



REVUE DE PRESSE

 **FRENCHWEB.FR**
LE MAGAZINE DE L'INNOVATION

Capital

 **Boursorama**

le Parisien

 **AFP**

**PARIS
MATCH**

LesEchos
Le Quotidien de l'Economie

LE PROGRÈS
le journal de la région

 **DÉCIDEURS**
MAGAZINE

SUD
RADIO

contactpresse@gcollect.fr / 06 87 82 06 10

LUNDI 13 NOVEMBRE 2017



Une place de marché pour le recouvrement

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 cinq ans.

VENDREDI 1ER DECEMBRE 2017



[FW Radar] Gcollect, la place de marché pour le recouvrement



Gcollect a été fondée par Fabrice Develay en novembre 2017 après deux ans de développement. La start-up accompagne les PME et les start-up dans leur processus de recouvrement.

Plus de détails avec Fabrice Develay, fondateur de Gcollect.

FrenchWeb: A quel besoin répond votre service?

Fabrice Develay, fondateur de Gcollect: On dénombre 16 000 dépôts de bilan chaque année en raison de factures impayées. Les retards de paiement entraînent un manque à gagner de 10 milliards d'euros pour les petites entreprises. Notre service s'adresse aux oubliés du recouvrement c'est-à-dire à toutes les PME et aux petits entrepreneurs qui ne savent pas toujours comment faire ou hésitent à faire appel à un professionnel pour recouvrer à l'amiable leurs factures impayées.

Quelle est votre proposition de valeur?

Grâce à notre place de marché et à nos algorithmes, les entreprises peuvent obtenir les taux de commission les plus compétitifs auprès des professionnels (c'est-à-dire l'honoraire de recouvrement perçu par les prestataires dès lors qu'ils ont encaissé un impayé) et évaluer ces pros du recouvrement (efficacité, savoir-faire dans la médiation, préservation des relations commerciales...).

Qui sont les utilisateurs de vos solutions?

Côté entreprises, nous ciblons en priorité les artisans et les PME, mais aussi les auto-entrepreneurs, les professions libérales, les commerçants ou les agriculteurs. Beaucoup se méfient des professionnels du recouvrement car ils leur attribuent des coûts exorbitants et des mauvaises pratiques. Ils préfèrent souvent gérer le problème eux-mêmes quitte à y dépenser beaucoup d'énergie au détriment de leur cœur de métier. Ils sont preneurs de notre solution car elle est transparente, rassurante, efficace, et rentable.

Coté prestataires (sociétés de recouvrement, huissiers...), ces derniers sont habitués à traiter avec les grands comptes plus rémunérateurs. Mais ils sont intéressés par cette nouvelle clientèle qui représente un volume d'affaires important.

Quel est votre plan de développement?

L'objectif de la plateforme est que d'ici 5 ans, 1% des près de 10 millions de numéros Siren qui existent en France soient abonnés. Nous avons prévu de nous développer dans un second temps à destination des clients institutionnels et d'anticiper l'ouverture du marché du recouvrement de créances publiques à l'ensemble des intervenants du secteur privé. D'ici 5 ans, nous prévoyons de créer le même service en Belgique, Espagne et en Italie où nous avons déjà des contacts avancés.

Quels sont vos enjeux?

L'enjeu est de démocratiser le recouvrement des factures impayées. La plateforme s'adresse à toutes les entreprises quel que soient leur taille et quel que 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.

Qui sont vos concurrents?

Il existe des plateformes qui se présentent comme la solution digitale au recouvrement de créances mais elles ne sont pas indépendantes et surtout aucune d'elles n'est une place de marché permettant d'obtenir les meilleurs tarifs.

MERCREDI 6 DECEMBRE 2017



GCOLLECT a été présentée au médiateur des entreprises auprès du ministre de l'économie et des finances

La place de marché pour les factures impayées GCOLLECT a été présentée par Fabrice Develay son fondateur, à Pierre Pelouzet le médiateur des entreprises au sein du ministère des finances et vice-président de l'association pacte PME. Ce dernier estime que 10 milliards d'euros sont actuellement dans les caisses des grandes entreprises publiques et privées alors qu'elles devraient être dans celles de leurs fournisseurs. « Les retards de règlement des factures sont le fléau numéro 1 qui frappe les PME aujourd'hui » explique t-il. Il faut dire que cette problématique des délais de paiement concerne 25% des médiations qu'il réalise. Pour GCOLLECT qui démocratise le recouvrement des factures impayées l'enjeu est de taille car selon le médiateur, 30 à 40 sociétés disparaissent chaque jour en raison d'un retard de facturation. Ces problèmes sont à l'origine d'un quart des faillites des PME en France.

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, fût-ce 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 néo-banque 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.

■ 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



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.

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 : 7 240 € 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

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

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.

■ SKILLUP DÉFRICHE LE MAQUIS DES FORMATIONS

All chert 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 Pouchot, cofondateur de Skillup. Certes sur le gâteau, les fonctionnalités de base sont entièrement gratuites.

DIMANCHE 17 DECEMBRE 2017

Les Echos

Gcollect, la place de marché qui facilite le recouvrement
pour les PME et TPE



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.

Le secteur du recouvrement va-t-il être le prochain à être ubérisé ? Il existe déjà des plates-formes qui mettent en contact les créanciers avec des spécialistes, comme Recouvr'up, lancé par le cabinet Direct Recouvrement, ou des huissiers, à l'exemple de Petites Créances, créé par la Chambre nationale des huissiers de justice. Fabrice Develay, lui-même ancien huissier et créateur de la société de recouvrement low cost, Concilyon, vient de lancer Gcollect, la première place de marché destinée aux PME, TPE, autoentrepreneurs... « Ils déposent leur créance sur notre site et, à partir d'une quarantaine de paramètres, les algorithmes mis au point par notre prestataire informatique, QSmart, à Saint-Etienne, déterminent les honoraires qui leur sont les plus favorables, détaille Fabrice Develay. Les spécialistes du recouvrement amiable inscrits sur notre site acceptent ou non d'appliquer ces honoraires préconisés. »

Une commission de 2,5 %

Les algorithmes de Gcollect aboutissent à des taux variant de 8 à 12 % contre les 20 %, en moyenne, pratiqués en direct par les spécialistes du recouvrement. Si la mission ne trouve pas preneur, les algorithmes recalculent des honoraires plus élevés et le recouvrement est mis aux enchères inversées : le prestataire qui propose les plus bas l'emporte. Autre particularité : « Les entreprises peuvent évaluer les prestataires sur leur capacité à être de bons encaisseurs, tout en maintenant une bonne relation commerciale avec les débiteurs », poursuit-il. Un abonnement annuel à Gcollect revient à 249 euros (HT) pour les créanciers, les prestataires payant 490 euros. La place de marché parisienne prend une commission de 2,5 % sur les sommes recouvrées. Une levée de fonds au montant non divulgué a été souscrite par GDP Vendôme, groupe spécialisé dans les maisons de retraite, et QSmart est entré au capital de Gcollect en juillet 2017.

MARDI 2 JANVIER 2018

FINTECHMAG

Le meilleur tarif pour recouvrer vos factures avec Gcollect



Gcollect est une place de marché, 100% indépendante, pour le recouvrement des factures impayées. Elle s'adresse en priorité à tous les artisans, commerçants, auto-entrepreneurs, professions libérales, et PME qui sont aujourd'hui en France les véritables oubliés du recouvrement.

Elle permet aux entreprises d'obtenir les taux de commission (honoraires de recouvrement) les plus compétitifs auprès des pros du recouvrement.

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.

C'est ce qui permet d'attirer une nouvelle clientèle qui jusque-là ne savait pas toujours à qui s'adresser ou qui hésitait à prendre contact avec un prestataire compte tenu du coût nébuleux du recouvrement et de la peur de perdre son client compte tenu de pratiques pas toujours éthiques de la part de certains prestataires. Il n'y a qu'à lire les blogs et les forums dédiés à ces pratiques.

Recouvrer les factures oui, mais tout en préservant les relations commerciales

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 gcollect.fr.

Gcollect ne préconise que du recouvrement amiable et certainement pas contentieux. Il est aussi très important que la relation avec les pros du recouvrement puisse se faire en totale confiance et transparence. C'est pour cette raison qu'il est prévu un système de notation/évaluation des pros, en terme d'efficacité, mais aussi de savoir-faire dans la médiation, de respect des valeurs du client dans le cadre du recouvrement, et de préservation des relations commerciales.

Une ambition ? Démocratiser le recouvrement des factures impayées

La place de marché Gcollect permet de démocratiser le recouvrement des factures impayées. Notre volonté est de changer le rapport au recouvrement, de changer les portes d'accès sans en changer le cadre grâce à un outil facile d'utilisation, transparent, innovant et sécurisé. L'objectif est que d'ici 5 ans, 1% des près de 10 millions de numéros Siren qui existent en France soient abonnés. Nous avons prévu de nous développer dans un second temps à destination des clients institutionnels et d'anticiper l'ouverture du marché du recouvrement de créances publiques à l'ensemble des intervenants du secteur privé.

D'ici 5 ans, nous prévoyons de créer le même service en Belgique, Espagne et en Italie. Nous venons d'être contacté par une entreprise tunisienne qui souhaite développer Gcollect au Maghreb.

VENDREDI 5 JANVIER 2018



GCOLLECT révolutionne le recouvrement des factures impayées

Créé par un ancien huissier lyonnais, Fabrice Develay, Gcollect entend 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.

Gcollect démocratise le recouvrement des factures impayées. Cette place de marché indépendante permet aux entreprises d'obtenir les taux de commission les plus compétitifs auprès des pros du recouvrement. La plate-forme est accessible depuis le site gcollect.fr

1ere place de marché pour les factures impayées

Gcollect est une place de marché, 100% indépendante, pour le recouvrement des factures impayées. Elle s'adresse en priorité à tous les artisans, commerçants, auto-entrepreneurs, professions libérales, et PME qui sont aujourd'hui en France les véritables oubliés du recouvrement.

Elle permet aux entreprises d'obtenir les taux de commission (honoraires de recouvrement) les plus compétitifs auprès des pros du recouvrement.

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.

C'est ce qui permet d'attirer une nouvelle clientèle qui jusque-là ne savait pas toujours à qui s'adresser ou qui hésitait à prendre contact avec un prestataire compte tenu du coût nébuleux du recouvrement et de la peur de perdre son client compte tenu de pratiques pas toujours éthiques de la part de certains prestataires. Il n'y a qu'à lire les blogs et les forums dédiés à ces pratiques.

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 plate-forme est là pour leur faciliter la tâche. Ils ont simplement à déposer leurs factures sur gcollect.fr.

Gcollect ne préconise que du recouvrement amiable et certainement pas contentieux. Il est aussi très important que la relation avec les pros du recouvrement puisse se faire en totale confiance et transparence. C'est pour cette raison qu'il est prévu un système de notation/évaluation des pros, en terme d'efficacité, mais aussi de savoir-faire dans la médiation, de respect des valeurs du client dans le cadre du recouvrement, et de préservation des relations commerciales.

Un marché de 10 milliards € rien qu'en France

La place de marché Gcollect permet de démocratiser le recouvrement des factures impayées. Notre volonté est de changer le rapport au recouvrement, de changer les portes d'accès sans en changer le cadre grâce à un outil facile d'utilisation, transparent, innovant et sécurisé. L'objectif est que d'ici 5 ans, 1% des près de 10 millions de numéros Siren qui existent en France soient abonnés. Nous avons prévu de nous développer dans un second temps à destination des clients institutionnels et d'anticiper l'ouverture du marché du recouvrement de créances publiques à l'ensemble des intervenants du secteur privé. D'ici 5 ans, nous prévoyons de créer le même service en Belgique, Espagne et en Italie. Nous venons d'être contacté par une entreprise tunisienne qui souhaite développer Gcollect au Maghreb.

MARDI 9 JANVIER 2018



Interview du fondateur de GCollect dans l'émission « Made in France »
présentée par Sophie Gaillard.

UN HUISSIER LYONNAIS innove dans le recouvrement



À 52 ans, Fabrice Devalley 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. Intervient. Par Maud Guillot

Quel a été votre parcours avant de créer votre entreprise ?

Fabrice Devalley : 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 marque 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 projets 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'armement judiciaire, mais régionale voire nationale pour les créanciers.

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'écarter
en recouvrant des dettes et
en expulsant des locataires ?
Non, c'est tout sauf glorieux. J'ai tou-
jours eu du mal avec les impôts et
locatifs. J'inter-agis plutôt avec les
bailleurs sociaux qui, quel qu'en
soit, n'utilisent cette solution qu'en
dernier recours, au bout d'un long
processus. En revanche, on peut vrai-
ment être créatif dans les process et
les scénarii de recouvrement quand il
ne s'agit pas simplement d'insérer
une décision de justice. Dès 2000, j'ai
eu une formation en programme-
tion neuro-linguistique, ou PNL, pour
avoir une approche psychologique et
pas uniquement juridique. J'ai toujours
franché 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, inventer, donner du sens à ce
que je fais.

Alors pourquoi ne l'avez-vous
pas fait avant ?
Honnêtement ? Par manque de cou-
rage. Je gagnais bien ma vie. J'avais
des habitudes. Et puis, à l'arrivée de la
cinqquantaine, 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 recou-
vrement amiable de dettes pour les
artisans, les commerçants, les TPE, les
professionnels libéraux. Je me suis mis à
la place de ces "oubliés" du recou-
vrement 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 trou-
gent que ça va leur coûter cher,
que ça va être compliqué... De plus,
ils ont peur de laisser leurs créan-
ciers par des méthodes un peu trop
musclées. Du coup, pour beaucoup,
ils laissent trainer. Et un nombre non

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

négligeable d'entreprises disparaît à
cause de ces impayés !

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 des prestataires en recouvrement.
Le client dispose de factures impayées
sur le site. Et un algorithme très com-
plexé, mis au point par une société
spécialisée, livre des "hussiers préconisés",
tels 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 deal.

Votre taux est donc moins
cher que ceux habituellement
pratiqués ?

Oui, les sociétés de recouvrement pro-
posent 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 mobent un peu. En revanche, les
huissiers, qui eux aussi peuvent faire
de la relance amiable, sont très démar-
chés. Car ils connaissent le coût d'ac-
quisition d'un nouveau client. Or c'est
une manne qu'on leur amène.

Quels sont les critères de votre
algorithme pour établir
l'hussier préconisé ?

Puis le recouvrement s'amorce
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'hon-
oraire maximal, par exemple 20 %, et
met la facture aux "huissiers". 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 pou-
voir avoir 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 pre-
stataires pour s'assurer des bonnes
pratiques. On veut privilégier la
médiation. De plus, les clients pour-
ront 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 suf-
fit pour le client d'entrer son numéro
de SIREN, de valider son identité, de
déclarer un IBAN pour récupérer les
fonds et il est lancé. Ensuite, il envoie
ses éléments numériques comme la fac-
ture par le message de GCollect.

Quelle est l'ampleur du marché
que vous visez ?

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

VENDREDI 19 JANVIER 2018

Les Echos

Factures impayées : les services en ligne se multiplient

GCollect, Badpayeur, Recouvr'up ... le secteur du recouvrement de créances se met au numérique. Tour d'horizon des start-up qui occupent ce créneau porteur.

Face aux factures impayées, TPE et PME sont le plus souvent démunies. Faire appel à des cabinets spécialisés dans le recouvrement de créance ? Leur tarif (20 % de commission en moyenne sur les sommes récupérées) est plutôt dissuasif pour les petits litiges qui ne nécessitent pas l'intervention d'un avocat ou d'un huissier de justice. Le problème est donc mal traité dans les PME. Résultat, un quart d'entre elles feraient faillite en raison de retards de paiement, selon l'INSEE.

« Un service en ligne de relances coercitives restait à imaginer », explique Philippe Bernis. Gérant d'un cabinet de recouvrement traditionnel (Direct Recouvrement), il a lancé fin 2016 Recouvr'up, une plateforme Web de traitement des factures impayées qui intègre toute une série de prestations digitalisées. Certaines sont gratuites, comme le calculateur de pénalités de retard. D'autres payantes, comme l'envoi automatique de courriers et mails au débiteur et l'injonction de payer. La plateforme se rémunère en faisant payer à l'utilisateur un forfait mensuel (99 euros la formule la plus économique). « En un an et demi, nous avons gagné 2.400 utilisateurs », précise Philippe Bernis.

Tous ces nouveaux services concernent les litiges les plus simples que les créanciers veulent régler à moindre coût. « Le montant moyen des factures va de 5.000 à 6.000 euros », indique Timothée Rambaud, cofondateur de Legalstart.fr. Cette plateforme de services juridiques en ligne pour les PME a rajouté en 2015 une activité de recouvrement. L'automatisation des relances amiables est disponible depuis cette année. Son modèle économique est facilement compréhensible : elle prélève 10 % de la somme récupérée. Un tarif incitatif qui a fait de cette prestation « l'un des axes forts de notre développement », ajoute le dirigeant. D'autant que l'efficacité serait au rendez-vous. D'après Timothée Rambaud, 80 % des relances aboutiraient au paiement du débiteur.

Pour Timothée Rambaud, la digitalisation des factures impayées n'en ait qu'à ses prémices. 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. Il suffit au demandeur d'entrer les principales données de sa facture impayée et un algorithme calcule le meilleur taux auprès des pros. A l'arrivée, il ne serait que de 8 à 12 %, loin des 20 % pratiqués par les acteurs traditionnels.



Fabrice Develay, fondateur et directeur général de Gcollect. - Denis Guignebourg/BestImage

Autres solutions

Ces démarches n'aboutissent pas ? La plateforme française DebtCatcher promet de trouver des personnes prêtes à racheter des créances. Même celles censées être irrécupérables. Comme sur un e-Bay, il suffit de publier une annonce pour rentrer en contact avec celui qui fera la meilleure offre. Evidemment, quoiqu'il arrive, ce dernier rachètera à un prix très inférieur à la valeur réelle de l'impayé.

Enfin, pour ceux tentés par un style de recouvrement plus radical, il y a Badpayeur, un site pratiquant le « name and shame ». Après vérification par la plateforme de certaines informations (Siret, facture, lettre de relance), vous pouvez « balancer » le nom du client mauvais payeur. Un système de dénonciation public qui serait, selon les fondateurs, un excellent levier de recouvrement pour une foule de créances en souffrance. A suivre.



FABRICE DEVELAY • ANCIEN HUISSIER, FONDATEUR DE LA START-UP GCOLLECT

Comment mettre fin au casse-tête du recouvrement de créances

21 milliards d'euros. C'est la somme qui pourrait être injectée dans l'économie si les PME et ETI françaises récupéraient leurs créances à l'instant T. Ce n'est pas le cas, tant s'en faut. « *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* ». Alors que les PME et les TPE ont tendance à payer d'importants honoraires d'avocats afin de récupérer leur dû, Gcollect a mis au point un algorithme qui prend en compte une quarantaine de paramètres, afin de

préconiser un taux sur lequel les sociétés de recouvrement peuvent s'aligner. « *Cela évite aux entreprises d'entreprendre des démarches, on se charge de tout.* » Dans le cas où une créance ne trouve pas preneur, un système d'enchères descendantes est mis en place, jusqu'à un cap défini. Lancée fin 2017, l'entreprise espère séduire 900000 clients d'ici à cinq ans.

MERCREDI 7 FEVRIER 2018



GCollect intègre le CCI Store !



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

JEUDI 8 FEVRIER 2018

Salon des Entrepreneurs

7 > 8 fév. 2018 | PARIS

GCollect sur le salon des entrepreneurs



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.

LE PROGRÈS

www.leprogres.fr

LA START-UP

Gcollect facilite le recouvrement de créances



■ Photo DR

Fabrice Develay (notre photo), fondateur de Gcollect, « pitch » 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

JEUDI 22 FEVRIER 2018

Capital

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

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.



MERCREDI 14 MARS 2018

bref^{ECO}

INNOVATION



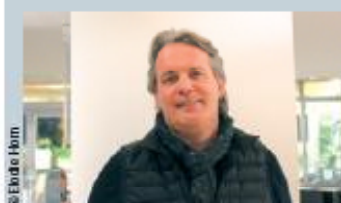
LA JEUNE POUSSE
DE LA SEMAINE

GCOLLECT, POUR RECOURVRE LES IMPAYÉS

Le fondateur. Lyonnais d'origine, Fabrice Develay, 52 ans, a fait des études d'huissier puis a exercé plus de 15 ans dans cette profession à Lyon. Il vend son étude afin de se lancer dans l'entrepreneuriat. C'est d'ailleurs à Lyon qu'il imagine sa première société qui est une place de marché pour recouvrer les factures des créanciers. Après deux ans de développement, la version finalisée de sa start-up, GCollect, est lancée en novembre 2017.

Le projet. GCollect s'adresse aux PME, aux artisans et aux start-up afin de les aider à recouvrer leurs impayés. « En France, on dénombre 16 000 dépôts de bilan par an en raison de factures impayées. Nous avons voulu imaginer une plateforme qui permette aux oubliés, c'est-à-dire aux petites entreprises, de rebondir », souligne l'ancien huissier. GCollect est une application qui permet aux entreprises d'obtenir des taux de commission plus compétitifs. « Nos algorithmes aboutissent à des taux entre 8 et 12% contre 20% en moyenne dans le secteur », précise Fabrice Develay. Les entreprises s'abonnent à l'année pour 249 € et la place de marché prend 2,5% de commission sur les sommes recouvrées.

Les perspectives. « C'est un investisseur ange-côté qui a permis à GCollect de se lancer. Une deuxième levée de fonds devrait bientôt suivre », affirme le fondateur. L'objectif est que d'ici 5 ans, 1% des 10 millions de numéros Siren qui existent en France soient abonnés aux services de GCollect. S'ouvrir à l'international est aussi un des projets de l'entreprise qui compte actuellement une dizaine de salariés. **II.E.H.**



JEUDI 5 AVRIL 2018

LYON + SAINT-ETIENNE + ROANNE

n°7 - Avril 2018

LE MAG ÉCO

Le magazine de la nouvelle CCI métropolitaine



© D. Gignebourg / Bestimage

FABRICE DEVELAY

GCOLLECT

📍 BRIGNAIS, 69

IL FACILITE LE RECOUVREMENT DES FACTURES

Il a lancé une place de marché où les entreprises aux factures impayées sont mises en relation avec les professionnels du recouvrement. La TPE dépose sa créance sur la plateforme et des algorithmes calculent l'honoraire le plus intéressant et flèchent vers le bon prestataire.

www.gcollect.fr

MARDI 17 AVRIL 2018

DÉCIDEURS / MAGAZINE

Gcollect : l'intermédiaire du recouvrement amiable de factures impayées.

Posté le 17-04-2018

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#) [Email](#) [Imprimer](#)



© Denis Gigrebourg_Bestimage

Aucun secteur ne semble résister à l'uberisation, pas même le recouvrement de créance. Parmi les différentes plateformes en ligne existantes la plateforme Gcollect propose une solution aux factures impayées.

Un ancien huissier, Fabrice Develay, après deux années de préparation vient de lancer Gcollect, une plateforme française et 100 % indépendante qui a pour objectif de mettre en relation des entreprises confrontées à des factures impayées avec des professionnels du recouvrement. Un service qui s'adresse aux grands oubliés du recouvrement à l'instar des PME, entrepreneurs, artisans et commerçants et ceux indépendamment du montant de leurs factures.

La démocratisation d'un secteur en pleine expansion numérique

La démocratisation du recouvrement de créance : c'est tout l'enjeu de la plateforme, car on dénombre 16 000 dépôts de bilan par an à raison de ce phénomène. L'entreprise n'est certes pas la pionnière dans le secteur du recouvrement des impayées, mais elle se veut indépendante et innovante en ce sens qu'elle propose un système d'honoraires dit « proposé ». Il suffit, en pratique, que le client dépose sa facture sur l'interface, qui grâce à un algorithme comprenant une quarantaine de paramètres, va permettre d'établir un honoraire proposé compétitif, que les professionnels peuvent cependant refuser d'appliquer. L'algorithme aboutit selon son auteur à des taux de commission inférieurs à 12 % contre 20 % de ceux pratiqués ordinairement par les spécialistes du secteur. Si une mission ne trouve pas preneur, alors à cette étape, l'interface recalcule un honoraire à la hausse et un procédé d'enchère inversée est enclenché. Le mécanisme permet alors aux professionnels de descendre leurs honoraires au plus bas de leur possibilité pour que la facture trouve preneur.

Un projet qui a de l'avenir

Le coût d'un tel service ? Côté client, un abonnement de 249 euros hors taxe est prévu alors que les prestataires eux, devront s'acquitter de 490 euros annuels. La plateforme, intermédiaire de la relation, se rémunère à hauteur de 2,5 % sur toutes opérations conclues.

La start-up voit grand : elle envisage, d'ici cinq ans, de contenir dans son carnet de client 1 % des 10 millions de numéros SIREN des entreprises françaises. Le fondateur qui a des envies d'expansion, souhaite s'internationaliser vers la Belgique, l'Espagne ou encore l'Italie.

A.L.

JEUDI 10 MAI 2018



ECONOMIE

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.G.



DU 10 AU 16 MAI 2018



Expertise RETAIL & SERVICES

Ces fintech qui veulent rendre les PME plus performantes

Paielements, frais, recouvrement... des start-up proposent de faciliter la vie des petites entreprises avec des services innovants.

PAR ALEXANDRA OUBRIER

+ EMAIL aoubrier@agefi.fr

La vague fintech ne retombe pas pour les petites entreprises. Comme pour les offres dédiées aux consommateurs, les fintech s'intéressent aux « points de friction » que subissent les PME dans leurs relations avec les banques et vont au-delà avec des services qui facilitent leur gestion quotidienne, services qu'elles opèrent elles-mêmes ou avec des partenaires. La néobanque Qonto, par exemple, a séduit plus de 2.500 entreprises avec son offre compte, carte, paiements et comptabilité simplifiée, grâce à l'intégration de plus de trente logiciels comptables, qui lui permettent de catégoriser automatiquement les opérations et de calculer la TVA. « Nous avons aussi noué des partenariats avec Kantox pour les virements en devises, avec iZettle pour les terminaux de paiement électronique ou encore avec Legalstart, leader de la création d'entreprise en ligne », indique Alexandre Prot, cofondateur et CEO de Qonto.

Mooncard s'est positionnée sur le créneau de la gestion des frais, avec une carte « qui gère les notes de frais et les dépenses professionnelles » en automatisant la constitution des notes de frais et en contrôlant les achats professionnels. Une offre qui intéresse déjà plus de 500 entreprises, start-up innovantes ou sociétés traditionnelles, et qui bénéficie de la recommandation des experts-comptables. Pour compléter le service, Mooncard a signé un partenariat avec Allianz afin de proposer des assurances fraude aux moyens de paiement, bagages, rapatriement et bientôt vol/casse de téléphone



Alexandre Prot et Steve Anavi, les fondateurs de Qonto, banque en ligne pour les start-up, les PME, les entrepreneurs.

mobile. La logique ? « Nous voulons de la productivité et de la rigueur pour assurer la sérénité du chef d'entreprise et de ses collaborateurs », explique Tristan Letourteux, cofondateur de Mooncard. C'est ce qui conduit 20 à 30 nouvelles entreprises chaque semaine à nous rejoindre. » La start-up estime qu'elle atteindra les 3.000 clients à la fin de l'année et compte bien élargir son offre en signant d'autres partenariats.

AIDES À LA COMPTABILITÉ

D'autres fintech ont opté pour des fonctions comme la gestion des factures et des règlements ou le recouvrement. Clearnox, par exemple, promet d'accélérer les délais de règlement et de réduire le temps consacré à la gestion des factures grâce à une plateforme logicielle sur laquelle chaque entreprise peut paramétrer ses choix de relance de factures (selon le montant, l'ancienneté, la qualité du payeur...), choisir le mode de communication (relance téléphonique, e-mail, courrier) et définir le rythme des relances avant et après l'échéance des factures. Le ton est au goût du jour, différent des relances administratives classiques, parfois peu compréhensibles. Clearnox intègre

même un mot de remerciement aux clients qui effectuent leurs règlements en temps et en heure, un élément de relation client apprécié, semble-t-il. Ainsi, les collaborateurs de l'entreprise reçoivent chaque jour la liste des tâches à accomplir d'après le calendrier défini. Le logiciel comporte 150 paramètres possibles pour s'adapter aux souhaits de l'entreprise et s'intègre dans la plupart des logiciels de comptabilité utilisés par les PME. « Clearnox est une solution de recouvrement 2.0 qui permet aux entreprises d'être payées en temps et en heure tout en conservant une bonne qualité de relation client », estime Mathias Eleaume, le président fondateur. Plus de 150 PME se sont abonnées et constatent en moyenne des délais de règlement divisés par deux. » Clearnox travaille également avec SlimPay pour la gestion des paiements par prélèvements.

Autre exemple, Gcollect a été fondée par un ancien huissier soucieux de rendre le recouvrement 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, son fondateur. Un algorithme y évalue le risque des factures selon leur ancienneté, la qualité du client, son environnement, et préconise un honoraire pour réaliser le recouvrement, en général 8 % à 12 % du montant de la facture, contre 25 % chez les spécialistes. » Les prestataires abonnés à la place de marché, qui ont tous signé une charte du recouvrement, peuvent prendre la mission. Gcollect s'occupe de la mise en relation, veille à la bonne exécution de la mission et prélève une commission de 2,5 % sur les montants recouverts. ■

JEUDI 17 MAI 2018

Le **nouvel** Economiste

Gestion du risque client, la culture de l'anticipation

Gestion

Gestion du risque client, la culture de l'anticipation

La gestion du risque client est en pleine mutation digitale: plus de prévention pour gagner en tomos et en efficacité



Depuis quelques années, la gestion du risque client évolue. En bon gestionnaire et visionnaire, le chef d'entreprise doit surveiller le poste des créances et l'optimiser. Cet exercice s'appuie de plus en plus sur des outils technologiques fiables et innovants. Il faut tenir compte de la digitalisation, mais aussi des nouvelles réglementations et de la raréfaction de l'information financière.

par F-zedine El Mestiri

Le recouvrement digitalisé

Le secteur du recouvrement de créances se met lui aussi au numérique. Quelques start-up occupent d'ores et déjà ce créneau qui intéresse notamment les TPE et PME. Ainsi, 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 impayée et un algorithme calcule le meilleur taux auprès des pros. Recouvr'up, une plateforme web de traitement des factures impayées, intègre pour sa part toute une série de prestations digitalisées. Certaines sont gratuites, comme le calculateur de pénalités de retard.

Quant à Dunforce, c'est un logiciel qui s'intègre avec les solutions ERP et comptables, et qui traite simplement les factures par mail à travers la plateforme qui a agrégé un ensemble de technologies pour offrir un assistant virtuel intelligent, simple à l'usage. Cette solution innovante permet d'automatiser la relance des factures. Les utilisateurs gagnent du temps, réduisent les risques d'erreurs et améliorent leur trésorerie.

Legalstrat.fr, une plateforme juridique, propose également une automatisation des relances amiables. La plateforme DebtCatcher promet de trouver des personnes prêtes à racheter des créances. Mais le style recouvrement brutal existe aussi sur ce créneau: Badpayeur, un site pratiquant la dénonciation, va jusqu'à jeter sur la place publique le nom du client mauvais payeur. Rappelons que le tarif pratiqué par ces cabinets spécialisés est de 20% de commission en moyenne sur les sommes récupérées. La digitalisation des factures impayées n'en est qu'à ses prémices et le potentiel du marché paraît prometteur.

MARDI 12 JUIN 2018



Les services de gestion du compte clients à l'horizon 2020



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.

JEUDI 18 OCTOBRE 2018



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

Les outils digitaux de recouvrement de créances



Le recouvrement de créances n'échappe pas à la dématérialisation. Sur le marché, l'offre s'étoffe. Voici le 2nd volet de notre enquête : zoom sur 5 solutions alternatives à celles des huissiers de justice.

- 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.

Son fondateur, Fabrice Develay, est parti d'un constat simple : les chefs de TPE-PME ne font pas appel ou hésitent à le faire à des sociétés de recouvrement ou à des huissiers de justice parce que les tarifs sont prohibitifs et parce qu'ils craignent de mettre en péril la relation client.

Grâce à ses algorithmes, GCollect fixe le montant des honoraires de recouvrement amiable en fonction de la facture (date d'échéance, débiteur particulier ou entreprise, montant de la facture...) et parvient à obtenir des taux d'honoraires de recouvrement entre 8 % à 12 %, contre les 20 %, habituellement constatés.

Deuxième innovation, GCollect propose à ses utilisateurs d'évaluer la prestation, une notation, qui n'est pas publiée sur le site, mais dont la place de marché tient compte pour renouveler ou pas les abonnements des prestataires.

L'idée étant de lever un second frein au recours aux professionnels du recouvrement, la préservation de la relation client. En septembre, le cabinet Eurex a annoncé avoir mis en place un partenariat avec GCollect pour apporter des solutions à ses clients via un accès privilégié à cette plateforme web.

Véronique Méot

JEUDI 15 NOVEMBRE 2018



LA start-up du recouvrement séduit le Crédit Agricole

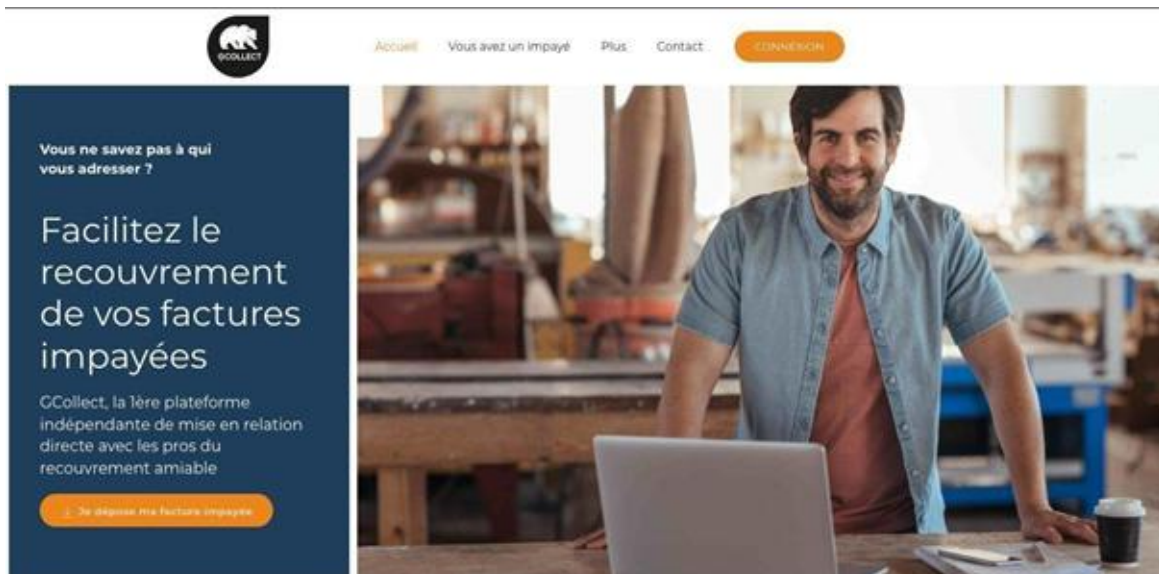


10 startups sur une centaine de candidats ont été retenues par le Crédit Agricole Consumer Finance dans le cadre du concours « Start & Pulse ». GCOLLECT est la seule start-up du recouvrement à avoir été sélectionnée. Accompagné par le Labo Digi Conso, le fondateur Fabrice Develay a pitché au Village by CA Paris devant les membres du Comex du CACF.

MARDI 3 DECEMBRE 2018



La fintech GCollect accélère son développement



Par Clément Derry

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.

(...)

MERCREDI 12 DECEMBRE 2018



GCollect labellisée par Finance Innovation



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.

MARDI 29 JANVIER 2019

GCollect dans le panorama des fintech



A l'occasion du Paris Fintech Forum 2019, GCollect intègre le nouveau panorama des Fintech en France dans la catégorie « Services transverses » (Klein Blue Ratings).



JEUDI 31 JANVIER 2019



GCollect dans le top 10 des fintech de l'année
Prix du Public



14 - 17 FEVRIER 2019

GCollect retenue
sur 1200 Fintech de 34 pays



GCollect fait partie des 20 startups retenues sur 1 200 candidatures de 34 pays dans le cadre du Fintech Challenge. Fabrice Develay, le fondateur de GCollect, a participé au bootcamp organisé par le groupe Banque Centrale Populaire (BCP) qui s'est tenu au Maroc du 14 au 17 février. Au programme : use case avec les experts de la BCP et rencontre avec les membres du Comex. (Photo ci-dessus : Fabrice Develay avec Zineb Baïz, Head of Innovation & Partnerships de la BCP).

