

« En matière d'importation, il est tout aussi important de négocier le prix que de penser à la couverture du risque de change »

Un entretien avec Régis Barriac, directeur de l'international, HSBC France

La crise des monnaies des pays émergents aura-t-elle un impact sur les flux d'importations en provenance de ces pays ?

La réduction du soutien accordé à l'économie américaine par la Fed, la banque centrale américaine, a créé une situation nouvelle. La concrétisation de ce virage, à l'été 2013, a provoqué des sorties de capitaux investis dans les marchés émergents et une dépréciation de plusieurs devises, notamment le réal brésilien, le rand sud-africain et la roupie indienne. La réallocation des fonds vers les pays industrialisés va se poursuivre et il faut s'attendre à une volatilité accrue des monnaies des pays émergents.

Cette crise a eu, à mon sens, un effet pédagogique. Elle a rappelé l'importance du risque de change dans les opérations commerciales internationales et la nécessité d'avoir une politique de gestion des devises impeccable. Un risque de change non maîtrisé peut détruire la marge commerciale.

Nous pensons cependant que, dans le contexte actuel, il est souhaitable d'aller plus loin. Les acheteurs ne doivent pas hésiter à proposer à leurs fournisseurs une double offre commerciale : en euros ou en dollars ; et en monnaie locale.

Pour quelles raisons ?

L'option de prise en charge du risque de change, assortie d'une couverture, présente de nombreux avantages. Elle est bien accueillie par le fournisseur dans la négociation commerciale : celui-ci ne peut qu'être sensible au fait que l'acheteur tienne compte des difficultés locales et assume le risque de change. Par ailleurs, elle apporte un élément de transparence dans la détermination du prix de revient. Surtout, l'acheteur peut négocier dans des conditions plus favorables :

il y a un vrai potentiel d'amélioration de la marge.

La Chine n'est-elle pas un pays précurseur en matière d'utilisation de la monnaie locale dans le commerce international ?

La Chine est évidemment un cas à part au sein des pays émergents. Les autorités de Pékin ont décidé de libéraliser progressivement le Renminbi (RMB) et la libre convertibilité devrait être une réalité en 2018. La montée en puissance de la monnaie chinoise est un phénomène irréversible. En janvier 2014, le RMB s'est hissé au 8e rang mondial devant le franc suisse et nous pensons qu'il se situera bientôt au 3e rang, devenant ainsi une des principales monnaies des échanges internationaux. La Chine sera la première économie mondiale dans moins de dix ans : avec plus de 400 millions de consommateurs, c'est désormais un marché incontournable pour les entreprises françaises.

Nous constatons que l'utilisation du RMB comme monnaie de facturation des échanges commerciaux présente de nombreux avantages pour les deux parties. Les frais de change, habituellement budgétés par le fournisseur dans son offre, disparaissent. La négociation est plus simple. Enfin, le recours au RMB permet à l'acheteur d'obtenir des gains en matière de prix de l'ordre de 3% en moyenne.

Les entreprises tirent-elles parti de ces avantages ?

Une des difficultés tient au fait qu'en Chine la libéralisation du RMB est un phénomène récent. Les PME chinoises ne sont pas forcément au courant. L'acheteur ne doit pas hésiter à informer les fournisseurs chinois et à leur proposer cette solution.

Notre mission consiste à intervenir aux deux bouts de la chaîne. HSBC est la première banque étrangère en Chine et met à disposition



des deux parties toute la palette des moyens de paiement et de couverture du risque de change en RMB. Par ailleurs, nous avons mis en place un dispositif renforcé avec deux desks, l'un à Shanghai et l'autre à Paris, auxquels les entreprises des deux pays peuvent recourir.

De quelle façon HSBC France appuiera-t-elle en 2014 l'activité internationale des entreprises ?

HSBC France accroît encore en 2014 son engagement de financement des PME et ETI françaises avec la mise à disposition d'une enveloppe supplémentaire de crédits dédiée à l'international d'un montant de 1,5 milliard d'euros. Cette nouvelle enveloppe est en progression de 50% par rapport à celle de 2013 qui a été consommée au bénéfice de plus de 2 500 entreprises clientes de la banque et a permis l'entrée en relation avec 170 nouvelles entreprises internationales.

Les entreprises qui travaillent à l'international tirent mieux leur épingle du jeu que celles dont l'activité est limitée au marché intérieur. HSBC dispose d'une réelle présence internationale en raison de son implantation dans 55 pays. Grâce à cet enracinement, nous sommes en mesure d'apporter des solutions globales de financement qui permettent de rendre le cycle d'importation plus fluide tout en préservant la trésorerie des entreprises.