et 100% digitale révèle sa nouvelle identité visuelle à travers un clip réalisé par l'agence Epoka.

« Il était temps de dépoussiérer le recouvrement de créances et de réconcilier les entrepreneurs avec leurs impayés », explique Fabrice Develay le fondateur de GCollect.

Un Showup aux nouvelles couleurs de GCollect a été réalisé par l'agence Epoka, avec un site newlook qui préfigure la nouvelle ergonomie de la plateforme. La solution met en relation directe les entreprises ayant des impayés avec des professionnels du recouvrement. Elle a été très rapidement labellisée Finance Innovation. GCollect a inventé le recouvrement nouvelle génération : le recouvrement amiable, pour le plus grand nombre, plus facile d'usage, plus innovant, plus efficace et moins cher.
Pour découvrir la nouvelle identité de GCollect : https://www.gcollect.fr
Lire l'article

B SMART

GCOLLECT INVITÉE DE L'ÉMISSION LATE & SMART

02/07/2020

Invité sur le plateau de « La chaîne des audacieux », le fondateur de GCollect Fabrice Develay est intervenu dans l'émission animée par Guillaume Dubois. L'occasion de présenter les valeurs défendues par la plateforme digitale dédiée au recouvrement de factures à travers le collectif du Smart Recouvrement qu'elle a initié.

JDN
JOURNAL DU NET

TRÉSORERIE : COMMENT ÉVITER LES DÉLAIS DE PAIEMENT À RALLONGE ?

02/06/2020

Relancer intelligemment, privilégier les procédures à l'amiable, insuffler la culture du cash dans l'entreprise... Voici quelques conseils pour encaisser au plus vite du chiffre d'affaires. En particulier pour les entreprises qui n'ont pas obtenu de prêt garanti par l'Etat (PGE) mais dont une partie du chiffre d'affaires «dort» à l'extérieur. Récupérer son dû n'est pas évident, en particulier en période de crise.

Privilégier un règlement à l'amiable

«Privilégiez toujours les procédures à l'amiable et le dialogue. Cela permettra de trouver des arrangements pour ne laisser personne sur le bord de la route», préconise Fabrice Delevay. De plus, l'amiable ne coûte rien contrairement à un recouvrement judiciaire.

Lire l'article

Finance Innovation
Pôle de compétitivité mondial

LE COLLECTIF SMART RECOUVREMENT PUBLIE SON MANIFESTE

14/05/2020

Les six membres fondateurs, dont 4 sont labellisés Finance Innovation (GCollect, Aston ITF, Libeo, Trésoria ; avec également Streammind et Factomos) s'engagent à respecter le Smart Recouvrement.

Lien vers l'article

finance mag

SIX FINTECHS SE MOBILISENT POUR PRODUIRE LA CHARTE DU « SMART RECOUVREMENT »

18/05/2020

Pour mieux comprendre les objectifs et les enjeux de cette initiative, Finance Mag a interviewé pour vous 3 de ces 6 start-up : Libeo, Gcollect et Aston iTF. Le 6 mai dernier, six acteurs de l'écosystème fintech français se sont réunis pour donner naissance à l'initiative «Smart recouvrement ». Soutenue par Finance Innovation, elle a pour objet de prôner les meilleures pratiques en terme de recouvrement et de gestion de la trésorerie, mesures particulièrement importantes pour les entreprises en temps de crise. Retour sur les principales lignes de ce projet avec trois de ses instigateurs.

Voir l'article

2020

JOURNAL SPÉCIAL DES SOCIÉTÉS

SIX FINTECH APPELLENT À CULTIVER LE SMART RECOUVREMENT

23/05/2020

À l'occasion du déconfinement, six fintech lancent un manifeste pour « limiter le recours aux tribunaux » lors du recouvrement de créances, dans un contexte qui risque « d'engorger les juridictions».

Lien vers l'article

bref ECO

UN MANIFESTE POUR LE «SMART RECOUVREMENT»

14/05/2020

Fabrice Develay, fondateur de GCollect, une société basée à Paris et SaintEtienne, a réuni cinq autres fintech dans le but de créer un premier écosystème du « smart recouvrement ».

Lien vers l'article

Maddyness

SIX FINTECHS S'ASSOCIENT POUR ASSURER AUX ENTREPRISES DE SE FAIRE PAYER DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

12/05/2020

Six entreprises spécialisées dans le recouvrement s'associent pour garantir un « smart recouvrement ». L'initiative lancée par GCollect, Aston, Libeo, Trésoria, Factomos et Streammind doit permettre à leurs clients de se faire payer rapidement tout en privilégiant le dialogue au bras de fer. « La crise que nous traversons ne doit pas laisser sur le bord de la route ceux qui auraient souffert de cette perte de confiance » , estime ainsi Ronan Le Moal, cofondateur de West Web Valley.

Lien vers l'article

finance mag

INTERVIEW OFF AVEC FABRICE DEVELAY

08/05/2020

Le fondateur de GCollect a répondu aux questions décalées du magazine de la finance et de l'innovation.
Alors quel autre métier aurait-il pu faire ? Sa chanson avant une grosse réunion ?

La dernière application mobile que vous avez utilisée aujourd'hui ?
Spotify
Quelle autre carrière auriez-vous pu faire ?
Berger
Comment vous déplacez vous pour venir au travail ?
En moto
Les indispensables qu'on trouvera toujours sur votre bureau ?
De l'encens, mon iPhone, du chocolat, une photo qui me fait voyager.
D'ailleurs, plutôt bureau fixe ou plutôt travail en mode coworking ?
Je travaille partout du moment qu'il y a une prise électrique.
Pour vous la pause déjeuner c'est plutôt plateau repas devant l'ordi ou restaurant ?
Le Musset Saint Honoré
Quel est votre côté le plus innovant ?
Mon cerveau droit
Votre particularité la plus «old school» ?
Danser des slows
Votre devise au travail ?
Qui audet adipiscitur

Lien vers l'article

Plutôt Facebook, Twitter, Instagram ou Linkedin ?
Linkedin et Insta
Votre personnage historique préféré ?
Pas un personnage mais trois femmes Marie de Medicis, Olympe de Gouges, et particulièrement Lucie Aubrac que j'ai eu la chance de rencontrer.
Votre série ou film culte ?
A l'est d'Eden d'Elia Kazan.
Une chanson à mettre dans les oreilles avant un gros rendez-vous clients pour se donner force et courage ?
Gloria
Votre moyen de décompresser après le travail ?
Une bière
Complétez ces phrases :
« La finance c'est : le cash l'arbitre de la fin de journée . »
« Mes collaborateurs disent de moi je suis stakhanoviste. »
« Si on veut capter mon attention on doit me sourire ! »
Enfin, nommez la prochaine personne qui passera à la casserole de l'interview OFF :
Amaury De La Lance, Aston iTF

2020

L'USINEDIGITALE

GCOLLECT INTÉGRE LE NOUVEAU PANORAMA 2020 DES FINTECH FRANÇAISES DANS LA CATÉGORIE « FINANCEMENT »

17/01/2020

Lien vers l'article ?

GCOLLECT DANS LE TOP 10 DES FINTECHS DE L'ANNÉE « PRIX DU PUBLIC »

31/01/2019

JDN
JOURNAL DU NET

4 PEPITES FRANCAISES CONTRE LES IMPAYES

24/01/2020

Assurance de facture, marketplace de recouvrement, gestion de factures avec paiement… Avec ces nouvelles solutions, les fintech françaises attaquent un marché de plusieurs milliards d'euros.

(…) **GCollect** se place au-dessus de Rubypayeur et ses concurrents, en proposant une marketplace de recouvrement, qui met en relation les professionnels du secteur (cabinets, huissiers) avec les entreprises qui réclament d'être payées. **GCollect** calcule l'honoraire de recouvrement le plus compétitif en fonction de 40 paramètres (volume des factures, taille de l'entreprise…). Elle a mis en place un système de rotation de créances. Si la facture n'est pas encaissée dans «x jours», elle basculera chez un autre prestataire pour multiplier les chances de recouvrement.

Last but not least, les professionnels du recouvrement sont notés par les entreprises. «Nous ne voulons que les meilleurs. J'ai déjà retiré des prestataires qui ne faisaient pas le travail ou qui faisaient du recouvrement judiciaire très rapidement», raconte Fabrice Develay, patron de **GCollect**. (…)

Par Charlie Perreau

Voir l'article

2020

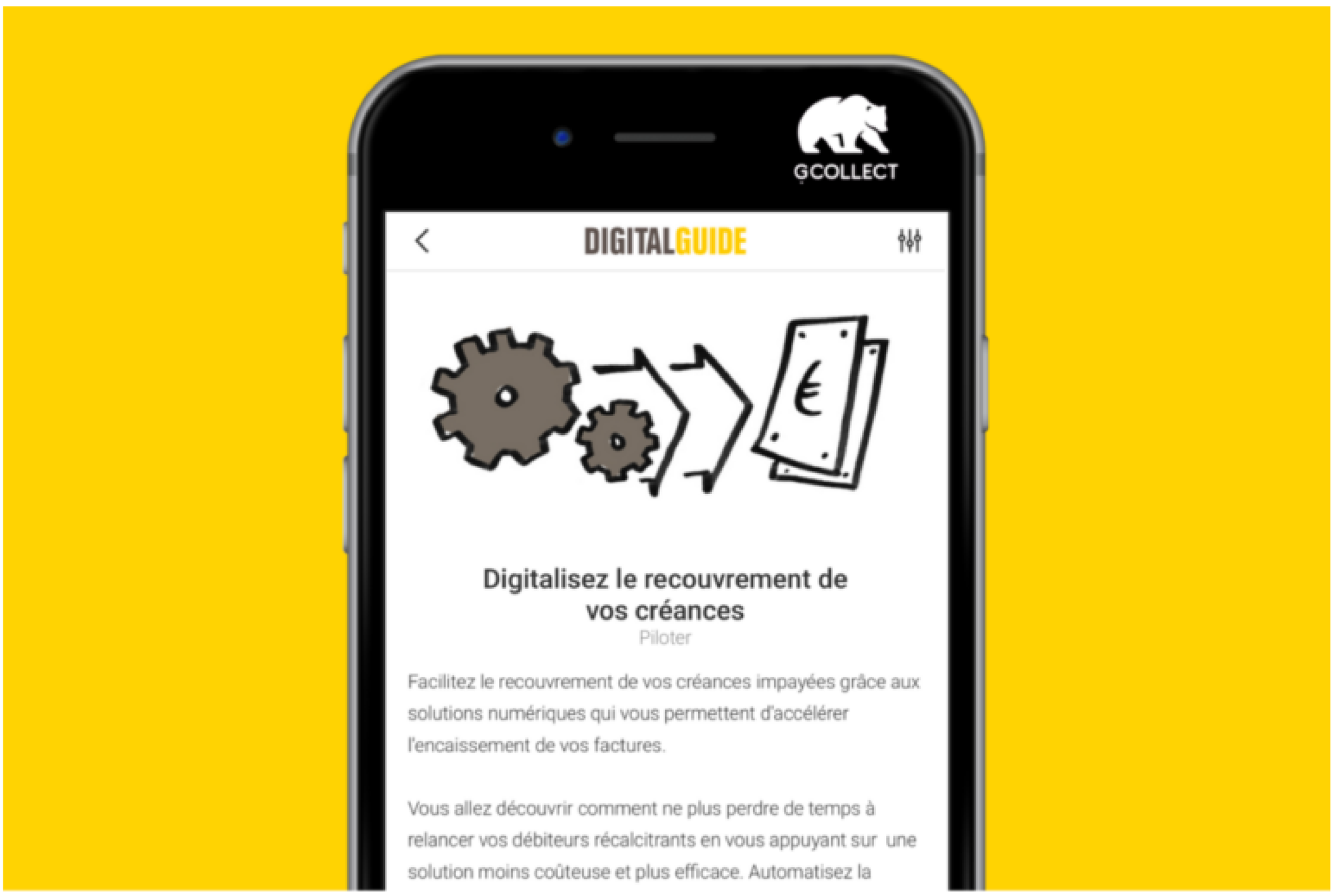
BPIFRANCE
CHOISIT GCOLLECT POUR REALISER
UN GUIDE DIGITAL

12/11/2020

A la demande de Bpifrance, GCollect a réalisé un guide ludique avec des quiz pour aider les dirigeants à digitaliser le recouvrement de leurs factures impayées.
Au menu de ce guide digital sur le recouvrement de créances : auto-diagnostics, chiffres clés, témoignages, écueils à éviter, actions concrètes, outils utiles . . .

Lien vers l'article?

Lien vers la vidéo



2020

bref ECO

GCOLLECT POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT

20/02/2020

La start-up GCollect, qui accompagne les entreprises afin de les aider à recouvrer leurs impayés, est actuellement en levée de fonds et vient de signer un partenariat avec StreamMind.
Cette dernière a conçu une solution permettant de simplifier les transactions financières entre entreprises.Avec cette alliance, GCollect peut dorénavant vérifier immédiatement les données bancaires et accélérer les flux financiers qui transitent sur sa plateforme. « Ce partenariat nous permet d'accélérer le reversement des fonds aux créanciers dès qu'ils sont récupérés », explique Fabrice Develay

Lien vers l'article

HELLO FINANCE

GCOLLECT ET STREAMMIND S'ALLIENT POUR SÉCURISER ET ACCÉLÉRER LE PAIEMENT DES IMPAYÉS

13/02/2020

GCollect 1ère plateforme indépendante de mise en relation directe avec les pros du recouvrement amiable vient de signer un partenariat stratégique avec StreamMind, spécialiste de la sécurité et de la performance des paiements entre créanciers et débiteurs.

Lien vers l'article?

Maddyness

GCOLLECT ET STREAMMIND UNISSENT LEURS FORCES.

21/02/2020

La plateforme de mise en relation directe avec des professionnels du recouvrement amiable a signé un partenariat stratégique avec StreamMind, spécialiste de la sécurité et de la performance des paiements entre créanciers et débiteurs. GCollect peut désormais vérifier instantanément les données bancaires et accélérer la gestion des flux financiers qui transitent sur sa plateforme.

Lien vers l'article

GCOLLECT SUR CNEWS

13/01/2020

Invité sur le plateau de la chaîne d'information en continu, le fondateur de **GCollect** Fabrice Develay est intervenu pour alerter sur **les risques d'allongement des délais de paiement et la multiplication des impayés.**

Voir l'interview

GCOLLECT INVITÉE DE L'ÉMISSION TECH & CO

14/05/2020

Interview du fondateur de **GCollect**, Fabrice Develay, dans l'émission Tech & Co animée par Sébastien Couasnon sur BFM Business. Le journaliste s'est intéressé à comprendre pourquoi lancer une start-up dans le secteur du recouvrement et à la plus value apportée par **GCollect**.

Voir l'interview

LA SOLUTION : GCOLLECT DANS L'EMISSION «LA FRANCE BOUGE»

25/03/2019

Fabrice Develay invité en direct dans l'émission «La France bouge» animée par Elisabeth Assayag et Sebastien Guyot avec Guillaume Cairou président du Club des entrepreneurs. **GCollect** a été présentée comme la solution pour aider les petites entreprises à résoudre leurs problèmes d'impayés. Les journalistes se sont intéressés aux deux principales innovations de la place de marché pour les factures impayées.

Voir l'interview

Agora du Risque Client et du Recouvrement

GCOLLECT INVITÉ D'HONNEUR

21/03/2019

« Ubérisation du recouvrement, intelligence artificielle, quelle sont les nouvelles tendances et innovations qui bousculent notre métier ? », tel était le thème de la soirée organisée par l'Agora des Responsables du Risque client et du Recouvrement. Invité d'honneur **GCollect** a participé au débat animé par le journaliste Alexandre Carré.

Lien vers l'article

Les Echos EXECUTIVES

COMMENT GCOLLECT SIMPLIFIE LE RECOUVREMENT

06/08/2019

« Aujourd'hui, le marché du recouvrement est une nébuleuse où tout est flou, en particulier les honoraires et les moyens mis en oeuvre. Notre offre, elle, est très claire : les honoraires ne sont pas décidés par les sociétés de recouvrement, mais automatiquement calculés par notre algorithme, en fonction de l'âge et du type de facture. C'est plus équitable et plus compétitif. En moyenne, le coût est ainsi deux à quatre fois moins élevé que celui des autres offres du marché et nous permettons à de petits acteurs - sociétés de recouvrement indépendantes ou études d'huissiers - d'avoir accès à de nouveaux clients. Grâce à notre plateforme, chacun a sa chance.»

Lien vers l'article

Maddyness

TECHNOLOGIES

#MADDYTOOLS

GCollect facilite le recouvrement d'impayés pour les TPE et PME

28/02/2019

Fabrice Develay, fondateur et directeur générale de **GCollect**, répond à nos questions sur sa plateforme de mise en relation entre les entreprises et des professionnels du recouvrement.

Lien vers l'article

appvizer.fr

RÈGLEMENT DE CRÉANCE : 3 PLATEFORMES POUR LE RECOUVREMENT D'IMPAYÉS

29/03/2019

GCollect ressort dans le 1er comparateur de plateformes en ligne dédiées au recouvrement. Article paru dans le magazine appvizer.fr qui aide les professionnels à trouver les meilleurs outils numériques.

Lien vers l'article

Xerfi TV Canal

LES SERVICES DE GESTION DU COMPTE CLIENTS À L'HORIZON 2020

12/06/2018

Gestion du compte client et recouvrement font l'objet d'une étude approfondie du groupe Xerfi. La place de marché pour les factures impayées GCollect fait partie des nouveaux modèles analysés.
L'étude retrace les avancées technologiques qui permettent d'enrichir les services et d'améliorer l'expérience utilisateur.

Lien vers l'article

2018

GCOLLECT LABELLISÉE PAR FINANCE INNOVATION

12/12/2018

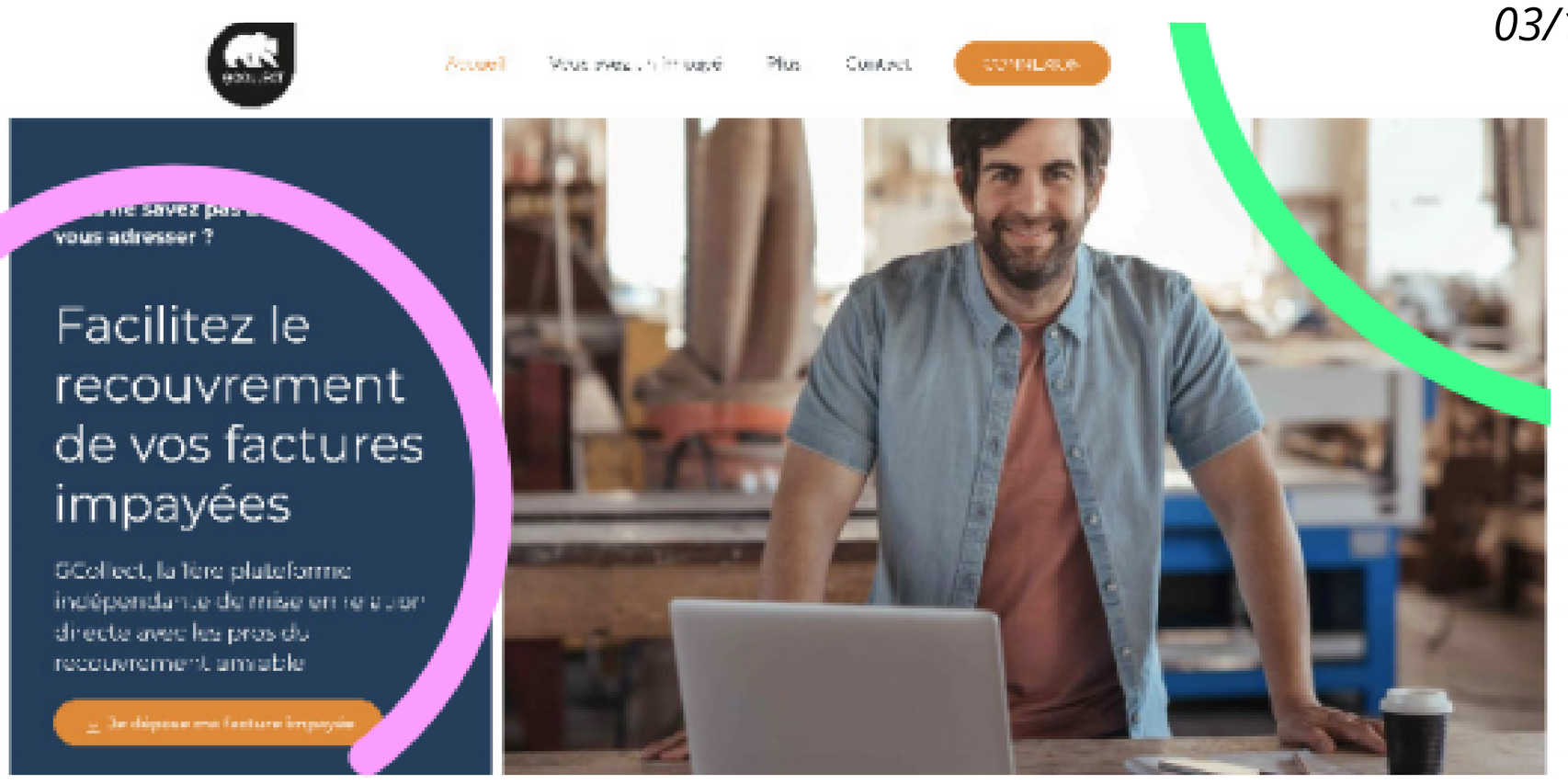
La place de marché pour les factures impayées a été officiellement labellisée avec 6 autres fintech par le pôle de compétitivité mondial de la finance, Finance Innovation.

La cérémonie officielle a eu lieu dans le cadre de l'événement Fin&Tech Community qui a réuni plus de 1 000 personnes au Palais Brongniart.

HELLO FINANCE

LA FINTECH GCOLLECT ACCÉLÈRE SON DÉVELOPPEMENT

03/12/2018



GCollect obtient le Label Finance Innovation et séduit le Crédit Agricole. Création d'emplois, nouveaux partenariats et nouveau site web pour LA place de marché pour les factures impayées.
Par Clément Derry

Lien vers l'article?

LA START-UP DU RECOUVREMENT SÉDUIT LE CRÉDIT AGRICOLE

15/11/2018

10 startups sur une centaine de candidats ont été retenues par le Crédit Agricole Consumer Finance dans le cadre du concours « Start & Pulse ».

GCollect est la seule start-up du recouvrement à avoir été sélectionnée. Accompagné par le Labo Digi Conso, le fondateur Fabrice Develay a pitché au Village by CA Paris devant les membres du Comex du CACF.

Lien vers l'article

EDITIONS LEGISLATIVES actuEL Expert-comptable
Le quotidien de l'expert-comptable

LES OUTILS DIGITAUX DE RECOUVREMENT DE CRÉANCES

18/10/2018

GCollect : Cette place de marché indépendante cible les entreprises et met les prestataires (société de recouvrement, huissiers, etc.) en concurrence afin de permettre au moins cher de l'emporter.

Lien vers l'article

PARIS MATCH

ECONOMIE

10/05/2018

UNE START-UP POUR **RÉVOLUTIONNER LE RECOUVREMENT**

Gcollect facilite l'accès des TPE-PME à ces services. C'est en étudiant le modèle économique d'Uber que Fabrice Develay (photo), ancien huissier de justice, a eu l'idée de la start-up, lancée en novembre. « Je souhaitais simplifier les démarches concernant le recouvrement, explique l'entrepreneur. Et le moyen le plus efficace consistait à créer une place de marché. » Grâce à des algorithmes, Gcollect met en relation créanciers et prestataires spécialisés, pour permettre aux premiers de récupérer le paiement des dettes qui leur sont dues. Le tout à moindre coût, avec des taux de 8 à 12 % au lieu de 20 % en moyenne, et à l'amiable. « Gcollect offre un gain de temps pour les clients : une facture déposée un samedi soir peut être prise en charge dans les minutes qui suivent », souligne Fabrice Develay. Autre innovation, la possibilité pour les créanciers de noter les prestataires. La plateforme prend une commission de 2,5 %, tandis que l'abonnement s'élève à 249 euros annuels pour les créanciers, 490 euros pour les prestataires. Objectif ? Conquérir une centaine de clients cette année. M.-P.L.

DÉCIDEURS MAGAZINE

GCOLLECT: L'INTERMÉDIAIRE DU RECOUVREMENT AMIABLE DE FACTURES IMPAYÉES

17/04/2018

Aucun secteur ne semble résister à l'ubérisation, pas même le recouvrement de créance. Parmi les différentes plateformes en ligne existantes la plateforme GCollect propose une solution aux factures impayés. La démocratisation du recouvrement de créance: c'est tout l'enjeu de la plateforme, car on dénombre 16 000 dépots de bilan par an à raison de ce phénomène.

Lien vers l'article

L'AGEFI HEBDO
TOUS LES METIERS DE LA FINANCE

CES FINTECHS QUI VEULENT RENDRE LES PME PLUS PERFORMANTES

17/05/2018

Autre exemple, GCollect a été fondée par un ancien huisser soucieux de rendre le recouvrememt plus utile aux entreprises.
« C'est une place de marché sur laquelle les entreprises peuvent déposer les factures impayées qu'elles souhaitent recouvrer», détaille Fabrice Develay.

Lien vers l'article

Le nouvel Economiste

GESTION DU RISQUE CLIENT, LA CULTURE DE L'ANTICIPATION

17/05/2018

Le secteur du recouvrement de créances se met lui aussi au numérique. GCollect met en relation des créanciers avec des spécialistes du recouvrement. Il suffit au demandeur d'entrer sur une base de données les principales informations de sa facture impayées, et un algorithme
calcule le meilleur taux auprès des pros.

Lien vers l'article

LE PROGRÈS

13/02/2018

LA START-UP

Gcollect facilite le recouvrement de créances

■ Photo DR

Fabrice Develay (notre photo), fondateur de Gcollect, « pitche » sa start-up.

Quel est le créneau de votre société ?

Gcollect est une place de marché indépendante qui démocratise le recouvrement des factures impayées. Une plateforme Internet qui met en relation les entreprises ayant des impayés et les professionnels du recouvrement. Gcollect permet à ces entreprises – généralement des artisans, commerçants ou PME – d'obtenir des taux de commission compétitifs, jusqu'à moitié moins chers que ceux du secteur. Car ce sont les clients qui décident du montant de l'honoraire et non plus les prestataires. Quant au modèle économique, il repose en partie sur l'abonnement des utilisateurs.

Pouvez-vous présenter votre équipe ?

Ancien huissier à Lyon, j'ai quitté cette profession pour créer et développer le concept de Gcollect. J'ai travaillé pendant deux ans sur ce projet dans lequel j'ai investi plusieurs centaines de milliers d'euros, notamment pour mettre au point nos algorithmes. Une première levée de fonds auprès d'un investisseur de la région nous a permis de mettre en ligne la plateforme et de faire nos premières embauches. La société fait travailler aujourd'hui neuf collaborateurs.

Quels sont vos projets ?

Le répertoire Siren compte 10 millions d'établissements en France. L'objectif est que d'ici cinq ans, 1 % d'entre eux soient abonnés. En parallèle, nous prévoyons de créer le service en Belgique, Espagne et en Italie. Nous venons même d'être contactés pour développer Gcollect en Tunisie et au Maroc. Pour atteindre ces objectifs, nous allons renforcer notre force commerciale.

D. C

Capital

ACTEURS : ILS ONT EU LA BONNE IDÉE ET ON A LE DROIT DE S'EN INSPIRER !

22/02/2018

Fabrice Develay

Il ubérise le recouvrement de dettes

Pour recouvrer leurs factures impayées, les PME sont souvent à la merci d'huissiers trop gourmands. Gcollect y remédie en faisant des appels d'offres. «On met les prestataires en concurrence et le moins cher l'emporte», explique Fabrice Develay, lui-même ancien huissier. Résultat : des taux de commission au-dessous de 12%, contre 20 à 40% d'ordinaire. Pour se rémunérer, son site prélève un abonnement annuel : 249 euros hors taxes (HT) aux créanciers et 449 euros HT aux recouvreurs, ainsi qu'une commission de 2,5% sur chaque opération conclue. Tout juste lancé, Gcollect vise 300 prestataires dans les cinq ans à venir.

Les Echos ENTREPRENEURS

FACTURES IMPAYÉES : LES SERVICES EN LIGNE SE MULTIPLIENT

19/01/2018

Le potentiel de marché, constitué par tous les « oubliés du recouvrement » (artisans, commerçants, professions libérales, autoentrepreneurs, PME ..), paraît massif. Pour leur faciliter la vie, un ancien huissier, Fabrice Develay, a lancé Gcollect, une place de marché qui met en relation des créanciers avec des spécialistes du recouvrement compétents.

Lien vers l'article

TRIBUNE DE LYON

COMMENT METTRE FIN AU CASSE-TÊTE DU RECOUVREMENT DE CRÉANCES ?

07/02/2018

«De nombreux professionnels ne savent pas comment récupérer leur argent», rapporte l'ancien huissier Fabrice Develay. C'est pour cela qu'il a monté la start-up GCollect après deux ans de développement.
«Mix d'Uber, eBay et TripAdvisor», selon son créateur; l'entreprise est une place de marché «créée pour les oubliés du recouvrement».

Lien vers l'article

GCOLLECT INTÉGRE LE CCI STORE !

07/02/2018

Cette plateforme imaginée par le réseau des CCI rassemble les meilleurs services numériques à destination des entreprises pour booster leur croissance mais aussi leur faciliter la vie.

Salon des Entrepreneurs

GCOLLECT SUR LE SALON DES ENTREPRENEURS

08/02/2018

Présentation de la place de marché pour les factures impayées au président de la CCI Paris Île-de-France, Didier Kling, à l'occasion du lancement du CCI Store.

FINTECHMAG

LE MEILLEUR TARIF POUR RECOUVRER VOS FACTURES AVEC GCOLLECT

02/01/2018

Sont concernés tous les chefs d'entreprise, les directeurs financiers, les responsables comptabilité, les crédit manager qui dépensent beaucoup trop de temps (et d'argent) à courir après les mauvais payeurs. La plateforme est là pour leur faciliter la tâche. Ils ont simplement à déposer leurs factures sur **www.gcollect.fr**

Lien vers l'article

SUD RADIO

GCOLLECT DANS L'ÉMISSION « MADE IN FRANCE »

09/01/2018

"L'intérêt de cette place de marché c'est que les clients pourront évaluer, noter les prestataires de plusieurs manières sur la qualité de leur recouvrement donc sur la qualité de l'encaissement et sur la qualité de la prestation effectuée pour ne pas casser la relation avec le client défaillant, c'est-à-dire celui qui doit de l'argent."

Lien vers le podcast

MédiaPME.com
L'INFO AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

GCOLLECT RÉVOLUTIONNE LE RECOUVREMENT DES FACTURES IMPAYÉES

05/01/2018

L'innovation réside dans nos algorithmes qui calculent en fonction d'une quarantaine de paramètres le montant le plus juste de cet honoraire. Ce ne sont plus les pros du recouvrement (sociétés spécialisées, études d'huissiers) qui décident du montant de l'honoraire mais au final le client qui a des factures à recouvrer. On parle d'honoraire préconisé soumis à validation du client et non du prestataire.

Lien vers l'article

UN HUISSIER LYONNAIS **innove dans le recouvrement**

À 52 ans, Fabrice Develay vient de lancer Gcollect, une plateforme pour faciliter le recouvrement. Cet ancien huissier de justice lyonnais s'adresse plus spécifiquement aux "oubliés", c'est-à-dire les TPE et les PME. Interview. Par Maud Guillot

Quel a été votre parcours avant de créer votre entreprise ?
Fabrice Develay : Après mes études de droit à Lyon, je suis devenu huissier, en 1991. Ce qui n'avait rien à voir avec mon univers familial puisque mon père, philosophe, est un intellectuel de renom dans les sciences de l'éducation et que ma mère était prof d'histoire géo ! Mais le droit m'attirait… Et j'ai pratiqué ce métier pendant plus de 20 ans.

Alors pourquoi avoir vendu votre étude en 2014 ?
Il y a eu le rapport Attali et les prélois Macron, qui préfiguraient la fin du monopole des huissiers. Ce métier allait changer. Ce qui a été le cas : la compétence n'est plus celle de l'arrondissement judiciaire, mais régionale voire nationale pour les constats.

Vous aviez peur de gagner moins d'argent…
Non, ce n'était pas un problème d'argent. Ce métier ne m'intéressait plus. En vérité, j'ai toujours eu du mal à me conformer à des règles très strictes. Je souhaitais créer et innover, sans trop me préoccuper de ce que pensaient l'Ordre ou mes confrères. Ce qui ne m'a pas valu que des amis dans le microcosme des huissiers lyonnais ! J'étais même un peu en marge. Et puis, je ne m'éclatais plus, je ne prenais plus de plaisir à faire ce métier.

Parce qu'on peut s'éclater en recouvrant des dettes et en expulsant des locataires?
Non, c'est tout sauf glamour. J'ai toujours eu du mal avec les expulsions locatives. J'intervenais plutôt avec les bailleurs sociaux qui, quoi qu'on en dise, n'utilisent cette solution qu'en dernier recours, au bout d'un long processus. En revanche, on peut vraiment être inventif dans les process et les scénarii de recouvrement quand il ne s'agit pas simplement d'exécuter une décision de justice. Dès 2000, j'ai suivi une formation en programmation neuro-linguistique, ou PNL, pour avoir une approche psychologique et pas uniquement juridique. J'ai toujours favorisé la médiation, le dialogue… car devoir de l'argent n'est pas un crime.

50 ans, ce n'est pas un peu vieux pour lancer une start-up?
Non! J'ai toujours été entrepreneur dans l'âme. Créer une entreprise, ce n'est pas une question d'âge. J'aime réfléchir, innover, donner du sens à ce que je fais.

Alors pourquoi ne l'avez-vous pas fait avant?
Honnêtement? Par manque de courage. Je gagnais bien ma vie. J'avais des habitudes. Et puis, à l'arrivée de la cinquantaine, j'ai eu envie de me lancer dans le vide. Il faut dire que j'ai aussi eu de sérieux soucis professionnels qui m'ont amené à un véritable burn-out. J'étais vraiment très, très mal. Du coup, j'ai tout vendu.

Et comment avez-vous eu l'idée de votre start-up?
Je voulais inventer un produit qui n'existe pas. J'ai eu l'idée de Gcollect, une plate-forme qui facilite le recouvrement amiable de dettes pour les artisans, les commerçants, les TPE, les professions libérales. Je me suis mis à la place de ces "oubliés" du recouvrement qui ne savent pas toujours à qui s'adresser, ni comment faire.

Mais il existe des centaines de sociétés de recouvrement…
Oui, mais ces "petits" clients imaginent que ça va leur coûter cher, que ça va être compliqué… De plus, ils ont peur de braquer leurs créanciers par des méthodes un peu trop musclées. Du coup, pour beaucoup, ils laissent tomber. Et un nombre non négligeable d'entreprises disparaît à cause de ces impayés!

"**Les huissiers sont très demandeurs.** Car ils connaissent le coût d'acquisition d'un nouveau client. Or c'est une manne qu'on leur amène"

Votre innovation réside donc dans la cible que vous visez, celle des TPE?
Non. Gcollect n'est pas une société de recouvrement. C'est une place de marché qui met en relation des clients avec ces prestataires en recouvrement. Le client dépose sa facture impayée sur le site. Et un algorithme très complexe, mis au point par une société stéphanoise, livre des "honoraires préconisés", taux que les sociétés ou les huissiers vont choisir d'appliquer. On épargne donc au client de mettre en concurrence des prestataires pour trouver le meilleur devis.

Votre taux est donc moins cher que ceux habituellement pratiqués?
Oui, les sociétés de recouvrement proposent des taux de minimum 15 % du montant de la facture. Les nôtres sont évidemment inférieurs…

Mais pourquoi ces sociétés accepteraient-elles de travailler pour moins cher?
Parce que c'est un chiffre d'affaires supplémentaire qu'on leur amène. Ce sont des clients qu'elles n'ont pas. Pour l'instant, elles ne l'ont pas compris et nous snobent un peu. En revanche, les huissiers, qui eux aussi peuvent faire de la relance amiable, sont très demandeurs. Car ils connaissent le coût d'acquisition d'un nouveau client. Or c'est une manne qu'on leur amène.

Quels sont les critères de votre algorithme pour établir l'honoraire préconisé?
Plus le recouvrement s'annonce compliqué, plus c'est cher?
Pas forcément. On a une quarantaine de paramètres. On tient compte par exemple du montant de la dette, de son ancienneté, du profil du débiteur c'est-à-dire si c'est un particulier ou un professionnel…

Et si personne ne veut travailler à ce tarif préconisé?
L'algorithme propose un taux d'honoraire maximal, par exemple 20 %, et met la facture aux "enchères". Les prestataires doivent alors faire baisser ce taux pour remporter le contrat.

Combien votre service coûte-t-il au client?
Il doit payer un abonnement de 249 euros HT par an. Il peut alors poser autant de factures qu'il le souhaite. Il doit payer le taux d'honoraire établi pour chaque facture une fois que le prestataire en recouvrement a récupéré les fonds. Enfin, notre site prend 2,5 %, sauf dans le cas des enchères.

Mais comment le client est-il sûr que le prestataire va appliquer des méthodes correctes?
On fait signer une charte aux prestataires pour s'assurer des bonnes pratiques. On veut privilégier la médiation. De plus, les clients pourront noter et commenter la qualité du travail des prestataires comme sur Tripadvisor ou Uber.

Est-ce que c'est simple d'utilisation car ces petits patrons n'ont pas de temps à perdre?
Depuis janvier 2017, les numéros de SIREN sont en open data. Donc il suffit pour le client d'entrer son numéro de SIREN, de valider son identité, de déclarer un IBAN pour récupérer les fonds et il est inscrit. Ensuite, il enverra ses éléments numérisés comme la facture par la messagerie de GCollect.

Quelle est l'ampleur du marché que vous visez?
Les factures en retard et impayées représentent aujourd'hui 20 milliards dans l'économie française. On compte 10 millions de numéros SIREN. On en vise 1 %. Ce sont donc les oubliés du recouvrement mais aussi des grands comptes qui préfèrent renoncer à des petites factures et les passer en perte, plutôt que de consacrer du temps à les recouvrer. On pourrait aussi se développer en Espagne et en Italie. Le recouvrement est universel car il n'y a pas un pays où il n'y a pas de dettes.

FRENCHWEB.FR
LE MAGAZINE DE L'INNOVATION

GCOLLECT LA PLACE DE MARCHÉ POUR LE RECOUVREMENT

01/12/2017

L’enjeu est de démocratiser le recouvrement des factures impayées. La plateforme s’adresse à toutes les entreprises quel que soient leur taille et quelques soit le montant de leurs impayés. Nous visons les entreprises qui n’ont pas accès au recouvrement c’est-à-dire la majorité des près de 10 millions de numéros Siren et des 3,4 millions d’entreprises françaises.

Lien vers l'article

AFP

UNE PLACE DE MARCHÉ POUR LE RECOUVREMENT

13/11/2017

GCollect a lancé une place de marché permettant de mettre en relation des entreprises (artisans, PME et travailleurs indépendants) aux prises avec des factures impayées et des professionnels du recouvrement.
L’objectif de la plateforme, qui se présente comme indépendante, est que **1% des près de 10 millions de numéros Siren qui existent en France soient abonnés d’ici 5 ans.**

Les Echos

GCOLLECT, LA PLACE DE MARCHÉ QUI FACILITE LE RECOUVREMENT

17/12/2017

Créé par un ancien huissier, **GCollect** veut faciliter l’accès des PME, TPE et professions libérales aux services de recouvrement. Ses algorithmes aboutissent à des taux entre 8 % à 12 % contre les 20 %, en moyenne, pratiqués en direct par les spécialistes du secteur.

Lien vers l’article

Le Parisien

CINQ START-UP QUI FACILITENT LA VIE DES ENTREPRENEURS

11/12/2017

«En cas d'impayés, les petites entreprises ne savent pas vers qui se tourner.
Or, ces factures en souffrance mettent en danger leur survie» rapelle Fabrice Develay, fondateur de GCollect.

LE PARISIEN
ÉCO 10
BUSINESS PROSPECTIVE
@LeParisien_Eco
LUNDI 11 DÉCEMBRE 2017

Cinq start-up qui facilitent la vie des entrepreneurs

OUTILS *Gestion courante, recouvrement de factures, choix de sessions de formation ou préparation d'un voyage « pro »... Voici des jeunes pousses qui simplifient le business au quotidien.*

PAR JEAN-MARC ENGELHARD

Directeur financier, DRH, responsable juridique, chargé de la formation... Au fil de leurs journées, les dirigeants de PME occupent la plupart des fonctions clés de leur entreprise, faute de services dédiés. Voilà cinq outils conçus par des start-up françaises pour leur rendre la vie plus facile.

QONTO, LA BANQUE DES PROS

Déposer son capital social en ligne et ouvrir le compte bancaire de sa société en quelques clics, c'est ce que propose Qonto aux créateurs d'entreprise. Lancée en 2016, cette néobanque dédiée aux professionnels propose un compte bancaire, une carte bleue, des outils de comptabilité simplifiés ou encore la possibilité de recevoir des notifications mobiles en temps réel pour toutes les transactions. Le tout pour 9 € mensuels hors taxes.

QONTO

A l'image de Qonto, société fondée par Alexandre Prot (à gauche) et Steve Anavi, qui propose des services bancaires et comptables pour les professionnels, d'autres start-up soulagent les entrepreneurs de nombreuses tâches.

CAPTAIN CONTRAT GÈRE LE JURIDIQUE

Accord commercial, bail, contrats de travail... Pour tous ces actes courants de la vie d'une entreprise, il semble difficile de se passer des conseils d'un avocat. Une démarche facilitée par l'algorithme conçu par Captain Contrat, qui automatise en partie la rédaction d'actes juridiques, la personnalisation finale étant effectuée par un avocat, avec conseils juridiques à l'appui si nécessaire. Un gain de temps qui permet de réduire considérablement les tarifs de leur intervention.

GCOLLECT S'OCCUPE DES MAUVAIS PAYEURS

« En cas d'impayés, les petites entreprises ne savent par vers qui se tourner. Or, ces factures en souffrance mettent en danger leur survie », rappelle Fabrice Develay, fondateur de Gcollect. C'est ce qui l'a conduit à créer sa plate-forme de mise en relation avec des professionnels du recouvrement amiable.

« Une fois la facture déposée sur Gcollect, notre algorithme calcule l'honoraire le plus compétitif et le propose aux professionnels abonnés », explique-t-il. Coût du service ? 249 € annuels hors taxes, quel que soit le nombre de factures traitées. Soit moins de 1 € par jour.

MAGICSTAY TROUVE UNE LOCATION

Moins cher que l'hôtel, plus intime... Les professionnels en déplacement plébiscitent la location d'appartement. C'est justement cette offre d'hébergement alternatif que développe la plate-forme MagicStay, lancée en 2014. Ce « Airbnb » du voyage d'affaires propose près de 130 000 offres (appartements, studios, villas) dans 80 métropoles (Londres, Barcelone, Cologne...). Des locations courte durée situées en centre-ville ou proches des centres de congrès et d'expositions, évaluées en fonction des critères de l'hôtellerie et notées par les utilisateurs du service.

> « C'EST UNE PLACE DE MARCHÉ SUR LAQUELLE ON PEUT COMPARER LES PRIX, LES DATES DES SESSIONS, MAIS AUSSI LA QUALITÉ DES FORMATIONS »

SKILLUP DÉFRICHE LE MAQUIS DES FORMATIONS

Affichant près de 20 000 formations dispensées par 150 organismes reconnus, Skillup s'apparente à un « TripAdvisor » du secteur. « C'est une place de marché sur laquelle on peut comparer les prix, les dates des sessions, mais aussi la qualité des formations puisque le site comporte plus de 50 000 avis de stagiaires. Une fois son choix fait, il suffit de trois clics pour s'inscrire. En prime, les entreprises ont la possibilité de créer leur propre espace sur lequel les collaborateurs peuvent faire remonter leurs souhaits de formation », explique Hugues Peuchot, cofondateur de Skillup. Cerise sur le gâteau, les fonctionnalités de base sont entièrement gratuites.

Lire l'article