

8.4. Commerce international et risque de change

Toute entreprise qui importe ou exporte des biens ou services est exposée au risque de change. De manière plus générale, les entreprises s'y trouvent confrontées dès qu'elles effectuent des opérations commerciales en devises. Ce risque peut être élevé s'il n'est pas prévu et occulté.

Votre entreprise manufacture un produit en Belgique et l'exporte aux USA? Dans la plupart des cas, votre client vous paie en US dollars (\$) alors que vous payez votre personnel et vos matières premières en Euro (€). Tout le risque est là, si le dollar perd de sa valeur face à l'euro entre la date de la signature du contrat et le moment où votre client paiera la facture, votre marge sera irrémédiablement réduite; et un contrat juteux se transformera en perte sèche.

Si votre société s'expose à un risque de change multiple, par exemple, en vendant ses produits aux USA, achetant sa matière première en Chine, et que sa production transite par la Tunisie en phase de finition, vos marges sont alors à la merci totale des variations du dollar, du yuan, et du dinar tunisien. Situation très périlleuse pour votre business exposé, dès lors, à un risque de change décuplé et complexe.

Quelle(s) attitude(s) adopter face au risque

Vous êtes optimiste convaincu et vous êtes confiant quant à l'évolution des marchés des changes; si le dollar prend de la valeur face à l'euro, vos marges augmentent automatiquement pour autant que vous soyez conscient de la perte à subir!

Vous tentez de négocier avec vos fournisseurs et clients pour qu'ils soient payés ou qu'ils vous paient en euro. Dans ce cas, vous éliminez totalement le risque de change puisque toutes vos transactions sont en euro. Ceci montre l'importance de la monnaie choisie lors d'une transaction commerciale internationale.

Vous limitez le risque de change à une seule monnaie en délocalisant votre production vers le pays auquel vous êtes le plus exposé. Dans l'exemple ci-dessus, vous décidez de produire aux USA ou en Chine. Cependant, cette solution implique de nombreuses considérations qui vont bien au-delà du risque de change uniquement. Vous êtes partisan de la sécurité et préférez une couverture financière à ces risques.

Les produits financiers

Deux produits peuvent répondre à vos besoins en matière de couverture de risques de change.

Les Options : ou l'équivalent d'une assurance que vous pouvez acheter pour couvrir votre risque de change. Comme pour toute assurance, Il va de soi que la prime dépendra directement du montant couvert. Aussi, il est important de préciser que le fait de vous assurer contre une variation du taux de change en votre défaveur ne vous empêche pas de profiter de mouvements en votre faveur.

Les Futures: ou des contrats qui vous permettent de vendre vos dollars (cfr exemple ci-dessus) contre des euros à un taux déterminé au moment de la signature de ces contrats. Vous ne serez donc plus exposé aux variations du taux de change. Vous pouvez donc savoir à l'euro près combien votre contrat vous rapportera. Attention au fait que vous ne pourrez plus bénéficier de mouvements du taux de change en votre faveur et que ces contrats nécessitent le versement d'un dépôt de garantie qui fluctue au cours de leur existence, donc, assurez votre liquidité.

Toutes les combinaisons restent également possibles; vous pouvez acheter une option qui vous couvre à la baisse et vendre, en même temps, une option à la hausse. La prime de l'option que vous vendez peut dès lors compenser la prime que vous payez pour la protection à la baisse. Pratiquement, la plupart des institutions financières vendent des produits qui permettent de vous couvrir (totalement ou partiellement) du risque de change que votre entreprise supporte. Veillez à bien comprendre ce que vous achetez et surtout à quel prix; mieux vaut vous adresser à plusieurs institutions en vue de comparer les différentes offres.

Vincent THILLY
PMEKMO 296 – Février 2011