



REVUE DE PRESSE

Le Parisien

 **DÉCIDEURS**
MAGAZINE

Capital

Les Echos
LE QUOTIDIEN DE L'ÉCONOMIE

BFM
BUSINESS

C NEWS

PARIS
MATCH

Europe 1



PANORAMA 2020 DES FINTECH FRANÇAISES

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

17/01/2020



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

31/01/2019



4 PEPITES FRANÇAISES 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](#)



By **bpi**france

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](#)



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](#)



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

13/02/2020

GCollect, première 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'ÉMISSION «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](#)

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](#)

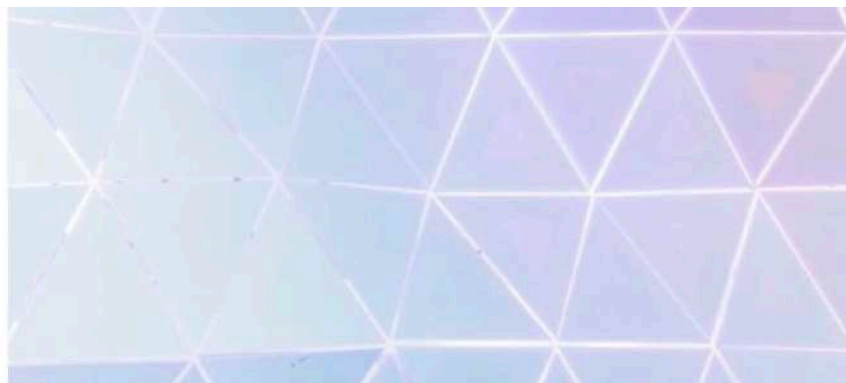
Maddyness

28/02/2019

TECHNOLOGIES

#MADDYTOOLS

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



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](#)

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](#)



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](#)



GCOLLECT LABELISÉE 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.



LA FINTECH GCOLLECT ACCÉLÈRE SON DÉVELOPPEMENT

3/12/2018

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](#)



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.A.K.



38 PARIS MATCH 11 JUIN 2018



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 impayées. 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.

[Lien vers l'article](#)

CES FINTECHS QUI VEULENT RENDRE LES PME PLUS PERFORMANTES

17/05/2018

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.

[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 impayée, et un algorithme calcule le meilleur taux auprès des pros.

[Lien vers l'article](#)

14/03/2018



LA JEUNE POUSSE DE LA SEMAINE

GCOLLECT, POUR RECOUVRER 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 annécien 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. **I.E.H.**



LE PROGRÈS

13/02/2018

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

Capital

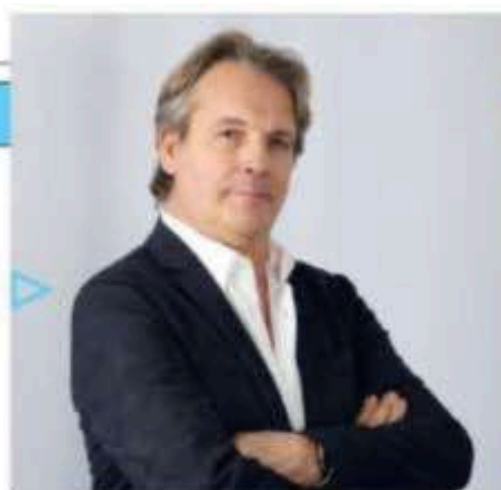
ACTEURS : ILS ONT EU LA BONNE IDÉE ET ON A LE DROIT DE S'EN INSPIRER !

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.



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

Paroles
d'expert

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 INTÈGRE 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
7 & 8 fév. 2018 | PARIS



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.

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](#)



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](#)



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

"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"

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 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. ♦

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 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.

[Lien vers l'article](#)


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.**



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](#)

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» rappelle Fabrice Develay, fondateur de GCollect.

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

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-MARCEL GELHARD

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. Voici 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

■ GCOLLECT S'OCCUPE DES MAUVAIS PAYEURS
« En cas d'impayés, les petites entreprises ne savent pas 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

■ 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.

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.



[Lien vers l'article](#)