



**Témoignage Peggy Mussly , Directeur
Administratif et Financier de GALLOO Plastics**

Quels sont vos principaux besoins et à quels objectifs qualitatifs et quantitatifs doit répondre votre contrat d'assurance-crédit ?

L'activité de Galloo Plastics est centrée sur le traitement et le recyclage des matériaux plastiques. Depuis la création de l'entreprise en 1997, le chiffre d'affaires connaît une croissance rapide. Il est majoritairement réalisé à l'export, qui représente entre 70 et 80% de notre activité. Nous avons besoin d'accompagner ce développement tout en sécurisant nos ventes et notre contrat d'assurance-crédit nous permet à la fois de nous engager auprès de nouveaux partenaires et de déployer des moyens de prospection sur les meilleurs marchés en toute liberté. La mise à disposition d'informations fiables et actualisées sur la situation financière de nos clients récurrents est également un point clef pour piloter nos risques et négocier nos conditions commerciales. Enfin l'assurance-crédit nous apporte une crédibilité importante vis-à-vis de nos partenaires financiers. Elle permet une couverture optimum des risques de crédit et valorise nos créances commerciales notamment à l'export où les délais de paiement sont beaucoup plus longs.

Quelles solutions avez-vous mises en place et quels sont les résultats obtenus en termes de performance (données chiffrées) ?

Nous nous appuyons sur notre courtier, AU Group et les outils de pilotage qu'il met régulièrement à notre disposition comme le livret de synthèse qui nous permet de suivre le taux de couverture et la performance du contrat d'assurance-crédit. A partir de ces reportings il est aisé d'identifier les points d'amélioration et d'optimisation à négocier avec l'arbitrage. Nous avons également déployé en interne un tableau de synthèse des risques clients qui nous donne une visibilité précise des montants obtenus et utilisés, du niveau de couverture et facilite le suivi des encours réels, en cumul et par client.

Nous partageons ce tableau avec nos commerciaux et avec AU Group pour appuyer les discussions avec les arbitres et optimiser nos garanties sur certains clients. Grâce à ce dispositif et à cette collaboration nous avons une progression à 2 chiffres de notre taux de couverture.

Autre point clef, notre contrat d'assurance-crédit « Grand angle » nous permet de bénéficier de la connaissance d'Euler Hermes dans l'automobile, secteur sensible économiquement mais aussi générateur de croissance pour notre activité puisqu'il représente 50% de notre chiffre d'affaires.

Pourquoi avez-vous décidé de mettre en place un contrat d'affacturage et quel est l'apport de cette solution pour votre entreprise ?

Le recyclage des matières plastiques exige des investissements importants et constants en matériel, usine, R&D. Nous devons également accompagner la croissance de l'entreprise, financer notre trésorerie et anticiper de fortes variations de l'activité. Dans un tel contexte, l'affacturage est l'outil le mieux adapté. Il répond parfaitement à nos besoins de souplesse, de flexibilité, de réactivité et nous permet d'obtenir la trésorerie souhaitée sur la base de nos créances domestiques et exports. Notre contrat d'assurance-crédit est parfaitement complémentaire de cette solution puisque nos créances garanties sont d'autant mieux valorisées par le factor.





Comment votre courtier vous accompagne-t-il au quotidien pour gérer vos enjeux ?

AU Group intervient à la fois sur la garantie et le financement de notre poste clients. Il gère à ce titre les négociations contractuelles avec l'assureur et le factor. Mais leur action ne s'arrête pas là ; ils dialoguent au quotidien avec les équipes de l'assureur pour optimiser nos conditions, nos garanties et adapter la police à nos besoins. Nous participons ainsi à des réunions d'arbitrage et l'échange d'information régulière avec l'assureur facilite l'obtention des garanties demandées. Le rôle du courtier est également clef dans la mise en place de dispositifs innovants pour améliorer la sécurisation de notre poste clients tels que les garanties complémentaires de type « TOP UP ». Ils sont notamment force de proposition sur de nouveaux produits comme l'assurance fraude par exemple.

Pour quelles raisons avez-vous choisi EH ? Quels sont d'après vous les points forts d'EH ?

Lors de l'appel d'offre que nous avons mené récemment, Euler Hermes a démontré une forte adaptabilité. Ils se sont montrés les plus performants tant en termes de couverture que de capacité à moduler notre engagement dans la durée et à construire une véritable solution sur mesure.

Parmi les points forts d'Euler Hermes, nous apprécions la réactivité dans la communication d'informations fiables sur la situation financière de nos partenaires commerciaux. Par ailleurs, les liens existants entre Euler Hermes et Eurofactor permettent clairement un fonctionnement harmonieux entre assurance-crédit et affacturage.

Société : Galloo Plastics

Secteur d'activité : Recyclage de matières plastiques

Nombre d'employés : 45-50 salariés

Chiffre d'affaires : 24 Millions d'euros

GALLOO PLASTICS est filiale du groupe belge GALLOO RECYCLING qui réalise un chiffre d'affaires consolidé de plus de 500 Millions d'euros.

