

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

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

Temps de lecture : minute

28 février 2019

Toutes les entreprises ne sont pas égales face aux impayés. Pour de petites entreprises, ce manque à gagner peut se révéler fatal. Mais la lourdeur des procédures à mettre en place pour récupérer ce qui leur est dû reste décourageant. C'est contre cela que se bat GCollect, startup parisienne fondée par Fabrice Develay, un ancien huissier. Sa solution : une plateforme de mise en relation entre les petites et moyennes entreprises et les professionnels du recouvrement, afin de les aider dans cette démarche et de mieux les informer.

Qui sont les fondateurs ?

Je suis le fondateur et directeur général de GCollect. J'ai exercé dans l'univers du recouvrement pendant de nombreuses années. J'ai conseillé des présidents de sociétés de recouvrement en France et à l'étranger et j'ai également été formateur auprès d'organismes de crédit.

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

J'ai pu constater le décalage qui existe entre les acteurs traditionnels du recouvrement des impayés et les besoins des entreprises. L'enjeu est

énorme : plus de 50 milliards d'euros par an, c'est le montant du passage en perte à cause des créances impayées. Cela menace 300 000 emplois en France chaque année, selon la Figec.

Les chefs d'entreprise n'ont pas toujours le réflexe de s'adresser aux professionnels du recouvrement. Faire appel à un huissier ou à une société de recouvrement, c'est en effet assez commun dans les grands groupes mais pas dans les TPE et les PME. Le problème, c'est que le recouvrement n'a pas une bonne image auprès de nombreux entrepreneurs. Pour eux, c'est trop cher ou nuisible à la relation qu'ils entretiennent avec leur client. Il manquait donc un intermédiaire entre ces deux mondes. GCollect a été pensée pour faciliter la mise en relation des entreprises, quelque soit leur taille et le montant de leurs impayés, avec les professionnels du recouvrement. Il fallait un outil simple et très facile d'utilisation qui offre les honoraires de recouvrement les plus compétitifs du marché. L'objectif est de démocratiser le recouvrement des factures impayées.

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

GCollect est la première et seule place de marché pour les créances impayées. C'est une plateforme web indépendante de mise en relation avec les professionnels du recouvrement. Elle s'adresse aux oubliés du recouvrement mais aussi aux TPE et PME qui, pour certaines, font déjà appel à des huissiers de justice ou des sociétés de recouvrement mais qui recherchent plus d'efficacité et/ou des tarifs plus attractifs.

Parmi nos principales innovations, on compte les algorithmes de GCollect, qui calculent l'honoraire de recouvrement le plus compétitif en fonction d'une quarantaine de paramètres, ce qui permet de proposer des tarifs pouvant être moitié moins chers que ceux habituellement pratiqués. Ce ne sont plus les professionnels du recouvrement qui fixent leur tarif mais notre plateforme. GCollect a également adopté le concept d'évaluation des professionnels. C'est une première dans le monde du recouvrement.

L'évaluation des prestataires est basée sur l'efficacité du recouvrement, la préservation des relations avec le débiteur et la capacité à reverser rapidement les fonds.

Ces nouveautés apportent des avantages, comme celui de savoir à qui s'adresser, ce qui n'est pas simple aujourd'hui au regard de la multitude d'offres de la part des sociétés de recouvrement ou des huissiers de justice dont le tarif est libre en matière de recouvrement amiable et pas toujours très compétitifs pour ceux qui ont des factures impayées. Avec notre vision simple et claire du coût du recouvrement, nos clients peuvent compter sur un prestataire aux pratiques non critiquables préservant ainsi la relation client et ainsi bénéficier d'une solution plus économique et plus efficace.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

La plupart des plateformes qui se présentent comme des solutions numériques au recouvrement de créances ne sont pas indépendantes. Elles sont le continuum numérique de sociétés de recouvrement. Elles "roulent" pour elles et pas toujours pour l'intérêt du client. Elles ont beaucoup de difficultés à attirer une nouvelle clientèle, notamment celle des TPE. Enfin leurs honoraires ne sont pas compétitifs. D'autres plateformes se sont positionnées en tant que Legaltech, mais ce ne sont pas des places de marché. Nous sommes la seule permettant aux créanciers d'évaluer les prestataires de manière qualitative (efficacité/préservation de la relation-client).

Quel est votre business model ?

Notre modèle économique repose sur un système d'offre freemium, en fonction du volume des impayés que peuvent subir nos clients :

- offre gratuite : frais d'accès aux services GCollect offerts et 5% de commission des sommes recouvrées.
- offre premium : plusieurs utilisateurs possibles + dépôt de factures par lot. Frais d'accès aux services GCollect de 249 euros HT/an et commission de 2,5% des sommes recouvrées.
- pour les prestataires, c'est-à-dire ceux qui vont encaisser les impayés de nos clients : abonnement de 490 euros HT/an, ce montant va évoluer.

GCollect vise dans un premier temps 5% du marché des PME et des TPE soit plus d'un milliard d'euros par an à recouvrer. Nous avons ensuite prévu de nous développer en direction des clients institutionnels et d'anticiper l'ouverture du marché du recouvrement des créances publiques à l'ensemble des intervenants du secteur privé.

Une actualité financière ?

Un investisseur privé sans aucun lien avec le monde du recouvrement est entré au capital de GCollect pour accompagner notre développement. Et je suis très fier du label qui nous a été décerné au mois de décembre par Finance Innovation, le pôle de compétitivité mondial de la finance.

Quels sont les autres outils que vous utilisez au quotidien ?

Hubspot, Slack, Google Ads, WordPress, réseaux sociaux LinkedIn et Twitter.

Pour toute souscription à l'offre premium de GCollect, 3 mois supplémentaires sont offerts avec le code " Maddy " (offre réservée aux entreprises qui ont des impayés).
