

SÉCURISEZ VOS PAIEMENTS

Les techniques de couverture du risque de change

Vous ne pouvez pas toujours supprimer le risque de change ni le réduire suffisamment. Si vous ne souhaitez pas le conserver en vous plaçant dans une attitude spéculative – ce qui est particulièrement déconseillé aux PME –, vous devez alors le couvrir. Pour la majorité des opérateurs, cela passe par des techniques bancaires simples. Dans quelques cas particuliers, vous pouvez aussi bénéficier de la garantie de COFACE, agissant pour le compte de l'État.

LES TECHNIQUES BANCAIRES

De nombreuses techniques, de plus en plus sophistiquées, permettent aux exportateurs d'utiliser les marchés des changes pour couvrir le risque généré par leurs opérations commerciales. La plupart d'entre-elles peuvent aussi être utilisées pour spéculer sur ces marchés, mais cette dimension ne sera pas évoquée ici. En pratique, un grand nombre de ces techniques ne sont pas destinées aux entreprises de taille modeste (options de change ou swaps de devises par exemple), ne serait-ce que du fait du montant minimum des contrats. Elles sont utilisées par les entreprises maîtrisant les techniques de couverture de change, plus particulièrement les grands groupes qui gèrent une trésorerie centralisée en devises sur laquelle ils font des arbitrages permanents.

Cependant, deux produits classiques de couverture du risque de change proposés par les banques sont accessibles aux PME comme aux grandes entreprises : la **vente à terme de devises**, et **l'avance en devises**.

LA VENTE À TERME DE DEVICES

FONCTIONNEMENT

Dès que vous recevez la commande d'un client auquel vous avez fait une offre en devises, vous connaissez de façon certaine (sauf défaut de paiement) la devise à recevoir, le montant du versement, et l'échéance.

Vous pouvez alors **vendre ces devises à terme** à votre banque. Le banquier s'engage sur le cours (dit « cours à terme ») auquel il achètera ces devises. En contrepartie, vous vous

engagez à les lui livrer à l'échéance convenue. Dès aujourd'hui, vous connaissez exactement le montant en euros que vous recevrez ; vous avez supprimé votre risque de change.

Le cours à terme est coté sur le marché interbancaire (le marché à terme des devises). Ce cours n'est pas une anticipation plus ou moins hasardeuse du cours futur. Il dépend du cours au comptant de l'euro/devise et du différentiel de taux d'intérêt entre l'euro et la devise sur la période concernée.

INTÉRÊT ET LIMITES

Pour effectuer une vente à terme, un simple message à la banque suffit. Aucun montant minimal n'est imposé, et un assez grand nombre de devises peuvent être couvertes.

Dans quelques cas, la banque peut refuser cette opération au regard du montant des encours avec l'entreprise demandeuse. Par ailleurs, cette technique ne vous permet pas de couvrir le risque potentiel que représente la **phase d'offre** (entre la fixation du prix d'offre et la commande) puisqu'elle exige votre engagement ferme de livrer les devises à la banque. De plus, un éventuel retard de paiement de la part du client vous contraint à des manipulations de trésorerie qui vous remettent en risque de change.

L'AVANCE EN DEVICES

FONCTIONNEMENT

Dès la réception de la commande mentionnant un prix en devises, vous **empruntez** à votre banque, pour une durée correspondant au crédit commercial consenti, le montant de devises à recevoir. Vous les vendez immédiatement contre euros, en figeant ainsi le cours (au cours du jour). À l'échéance, vous remboursez votre emprunt avec les devises reçues du client. Ce remboursement est majoré d'intérêts, qui sont calculés au taux du marché interbancaire de la devise, et payés en devises.

Ainsi, peu importent les éventuelles variations du cours de la devise entre la commande du client et son règlement, puisque les devises du paiement ne seront pas vendues contre EUR. Vous avez supprimé le risque de change sur cette créance, tout en améliorant votre trésorerie – contre versement d'intérêts – puisque vous recevez au comptant la contre-valeur d'une facture comportant un certain délai de crédit commercial.

INTÉRÊT ET LIMITES

Ils sont sensiblement les mêmes qu'avec la vente à terme de devises : couverture facile à mettre en œuvre, sans montant minimal, nombreuses devises accessibles ; mais pas adaptée à la phase d'offre, ni aux retards de paiement.

Les différences sont de deux ordres :

- la technique vous apporte de la trésorerie en plus de la couverture du risque de change ;
- de ce fait, l'avance est une prise de risque pour le banquier, qui peut hésiter à vous l'accorder si votre situation financière est tendue.

LES ASSURANCES COFACE DU RISQUE DE CHANGE

Les assurances du risque de change sont gérées par COFACE pour le compte de l'État. Elles sont disponibles pour tous les exportateurs français, qui négocient au coup par coup des affaires ponctuelles en devises (hors négoce international).

- L'assurance « **Négociation** » permet à l'exportateur d'être protégé contre la baisse de la devise dès la réponse à un appel d'offres international alors que la concurrence est vive. Comme l'exportateur dispose de peu de moyens de couverture tant que le contrat commercial n'est pas signé et que le risque n'est pas « certain », l'assureur se substitue au marché pendant cette phase. L'exportateur n'est engagé que si le contrat entre en vigueur.

Une possibilité « d'intéressement » à la hausse de la devise pendant la période de négociation commerciale, est offerte à l'assuré afin d'améliorer sa compétitivité.

- L'assurance « **Contrat** » couvre des opérations sans concurrence avérée pour lesquelles l'exportateur peut se voir imposer au dernier moment une facturation en devises et/ou ne pas avoir accès au marché des changes.

Les assurances change COFACE neutralisent le risque de change : aux échéances de paiement, la perte de change est indemnisée à 100 % et le bénéfice est reversé.

Il n'y a pas de montant minimum d'offre commerciale ou de contrat à couvrir. Seul un minimum de prime de 150 EUR est facturé à la détermination du cours garanti.

Conseil

Consultez le site de la COFACE [www.coface.fr/Garanties Publiques/ Assurance change](http://www.coface.fr/Garanties%20Publiques/Assurance%20change).

Business France vous accompagne

Se développer à l'international nécessite de maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières, fiscales... mais aussi, négocier à l'international, gérer les différences culturelles... Non maîtrisées, ces techniques constituent des freins, voire des risques pour l'entreprise.

- **La Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.
- **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels pour vous aider à tous les niveaux de votre projet à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- **Label Bpifrance Export**. Pour faciliter la démarche des entreprises, Bpifrance, Coface et Business France ont noué un partenariat et créent le label Bpifrance export. L'offre de produits et de services a été simplifiée et améliorée pour apporter un soutien plus efficace aux entreprises qui souhaitent se développer à l'international. Des chargés d'affaires internationaux Business France et des développeurs Coface ont été déployés dans les Directions régionales Bpifrance pour offrir aux entreprises, en un même lieu, un ensemble de conseils et services personnalisés et faire réussir leurs projets à l'international. Retrouvez les offres détaillées de Bpifrance et Coface sur coface.fr et bpifrance.fr.