

Comment gérer le risque de change ?



1

Introduction

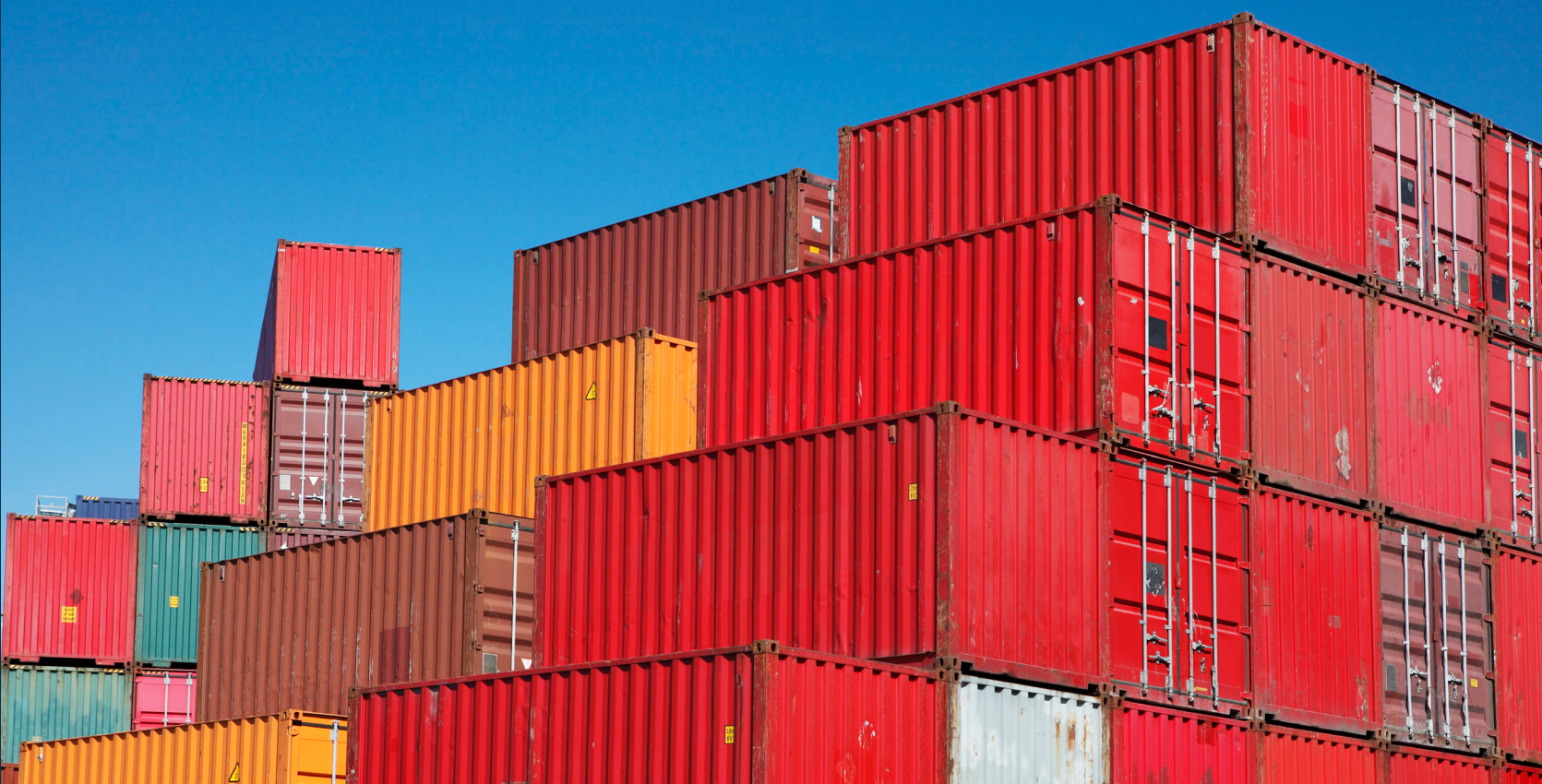
Dès que vous faites des affaires en devises étrangères, vous êtes soumis aux fluctuations du marché : chaque variation du cours de la monnaie a un impact sur la somme que vous recevez ou que vous devez payer. Dans certains cas, vous pouvez être gagnant. Dans d'autres, vous risquez de subir un manque à gagner. Ce risque peut devenir une source d'incertitude et de stress. Ne pas gérer les risques financiers revient en quelque sorte à spéculer sur le futur en faisant le pari que les marchés vont bouger en faveur de l'entreprise.

Les variations des taux de change et les surprises qu'elles occasionnent sont perçues par certains comme un risque impossible à prévenir. Pour d'autres, c'est l'occasion de mettre en place des stratégies pour limiter leurs effets.

L'enjeu que représente le risque de change doit être bien maîtrisé, puisqu'il a un impact réel sur la rentabilité de vos opérations internationales. Bien que cela puisse paraître complexe, il existe des moyens simples et abordables pour se protéger, quelle que soit la taille de votre entreprise.

Les entrepreneurs ne sont pas seuls face à ce risque de change. Ils peuvent consulter leurs conseillers pour connaître les solutions offertes. Être bien protégé contre le risque de change réduit stratégiquement l'exposition d'une entreprise aux risques du marché et peut devenir un avantage sur la concurrence.

Ce guide vise à mieux comprendre ce phénomène et à offrir des pistes pour en améliorer la gestion.



2

Qu'est-ce
que le risque
de change ?

Il existe plusieurs définitions du risque de change. Retenez celle-ci : une entreprise est exposée au risque de change lorsque la valeur de ses transactions et de ses investissements, voire sa viabilité, sont affectées par la fluctuation des taux de change.

LES DIFFÉRENTS RISQUES DE CHANGE

Le risque de change de transaction. Dès qu'une entreprise réalise des opérations qui entraînent l'entrée ou la sortie de fonds en devises étrangères, il existe un risque de change. En effet, au moment de signer le contrat ou le bon de commande, il est impossible de savoir combien vaudra une devise étrangère quand les paiements seront effectués.

Le risque économique. Les fluctuations des taux de change peuvent avoir des impacts sur la valeur future de l'entreprise et sur sa compétitivité à courts, moyens et longs termes. Une entreprise canadienne détenant un actif aux États-Unis, une usine par exemple, fait face au risque d'une dépréciation de la devise étrangère. À l'opposé, une entreprise canadienne ayant un financement bancaire aux États-Unis court le risque que la devise étrangère s'apprécie et que le passif à rembourser ait une valeur plus élevée en dollars canadiens.

Le risque de change comptable ou risque de change de consolidation. Les variations de taux de change ont des effets sur les états financiers de l'entreprise internationale quand elle doit consolider les résultats de ses filiales à l'étranger.

Dans ce guide, nous nous intéresserons principalement au risque de change de transaction.

DEUX EXEMPLES DE RISQUE DE CHANGE DE TRANSACTION

Afin de bien comprendre, prenons tour à tour le cas d'un importateur et d'un exportateur canadien.

1. Pour un importateur

Une entreprise canadienne achète de l'équipement aux États-Unis pour 500 000 dollars américains. Le jour de la facturation, le dollar américain (USD) était à 1,3024 dollar canadien (CAD). L'entreprise aurait alors payé 651 200 CAD au taux spot. Mais lorsque le paiement est effectué trois mois plus tard, le dollar américain s'est apprécié et s'échange désormais à 1,3172 CAD. Dans ce cas, le coût effectif de l'importation se chiffre désormais à 658 600 CAD. L'entreprise subit alors une perte de change de 7 400 CAD.

2. Pour un exportateur

Prenons maintenant l'exemple d'un exportateur canadien qui effectue une vente à l'étranger de 500 000 USD. Cette dernière est facturée en dollar américain et le paiement doit se faire dans trois mois. Si le dollar américain se déprécie dans le délai, et passe par exemple de 1,3200 à 1,3100, le jour où sera reçu le paiement, la valeur de l'exportation diminuera de 5 000 CAD par rapport à ce qui était escompté par l'exportateur. Là encore, l'entreprise subit une perte de change.

Dans les deux cas, le fait de ne pas se protéger contre le risque de change expose l'entreprise à des pertes financières.

QUEL EST L'IMPACT SUR LA RENTABILITÉ D'UNE EXPORTATION ?

Même une faible variation de taux de change a un impact important sur la rentabilité d'une exportation. Prenons l'exemple d'une entreprise canadienne qui vend son produit à un client américain 95 USD et se fait payer six mois plus tard. Le jour de la signature du bon de commande, le taux de change au comptant (spot) était de 1,30. Sa marge unitaire est alors de 33,50 CAD (ou 37,22 %). Mais si, sur la période de 6 mois, le dollar américain se déprécie à 1,26, la marge brute n'est plus que de 29,7 CAD. Elle est alors réduite de 11,34 %. Le tableau ci-après illustre l'impact de différents niveaux de dépréciation du dollar américain sur la marge en dollar canadien, six mois plus tard.

Taux de change	Prix facturé en US \$	Revenu en \$ CAN	Prix de revient en \$ CAN	Marge en \$ CAN	Marge en %	Dépréciation du \$ US	Réduction de la marge
1.30	95	123.50	90	33.50	37.22%	0%	0%
1.28	95	121.60	90	31.60	35.11%	-1.54%	-5.67%
1.26	95	119.70	90	29.70	33,00%	-3.08 %	-11,34%
1.24	95	117.80	90	27.80	30.88%	- 4.61%	-15.31%
1.22	95	115.90	90	25.90	28.77%	- 6.15%	-22.70%

Le tableau montre que la réduction de la marge bénéficiaire dépasse largement le pourcentage de variation du taux de change. L'impact sur la marge bénéficiaire d'un exportateur est donc flagrant.

LES DÉLAIS : FACTEURS EXTERNES DIFFICILES À CONTRÔLER

Les entreprises qui travaillent à l'international ont beau prévoir des échéanciers réalistes, elles sont souvent confrontées à des retards indépendants de leur volonté : délais de fabrication, de livraison, mais aussi de facturation ou de paiement. Dans ce cas, difficile de prévoir quel sera le taux de change au moment du paiement. Voilà une raison de plus pour prendre la mesure des risques associés aux fluctuations du taux de change et de bien se protéger au préalable.

À QUEL MOMENT LE RISQUE DE CHANGE APPARAÎT-IL?

Il y a risque de change quand une entreprise négocie des contrats commerciaux comportant des engagements (ou des propositions) pour la fourniture de services ou pour la livraison de marchandises en devises étrangères. Les prix envisagés sont fournis pour une période de quelques semaines ou de quelques mois, sans savoir réellement quand aura lieu l'achat. Dans l'intervalle, le taux de change peut varier de façon significative. Dans ce cas, il y a bien un risque de taux de change, que l'on qualifie alors de risque de change non confirmé.

Généralement, le risque de change apparaît au moment de la fixation du prix de vente. Dans certains cas, plus rares, le risque de change ne peut être identifié qu'à l'émission de la facture, ce que l'on désigne comme un risque de change confirmé.

Il faut donc distinguer le risque de change confirmé et le risque de change non confirmé. Ces deux risques devraient d'ailleurs être gérés différemment étant donné leur niveau de certitude distinct.



3

**Atténuer ou
couvrir le risque
de change ?**

Les conséquences que peut avoir le risque de change sur une entreprise sont telles qu'il est dans l'intérêt de l'entreprise de prendre les mesures nécessaires pour l'atténuer ou le couvrir.

- **Atténuer le risque reviendra à s'efforcer d'introduire des clauses spécifiques dans les contrats ou optimiser des éléments de la gestion interne sur le plan de la trésorerie.**
- **Le couvrir signifie prendre des mesures de nature financière pour encadrer, réduire ou éliminer le risque de change.**

LES SOLUTIONS INTERNES

Voici quatre techniques internes, dites naturelles, pour tenter de réduire le risque de change de transaction.

1. Le choix de la monnaie de facturation ou de paiement

Pour un exportateur ou un importateur canadien, le risque de change de transaction ne se poserait plus si tous les paiements étaient réalisés en dollars canadiens. Hélas, le gestionnaire canadien ne peut pas l'imposer à son client ou à son fournisseur.

Un importateur étranger peut envisager de payer en dollars canadiens, mais s'il fait cette concession (et accepte alors de prendre en charge le risque de change), il voudra obtenir une contrepartie sur le prix ou les délais de paiement. Le trésorier de l'entreprise canadienne devra évaluer si ce qu'il gagne en certitude sur le prix vaut bien les concessions accordées sur d'autres points du contrat de vente.

Est-ce possible de négocier pour que la transaction se fasse dans une monnaie moins risquée que d'autres? Cela dépend, bien sûr, du pouvoir de négociation de l'entreprise pour l'imposer à la contrepartie. Mais il faut aussi qu'elle soit certaine de la solidité de la devise demandée.

2. La compensation interne (ou hedge naturel)

La position de change d'une entreprise canadienne, ce qui correspond à la comparaison de ses dettes et de ses créances en devises étrangères, peut être significativement réduite si des flux de trésorerie se font en direction opposée à ceux engendrés par une importation ou une exportation.

Par exemple, prenons une entreprise canadienne qui importe des composantes ou de l'outillage spécialisé des États-Unis et qui exporte un produit fini vers les États-Unis. Dans ce cas, seul le solde des deux transactions doit être couvert. Cependant, un risque de change peut persister lorsque les dates de paiement d'un côté et de l'autre de la frontière sont significativement différentes, et que la position de change nette n'est pas constante au cours de tout un exercice budgétaire. Des solutions simples existent pour y remédier.

3. Les accords de partage de risque

Dans un accord de partage de risque, les contractants de part et d'autre de la frontière s'entendent sur une formule. Cette dernière fait supporter à chacun une partie des effets négatifs résultant des fluctuations du taux de change entre la date de signature et la date de paiement. Ce principe est appliqué presque exclusivement par les multinationales.

4. Le termaillage (les leads et les lags)

Le termaillage est une vieille technique, qui tient plus de la spéculation que de la gestion du risque de change, et qui est souvent inefficace. Cette approche consiste à accélérer ou à ralentir des paiements en fonction des variations de taux de change attendues. L'entreprise s'efforce de payer le plus rapidement possible ce qui est exprimé dans une devise qui devrait, selon ses analyses, s'apprécier. Au contraire, elle retarde autant que possible les paiements exprimés dans une devise qui devrait se déprécier.

Attention : ces quatre techniques « naturelles » ne doivent pas être confondues avec deux autres pratiques mises en place par certaines petites entreprises, soit l'ouverture d'un compte en devise étrangère et la majoration du prix facturé à l'exportation pour compenser d'éventuelles pertes de change.

COMMENT SE COMPORTER DEVANT LE RISQUE DE CHANGE ?

La couverture du risque de change est l'ensemble de vos actions de nature financière visant à encadrer, transformer, réduire ou éliminer le risque de change. Voici les quatre grandes catégories de comportement en matière de couverture :

1. Comportement de non-couverture

Pour certains entrepreneurs, avoir des activités internationales c'est accepter de vivre avec le risque que représentent les fluctuations des monnaies. Ils sont conscients que, dans certains cas, elles leur seront favorables et dans d'autres, défavorables. Ils espèrent que les effets positifs et négatifs se compenseront sur une longue période. Ils font preuve d'optimisme et adoptent une attitude en grande partie spéculative.

2. Comportement de couverture systématique

Certaines entreprises couvrent systématiquement (à 100%) toutes leurs opérations à l'international. En quelque sorte, elles considèrent la couverture comme une obligation quand elles font des affaires à l'étranger.

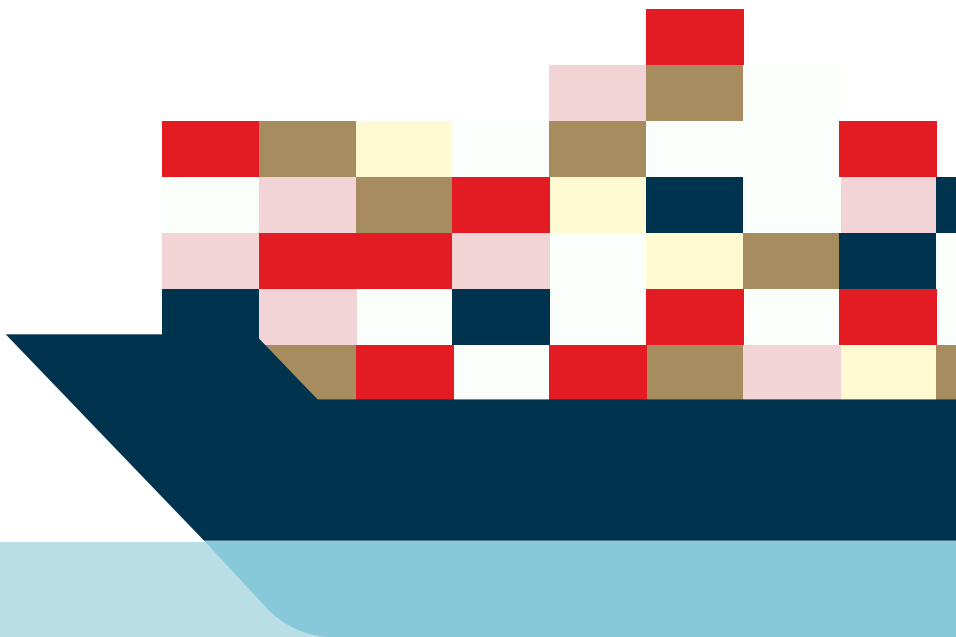
3. Comportement de couverture partielle

Entre ces deux extrêmes, il est plus fréquent de voir des entreprises couvrir un certain pourcentage de leurs activités à l'étranger selon leur tolérance au risque. On parle parfois de couverture proportionnelle.

4. Comportement de couverture sélective

La couverture sélective est une variante de la précédente : l'entreprise ne couvre que les opérations qui le nécessitent, selon elle. Ce sont, par exemple, celles qui sont effectuées dans une devise dans laquelle elle transige moins fréquemment.

Notons que les entreprises de taille moyenne ont souvent une approche au cas par cas de la couverture. Les gestionnaires évoquent le manque de temps ou de ressources pour élaborer une véritable politique de change.





4

**Quels sont les
produits pour gérer
l'exposition au risque
de change ?**

Il existe plusieurs produits financiers qui peuvent être utilisés pour couvrir le risque de change. Et, contrairement à un mythe tenace, ils ne sont pas difficiles à utiliser. Mais avant de se lancer dans la description de ces solutions, il est important de comprendre le taux de change à terme. Beaucoup de ces produits sont basés, directement ou indirectement, sur le taux de change à terme, que l'on appelle forward en anglais.

LES PRODUITS FINANCIERS OFFERTS

1. Le contrat à terme

Le contrat à terme consiste à acheter ou vendre des devises étrangères pour livraison à une date future prédéterminée et à un taux de change fixé dès aujourd'hui, qu'on appelle le taux de change à terme.

À l'aide de cette solution, un importateur exposé au risque de change peut fixer dès aujourd'hui le taux auquel il achètera le montant en devises étrangères dont il aura besoin à une date future. Réciproquement, un exportateur peut fixer à l'avance le taux auquel il convertira les fonds en devises étrangères qu'il recevra pour les produits qu'il livrera à une date déterminée dans le futur.

Voici trois caractéristiques importantes du contrat à terme :

- Il n'y a ni paiement ni livraison de la devise étrangère au départ. Les deux auront lieu à la date ultérieure fixée dans le contrat.
- Un contrat à terme, même s'il peut être modifié ou reporté selon les conditions du marché, est un engagement ferme. Le paiement et la livraison des sommes impliquées devront avoir lieu.
- Une facilité de crédit est requise pour permettre la transaction.

Deux exemples de contrats à termes

Prenons le cas d'un importateur canadien qui devra payer une facture de 500 000 USD dans trois mois, et que le taux de change à terme pour une période de trois mois est de 1,3152. Il peut dès aujourd'hui déterminer quel sera le montant à acquitter, converti en CAD. Pour ce faire, il achètera aujourd'hui un contrat à terme qui lui garantit le taux auquel il achètera ses USD dans trois mois. Les USD lui seront livrés par la banque à la date déterminée. C'est à ce moment qu'il versera les CAD en échange des USD reçus. L'importateur peut dès lors savoir dès aujourd'hui que son compte à payer vaudra 657 600 dollars canadiens. Cette opération lui évite l'incertitude du montant qu'il devra payer.

Prenons maintenant le cas d'un exportateur canadien qui vend ses produits aux États-Unis et a donc un compte client en devise étrangère. Si la marchandise a été facturée au montant de 600 000 USD, et que le délai de paiement est de 90 jours, il ne connaîtra la valeur effective (en CAD) de cette transaction qu'au moment du paiement. Or, en établissant un contrat avec la banque, il peut vendre aujourd'hui les USD (à recevoir) au taux à terme de 1,3140, ce qui correspond à 788 400 dollars canadiens, qu'il recevra dans 90 jours. Il écarte ainsi l'incertitude sur la valeur canadienne de son exportation et sur ses marges bénéficiaires.

2. Le swap de change

Un *swap* de change (accord de crédit réciproque), ou *Fx swap*, combine simultanément deux opérations de change en sens opposé, à des dates de transaction différentes. Dans la grande majorité des cas, le *swap* est composé d'une opération au comptant (*spot*) et d'une opération à terme (*forward*) en sens inverse.

Ainsi, une entreprise ayant momentanément un surplus dans une devise va, grâce au *swap*, échanger temporairement ses avoirs dans cette devise contre un montant dans une autre devise. Elle va récupérer les fonds dans la devise initiale à la fin de la période. L'avantage du *swap* est que les taux des deux transactions en sens opposé (ex : un achat de 10 000 USD au taux spot et une vente

de 10 000 USD au taux à terme dans six mois) sont fixés simultanément, ce qui élimine le risque de change.

Le *swap* est un instrument bien adapté à l'appariement des flux de trésorerie. Il permet au trésorier de gérer efficacement ses liquidités en utilisant ses fonds propres dans une autre devise sans s'exposer à un mouvement défavorable du taux de change (en évitant de recourir à une marge de crédit, par exemple).

Le *FX swap* est une opération de gré à gré (*over-the-counter*) taillée sur mesure. Le *swap* peut par ailleurs être jumelé avec un contrat à terme afin de devancer ou de retarder la date de maturité du contrat à terme.

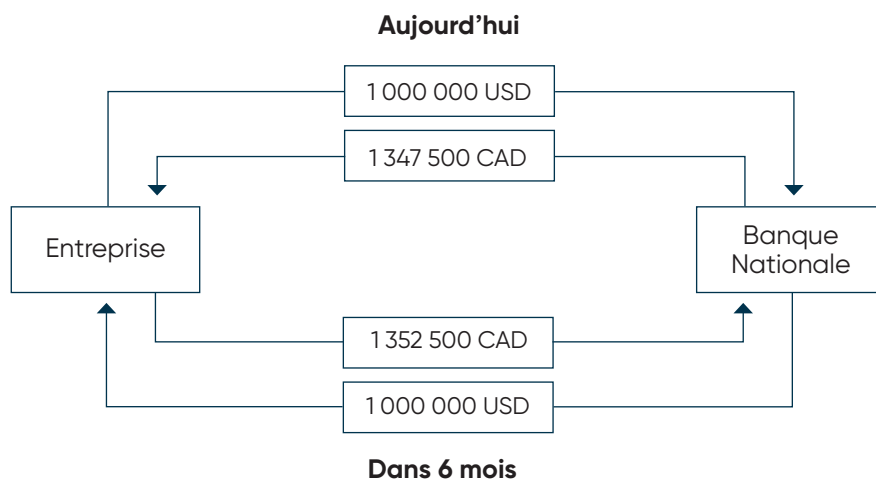
Un exemple de Fx swap

Prenons l'exemple d'un trésorier d'une entreprise canadienne qui dispose d'un million de dollars américains. Il voudrait utiliser cette somme pour payer les dépenses immédiates de l'entreprise en CAD, mais il sait qu'il aura besoin de cette somme en USD dans six mois.

Incertain quant aux mouvements du dollar américain durant cette période de six mois, il envisage de faire un *swap* avec la banque. Cela lui permettra de convertir ses dollars américains en dollars canadiens, puis de faire l'opération inverse dans six mois sans générer de risque de change.

Le *FX swap* étant une double opération de change simultanée (l'une au comptant, l'autre à terme), il obtient de la banque dès aujourd'hui les deux taux qui seront utilisés. Dans notre exemple, le taux au comptant est 1,3475 et le taux à terme de 1,3525.

Le premier jour, le trésorier dépose un million USD à la banque. Il reçoit en retour 1 347 500 CAD (le taux au comptant). Six mois plus tard, il souhaite récupérer le million de dollars américains. Il récupère donc cette somme auprès de la banque qui la lui verse en échange de 1 352 500 CAD (le taux à terme).



3. L'option de change

Une option de change est un instrument financier qui offre la possibilité d'acheter ou de vendre un montant en devises étrangères à un taux de change déterminé. Pour les options les plus courantes, dites européennes, la date est fixée à l'avance. Pour les options dites américaines, la transaction peut se faire durant toute la durée de vie de l'option.

On parle communément de *call* pour désigner les options d'achat et de *put* pour désigner les options de vente.

Pour acquérir une option, il faut effectuer un déboursé, une prime. Contrairement au contrat à terme, cette prime est payée à la signature, le premier jour.

La prime d'une option dépend des paramètres suivants :

1. le montant qui sera converti si l'option est exercée;
2. le prix d'exercice (*strike price*), soit le taux auquel le détenteur de l'option peut effectuer sa transaction de devise étrangère;
3. la volatilité anticipée du taux de change de la devise;
4. l'échéance plus ou moins lointaine de l'option.

Les options de change permettent une plus grande latitude d'action que d'autres instruments, puisque l'acheteur a le choix d'exercer ou non l'option. Il obtient ainsi le même type de protection qu'une couverture sur le marché à terme, mais il peut profiter des mouvements favorables du taux de change et ainsi réduire les regrets liés à la prise de couverture.

L'option, par définition, n'a pas de côté obligatoire. Il s'agit donc d'un instrument intéressant pour une entreprise faisant une soumission en devise étrangère en réponse à un appel d'offre. En cas d'obtention du contrat, elle pourra exercer son option pour protéger ses payables ou ses recevables, mais n'aura pas l'obligation de le faire si sa soumission n'a pas été retenue.

Les options de change ont, en revanche, quelques inconvénients. Elles nécessitent le versement immédiat de la prime. Leur coût est habituellement supérieur à celui d'une couverture avec un contrat à terme.

Deux exemples d'options de change

Une option de change permet de fixer le taux de change à un niveau acceptable en cas de mouvement défavorable tout en bénéficiant d'un mouvement favorable sur ce marché.

Quand un exportateur achète une option de vente (*put*) d'euros, il se protège d'une dépréciation de cette devise. Si l'évolution de la devise étrangère est favorable, il abandonnera l'option et vendra les fonds reçus en euros à un prix plus élevé sur le marché au comptant. Si l'évolution de la devise étrangère est défavorable (baisse de l'euro face au dollar canadien), il exercera son option et aura ainsi évité une perte de change.

En achetant une option d'achat (*call*) sur la livre sterling, par exemple, un importateur se protège contre l'appréciation de cette devise. Si la devise étrangère s'est appréciée, il exercera son option et évitera une perte de change. Si elle s'est dépréciée, il laissera son option expirer et achètera ses devises à un taux moindre sur le marché au comptant. De cette façon, il aura limité son risque de change.

4. Le collier

Le collier est une combinaison d'options qui garantit à son acheteur que le taux de change auquel il effectuera ses transactions pour une période donnée demeurera circonscrit entre un taux plafond et un taux plancher déterminés le jour de l'achat du collier. Le collier est un compromis qui permet de retrouver une partie des avantages de l'option de change, mais à un coût moindre. La protection contre un mouvement défavorable du taux est assurée, mais l'entreprise ne participera qu'en partie aux mouvements favorables éventuels du taux de change.

5. Une combinaison d'outils

Les produits présentés peuvent être agencés de manière à répondre précisément aux besoins des entreprises, avec un niveau de complexité et un degré de couverture de risque bien adaptés. Une discussion avec des conseillers experts permettra d'identifier les instruments pertinents et de les combiner dans le cadre d'une stratégie efficace.



5

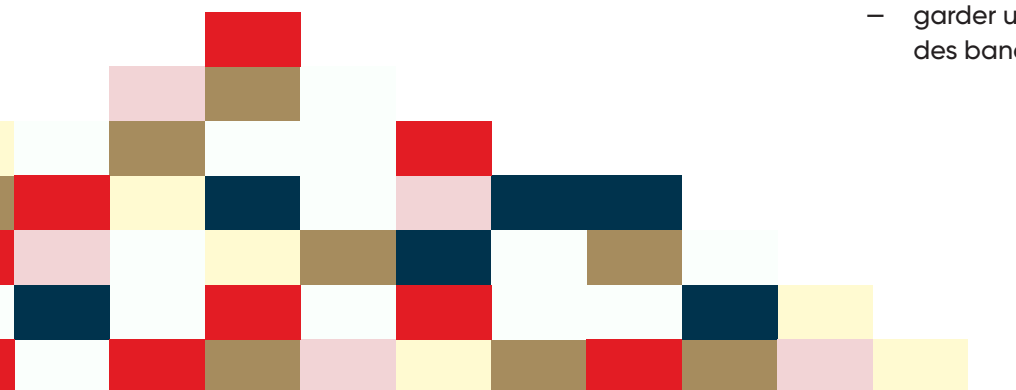
Politique de gestion du risque de change

La compréhension du risque de change et la connaissance des instruments disponibles sont nécessaires pour prendre les bonnes décisions et utiliser correctement les techniques de couverture. Dans le même ordre d'idée, il est important de planifier et de doter son entreprise d'une politique de gestion du risque de change.

1. Les avantages pour l'entreprise

L'entreprise qui se dote d'une politique de gestion de change pourra :

- minimiser les effets des fluctuations des taux de change sur ses marges bénéficiaires;
- stabiliser la marge de profit;
- faciliter l'élaboration du budget;
- se donner une zone de confort lors de la mise en place de contrats à prix fixes;
- accroître la prévisibilité des mouvements de trésorerie à venir;
- maintenir les prix des produits vendus sur les marchés d'exportation;
- protéger temporairement la compétitivité de l'entreprise;
- maximiser la valeur économique de l'entreprise;
- garder une bonne côte de crédit auprès des banques.



2. Les six questions à se poser

Pour bâtir votre politique de change, il vous faut répondre à ces six questions :

- 1 — Quels sont les objectifs poursuivis en matière de risque de change?
- 2 — Quelles sont les expositions qui devraient être couvertes?
- 3 — Quelle précision devrait-on accorder à la mesure de l'exposition?
- 4 — Quel pourcentage de l'exposition au risque de change doit-il être couvert?
- 5 — Quelles techniques peut-on ou ne peut-on pas employer?
- 6 — Qui a la responsabilité de la mise en œuvre de la politique?

Implicitement, la majorité des entreprises confrontées à la fluctuation des taux de change trouvent les réponses à ces questions dans la pratique. Mais avoir une politique de change, c'est s'efforcer de réfléchir à ces points fondamentaux en amont et établir une stratégie en fonction des objectifs de l'entreprise.

S'il s'agit là de principes généraux, il ne faut pas oublier que chaque entreprise constitue un cas particulier.

Avoir une politique formelle n'est pas un changement soudain. Pour beaucoup d'entreprises de taille moyenne, il s'agit d'un processus progressif.

Risque de change et environnement concurrentiel

Si des variations de taux de change se maintiennent sur une longue période, la capacité concurrentielle de l'entreprise peut être remise en question. Dans ce contexte, il sera bon de se poser les questions suivantes :

- Quel est le pourcentage de vos comptes clients et de vos comptes fournisseurs en devises étrangères?
- Quelle est votre tolérance à la fluctuation du taux de change?
- À partir de quel taux la rentabilité de l'entreprise est-elle menacée?
- Pouvez-vous faire coïncider les dates d'échéance des montants de vos comptes fournisseurs et de vos comptes clients lorsqu'ils sont libellés dans une même devise?
- Pouvez-vous facturer à votre clientèle les pertes encourues en raison d'une variation du taux de change en haussant vos prix?
- Prévoyez-vous faire d'importants investissements ou de liquider des actifs à l'étranger à court terme?
- Vos concurrents actuels subissent-ils de la même manière que vous le risque de change?
- Les fluctuations de change peuvent-elles favoriser l'apparition de nouveaux concurrents?
- Les variations de change qui perdurent ouvrent-elles de nouveaux marchés?

En résumé

1. Le risque de change est inhérent à l'activité internationale des entreprises.

Vendre ou acheter à l'international implique de faire des transactions en devises étrangères. Or, les cours des monnaies évoluent rapidement. En fonction de la hausse ou de la baisse du cours, la facture est plus ou moins salée : le cours monte et le montant à payer à un fournisseur augmente; il baisse et la vente rapporte moins que prévu. Le prix et la qualité du produit ou du service n'ont pourtant aucunement changé. En considérant ces enjeux, il peut être difficile pour un entrepreneur de gérer la rentabilité de sa société.

2. Les conséquences du risque de change peuvent nuire à la croissance de l'entreprise.

Les soubresauts des taux de change ont un impact sur la valeur future de l'entreprise et sur sa compétitivité à moyen ou long terme. C'est ce que nous appelons le risque de change de transaction. Le fait de ne pas se protéger face au risque de change expose l'entreprise à des pertes substantielles. Elle subira en effet une perte sèche si le cours a changé en sa défaveur entre le moment où elle a réalisé une vente ou accepté un devis et le moment où elle encaisse le paiement ou paie son fournisseur. Même une minime variation a des conséquences importantes sur sa rentabilité.

3. Il existe plusieurs façons simples pour vous protéger face au risque de change.

Des techniques internes et contractuelles sont parfois possibles. Des solutions financières sont aussi à la disposition des entrepreneurs. Elles permettent de couvrir le risque, en partie ou en totalité, à la discrétion de l'entrepreneur selon sa tolérance au risque et son analyse de la santé financière de sa société. D'ailleurs, la couverture partielle – c'est-à-dire d'une portion seulement du risque de change potentiel – est la solution la plus souvent adoptée.

4. Plusieurs solutions de couverture, toutes très différentes les unes des autres, sont à la disposition des entrepreneurs.

Si elles exigent souvent les conseils d'un expert, les solutions de gestion de risques – contrat à terme, *swap*, options, collier, et autres – sont faciles à utiliser et très efficaces pour se protéger du risque de taux de change. La plupart d'entre elles sont basées, directement ou indirectement, sur le taux de change à terme, soit le taux de change fourni aujourd'hui par une institution financière pour une transaction d'achat ou de vente d'une certaine quantité d'une monnaie étrangère à une date ultérieure prédéterminée. La meilleure solution consiste souvent en une combinaison de plusieurs produits.

5. Il est préférable de se doter d'une politique de gestion du risque de change.

Plutôt que de prendre des décisions au fur et à mesure que les cas se présentent, il est plus prudent pour une entreprise qui transige régulièrement en monnaies étrangères d'établir des lignes directrices qui encadrent la gestion de son risque de change. La rédaction d'une politique de gestion du risque de change oblige à faire une analyse en profondeur et à planifier ses opérations futures. Bien sûr, elle devra être révisée régulièrement et elle se met souvent en place progressivement. Mais elle permet de se poser les bonnes questions et de choisir les solutions les plus adéquates en amont plutôt que de réagir en urgence à une situation délicate qui aurait pu être prévenue.

Nos experts sont là pour vous accompagner et vous aider à réaliser vos ambitions à l'international.

Contactez-nous au 1-844-990-5655