



Nicolas
Duyck

Directeur Administratif
et Financier



À quels besoins répond votre contrat d'assurance-crédit ?

Affival intervient depuis 35 ans dans le secteur de la métallurgie. Nous produisons et distribuons du fil fourré partout à travers le monde et l'export représente 90% de notre chiffre d'affaires. Outre la France et l'Europe, nous sommes présents à travers des filiales en Russie, en Chine, en Corée et au Japon. Nous gérons un portefeuille de 200 clients, majoritairement composé de grands groupes internationaux, pour lesquels nous avons besoin de disposer d'informations simplement et rapidement. En 2007, nous avons donc choisi de mettre en place une solution d'assurance-crédit qui nous permet de surveiller la santé financière de nos partenaires et ainsi de mesurer l'impact de nos décisions en matière de crédit clients. C'est ce que nous appelons « une prise de risque éclairée ».

Notre contrat répond également à la nécessité de sécuriser notre poste clients. En effet le secteur de la métallurgie connaît depuis 3 ans, une période de crise avec une augmentation importante du risque de non-paiement. Même si nous n'avons que peu de sinistres, nos encours portent sur des montants importants avec des taux de marge faibles. Nous devons donc être particulièrement vigilants car l'impact d'un impayé peut peser très lourd dans nos comptes. Autre point clef, l'assurance-crédit nous a permis d'installer une culture du risque clients dans l'entreprise et en particulier au sein des équipes commerciales.

Quels sont les résultats obtenus et quels impacts a eu l'assurance-crédit sur votre activité ?

Le fait d'être assuré crédit est un atout majeur pour gagner la confiance des banquiers et valoriser nos créances clients pour obtenir du financement court-terme. Par ailleurs, le fait de disposer d'informations financières pertinentes nous a conduit à orienter différemment notre politique commerciale notamment à l'international. D'une part nous avons mieux sélectionné nos prospects et d'autre part, nous avons pu rééquilibrer la relation avec nos clients lors de négociations commerciales et tarifaires.

Le dernier impact direct de notre contrat est lié à la notion de partage du risque. C'est d'ailleurs un point clef dans la valeur ajoutée apportée par l'assurance-crédit. Lorsque nous sommes alertés par les services d'arbitrage sur la situation de certains clients, nous pouvons choisir de continuer à travailler avec eux, tout en limitant nos encours à hauteur des garanties accordées. Ainsi le risque est partagé entre nous et l'assureur. Si malheureusement la relation commerciale s'achève sur un sinistre, nous bénéficions de l'indemnisation et le montant reste limité car nous avons maîtrisé l'encours concerné.



Quelle est la plus-value apportée par votre courtier et comment vous accompagne-t-il au quotidien ?

AU Group a parfaitement intégré nos besoins et nous a fait bénéficier de son expertise et de sa connaissance du marché de l'assurance-crédit. Son rôle a été essentiel pour la négociation de l'ensemble des éléments du contrat et au quotidien, c'est un véritable facilitateur dans la relation avec l'assureur. Que ce soit dans les échanges avec les services d'arbitrage, dans la gestion administrative du contrat ou dans le suivi des sinistres, l'accompagnement d'AU Group est un atout majeur pour notre organisation. La valeur ajoutée de notre courtier réside enfin dans sa capacité à être force de proposition sur de nouvelles solutions liées à notre développement à l'international. AU Group nous a ainsi permis de couvrir nos ventes sur le marché domestique en Russie et de négocier une assurance spécifique, EH Cover Lease, pour garantir notre activité en Afrique du sud.

Pour quelles raisons avez-vous choisi Euler Hermes ? Quels sont d'après vous leurs points forts ?

Nous l'avons mentionné précédemment, pour Affival, la notion de partage de risque avec l'assureur est importante. Ainsi il est nécessaire qu'il y ait un rapport équilibré entre le coût financier que représente l'assurance-crédit et la capacité à prendre des risques côté assureur. C'est Euler Hermes qui a su le mieux intégrer cette logique dans le contrat dont nous bénéficions actuellement. Nous apprécions également la qualité des contacts et de la communication avec nos différents interlocuteurs et en particulier la facilité d'accès aux arbitres que nous pouvons rencontrer lors de journées dédiées. Enfin la présence internationale d'Euler Hermes est un point clef dans le cadre de notre développement.



Quels sont pour votre entreprise les enjeux en termes de crédit clients dans les prochaines années ?

Il est plus que probable que le risque-client s'amplifie et s'accélère dans les prochaines années. Nous avons malgré tout besoin de poursuivre notre croissance à l'international, tout en maintenant un niveau de risque mesuré et donc un niveau de garantie optimisé. Dans ce contexte, l'assurance-crédit fait totalement sens et nous permet de conquérir de nouveaux marchés. Ainsi en Afrique du Sud nous avons pu nous positionner sur une prestation du type location-vente de machines tout en étant sécurisés via notre contrat Euler Hermes.

SOCIÉTÉ	Affival
SECTEUR D'ACTIVITÉ	Production et distribution de fil fourré
NOMBRE D'EMPLOYÉS	70 personnes en France
CHIFFRE D'AFFAIRES	70 Millions d'euros
Affival fait partie du groupe SKW qui emploie plus de 400 personnes pour un chiffre d'affaires consolidé de 285 Millions d'euros	