

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>11 L'international</b> 11.5 La communication	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

### 11.5.2.6 Comment contenir le risque de change ?

Le premier impact du risque de change est de nuire à la compétitivité des entreprises exportatrices lorsque la monnaie nationale est trop forte. Le second impact est que l'entreprise ne rentre pas dans ses frais si elle accepte de se faire payer en devises.

Voici le moyen de contenir le risque de change :

- **Par une assurance souscrite auprès de la *Coface*.**  
Elle n'est possible que pour les pays notés **A** ou **B**. Le coût de l'assurance est de 0,4 %. La **Coface** paye la différence en cas d'évolution de change défavorable au fournisseur. Sinon, en cas de change favorable, la différence est répartie entre la **Coface** et le client qui reçoit alors une remise en conséquence.
- **Par des taux garantis.**  
La banque est en mesure de garantir les taux de change à au plus un an à quelques pour cent près contre une prime s'élevant par exemple à 0,5 % du montant pour le **Dollar** contre l'**Euro**.
- **En utilisant des options.**  
Cela a été présenté dans le chapitre intitulé **Contrôle de la firme et de son environnement**.
- **En ne changeant pas les devises.**  
Cela nécessite que l'entreprise possède une activité internationale suffisante pour acheter et vendre en devises ainsi qu'une présence juridique dans la zone géographique de la devise.
- **En fixant le taux de change.**  
L'entreprise fixe artificiellement un taux de change raisonnable pour une période donnée pour évaluer ses disponibilités en devises en équivalent monnaie nationale. Cela peut introduire des écarts dans les comptes consolidés qui sont tolérés par la **Direction Générale des Impôts (DGI)**.

### 11.5.3 La négociation

La façon de mener une négociation dépend grandement de la culture des interlocuteurs. Il se dégage cependant plusieurs tendances qui peuvent se mixer :

- **La négociation incrémentale versus la négociation globale.**  
Voici les deux comportements :
  - Dans une négociation incrémentale, chaque élément est négocié l'un après l'autre, en commençant par les éléments dont l'échéance est de court terme. La négociation est donc courte. Il s'agit de la façon de procéder des peuples mono-chroniques, en particulier des anglo-saxons.
  - Dans une négociation globale, tous les éléments sont négociés en bloc, sans tenir compte des urgences, en évoquant tous les scénarios hypothétiques à l'avenir. La négociation est donc longue. Il s'agit de la façon de procéder des peuples poly-chroniques, en particulier des asiatiques.
- **La négociation à somme nulle versus la négociation gagnant-gagnant.**  
Voici les deux comportements :
  - Dans une négociation à somme nulle, chaque partie gagne ce que l'autre perd. Il s'agit d'une épreuve de force où peuvent naître des conflits du fait de l'échange des points durs. Il s'agit de la façon de procéder des peuples latins.
  - Dans une négociation gagnant-gagnant, chaque partie cherche à construire une solution satisfaisante pour chacun par échange de points de souplesse. Il s'agit de la façon de procéder des peuples slaves et asiatiques.