

La Banque, votre partenaire d'affaires dans la gestion des risques au Japon

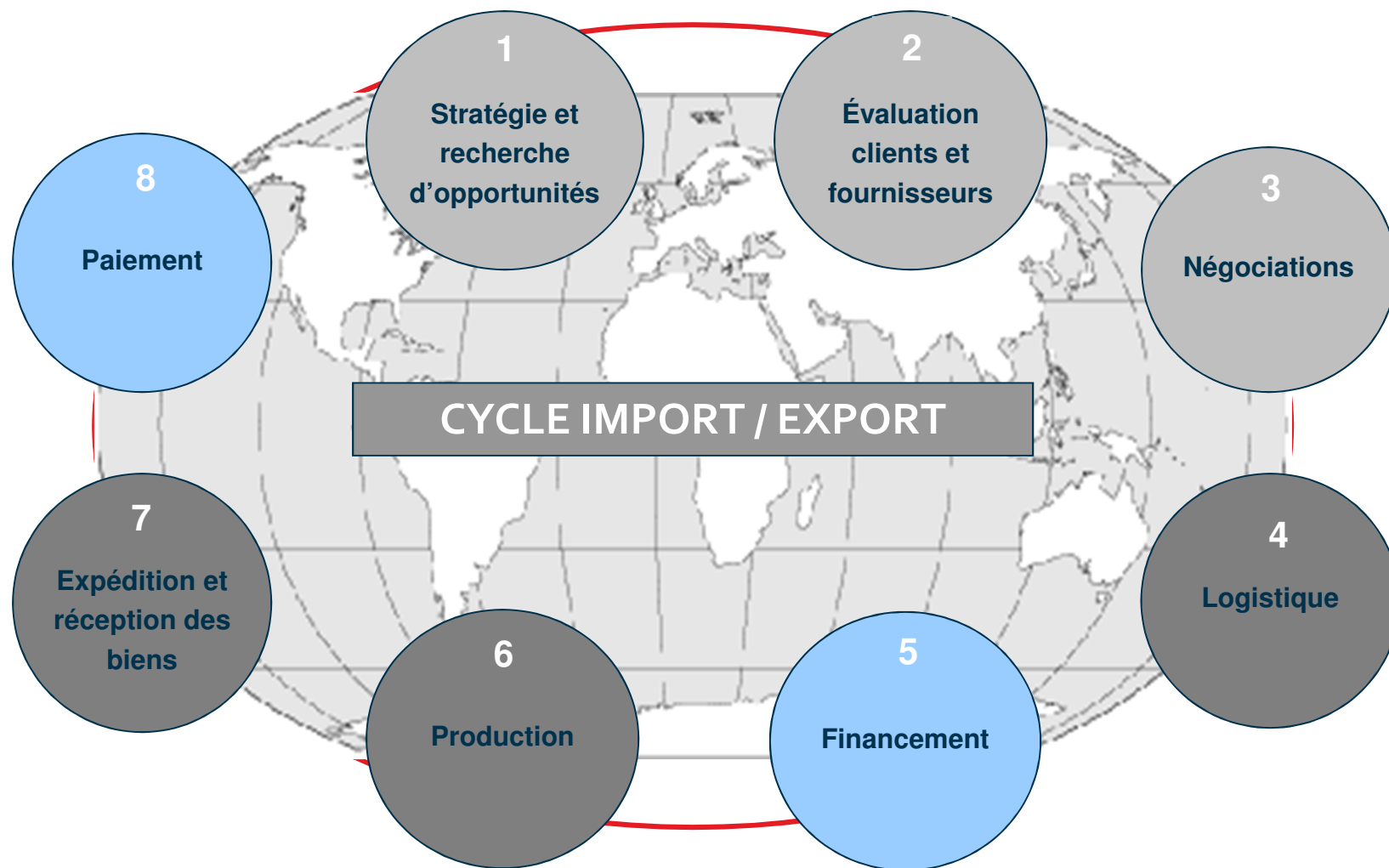
Par:

Julien Richard – Directeur Commerce International
et François Norris-Paquette – Directeur Services aux Entreprises

7 juin 2013



Une approche globale



Un partenaire incontournable



Assurance

- Comptes clients
- Acheteur unique
- Contrat
- Risques politiques

Cautionnement

- Garantie de cautionnement bancaire
- Garantie de facilité de change

Financement

- Programme de garantie d'exportation
- Financement acheteur étranger
- Financement actif à l'étranger

Évaluation des risques à l'international

Risques à l'exportation :

- ❖ Pays de l'importateur
- ❖ **Non paiement de l'acheteur**
- ❖ Non paiement de la banque du client
- ❖ Annulation de contrat
- ❖ Refus de la marchandise
- ❖ Intermédiaires
- ❖ Contrat
- ❖ **Change**

Risques à l'importation :

- ❖ Pays de l'exportateur
- ❖ Non performance
- ❖ Intermédiaires
- ❖ Contrat
- ❖ **Change**

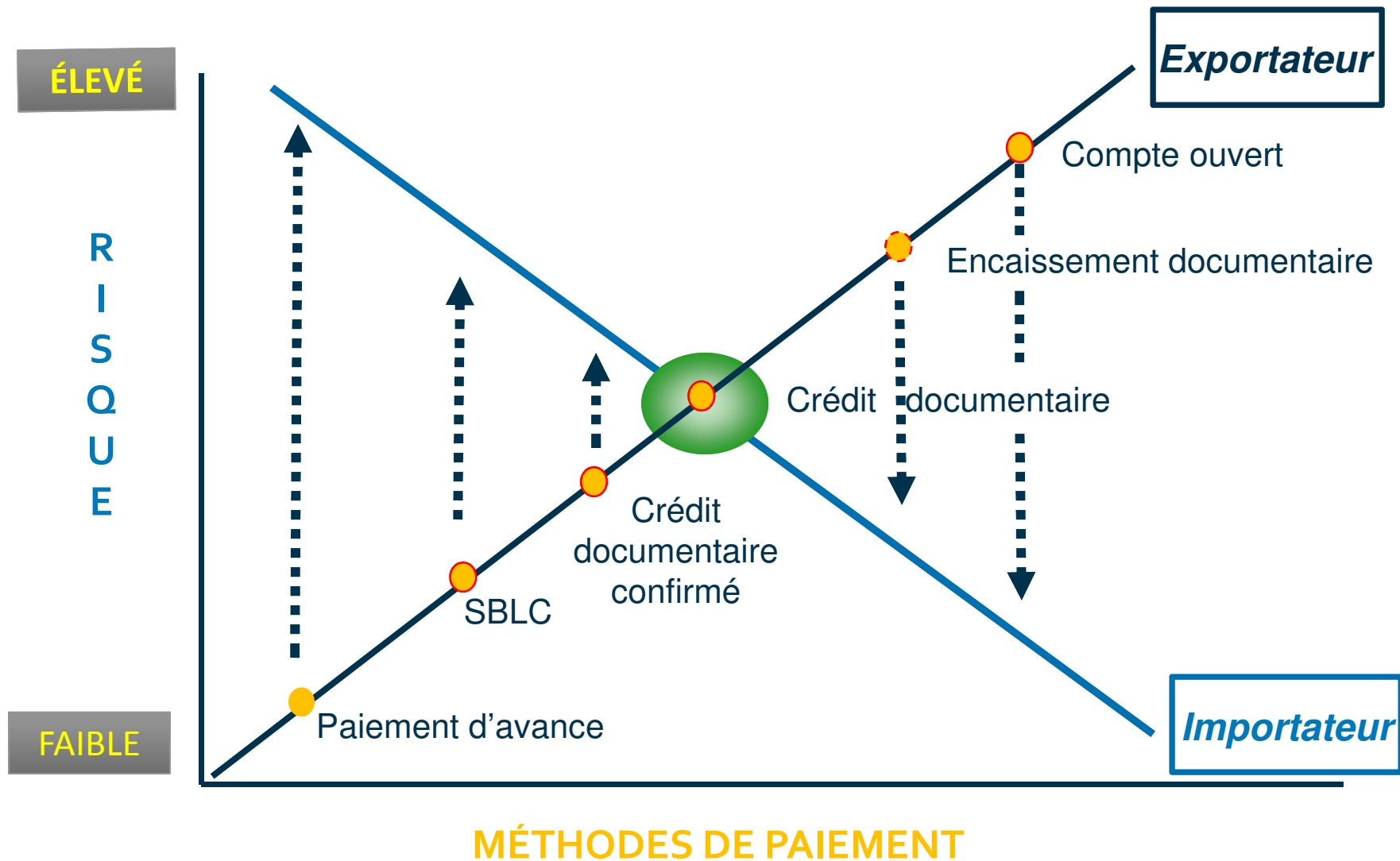
Nécessité de gérer les risques

Choix d'une méthode de paiement

Critères pouvant déterminer le choix de la technique de paiement :

- a) Les caractéristiques de la marchandise vendue
- b) Le montant de la commande (\$\$\$)
- c) Historique de la relation avec l'Importateur
- d) Les caractéristiques du pays de l'Importateur
- e) Le risque associé aux tierces parties
- f) La politique interne de gestion des risques de l'Exportateur

Corrélation risque et méthode de paiement



Besoins financiers et solutions



Secteur international:

- Assignation, Transfert d'une L/C
- Confirmation d'une L/C

Secteur commercial, en collaboration avec EDC

- Financement pré-expédition avec EGP
- PSG supportant émission d'une L/G de restitution d'avance

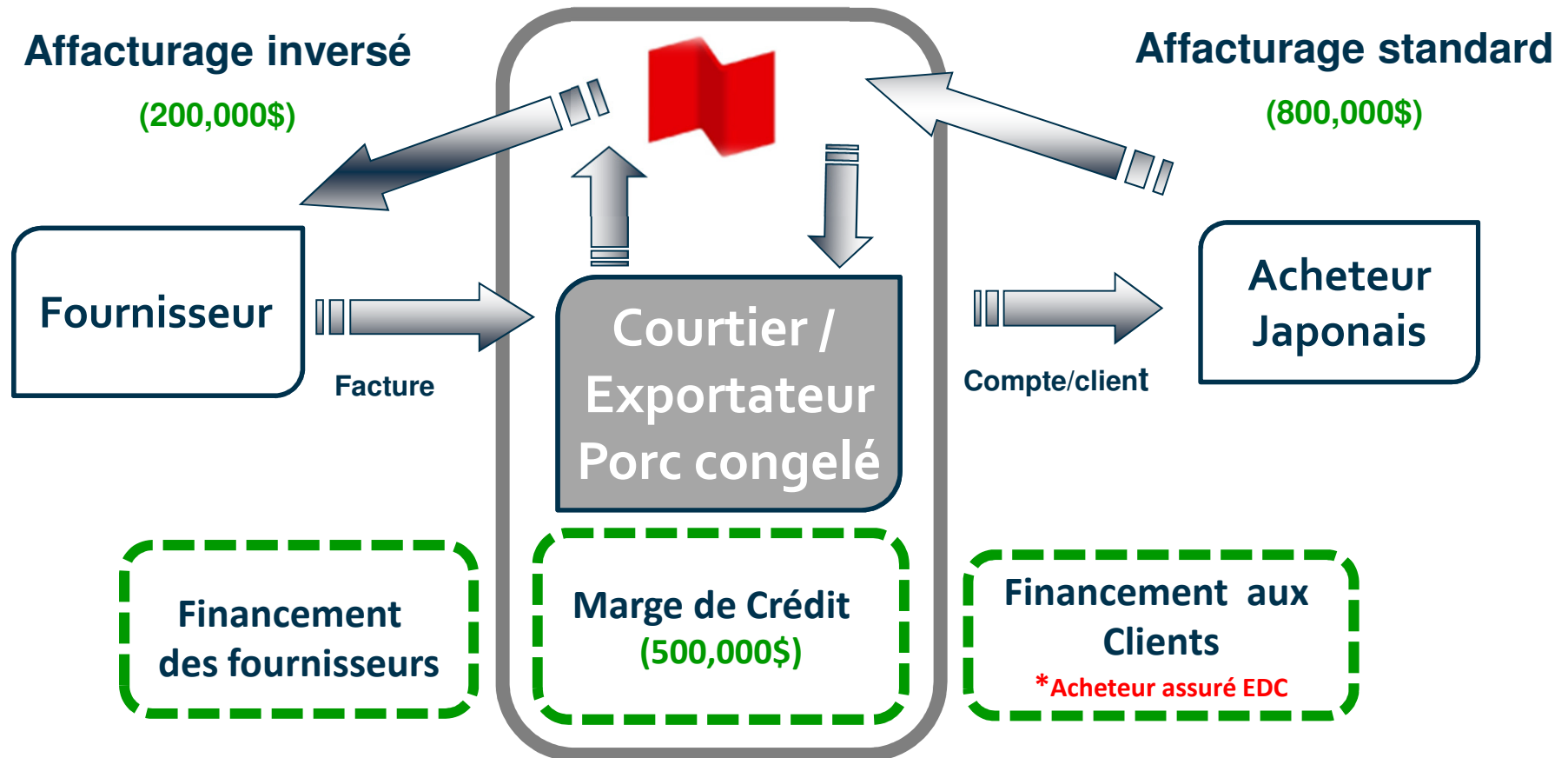
Secteur international:

- Escompte de la L/C
- Financement de l'acheteur au Japon via le financement import de son achat de marchandise canadiennes
- Affacturage

Secteur commercial, en collaboration avec la EDC

- Prêt avec garantie EGP
- Assurance-crédit

Cas: Financement de la chaîne d'approvisionnement



› **Credit Bancaire Total = 1,500,000\$**

Le risque de change et vos marges bénéficiaires

- JPY/CAD - Juin 2012 à Juin 2013 5 000 000 JPY = 66 000CAD ou...49 000CAD ???

JPY/CAD close:0.01037, low:0.00990, high:0.01326

04 Jun, 2012 14:51 UTC - 03 Jun, 2013 14:51 UTC



Le risque de change et vos marges bénéficiaires

70% des entreprises canadiennes déclarent être touchées par la volatilité des taux de change

PME

- Moins de la moitié des PME se protègent contre la volatilité
- Se limite à **une seule** stratégie

GRANDES ENTREPRISES

- 80% se protègent contre cette volatilité
- 2 stratégies au moins sont utilisées

Faites-vous partie des entreprises qui n'ont pas de stratégie de change?

Risque de change



3 étapes
importantes

1. Identifier le risque de change
 - a. Analyser historique et prévision d'achat/ventes de devises pour établir le risque net
2. Étudier la possibilité de minimiser le risque de change sans recourir aux instruments de protection (couverture naturelle)
 - a. Payable/Recevable dans la même devise
 - b. Dette en devise
3. Déterminer les paramètres de la stratégie
 - a. Terme de la stratégie
 - b. Pourcentage de protection
 - c. Instrument adéquat

Risque de change (suite)

Comment fixe-t-on
le taux de change?

À l'aide de contrat à terme

- Fermé
- Ouvert
- Taux moyen
- Collier

- ❖ Les options (payer pour une assurance)
- ❖ Les ordres

Qui peut prétendre
savoir où sera la
devise dans un an?

Ce n'est pas IMPORTANT durant l'élaboration
de la stratégie de change

- Différences des prévisions chez les experts
- Les opérations de couvertures servent à protéger vos marges bénéficiaires
- Éliminer la majorité du risque contrôlable lié au change

Cas: Exportateur produits cosmétiques

Détails sur l'entreprise:

- ✓ L'entreprise vend ses produits des distributeurs Japonais
- ✓ Besoin de crédits d'opérations de 1,4 Million CAD \$
- ✓ Risque de net de devise d'environ 200 Millions JPY (ou 2 millions CAD)
- ✓ Liste de prix peut changer seulement au 6 mois (catalogue)
- ✓ Reçoit plusieurs paiements par mois donc plusieurs conversions de devises



› La meilleure stratégie fut de fixer le taux de l'entreprise pour une période similaire à sa liste de prix

- › Terme 180 jours
- › Ratio 80%
- › Outil: Contrat à terme à taux moyen

CAS (suite)

Garantie	Montant	Margination	Valeur d'emprunt
Recevables Canadiens	1,200,000\$	75%	900,000\$
Recevable Japonais *Assurés	600,000\$	90%	540,000\$
Stocks	100,000\$	50%	50,000\$
		Total (Marge de crédit)	1,490,000\$

En conclusion...

- Le financement d'opérations internationales nécessite une connaissances des outils bancaires et des programmes disponibles auprès de partenaires
- EDC = Incontournable si vous exportez
- Prendre conscience des risques à faire des affaires à l'international
- Une PME qui exporte devrait avoir une politique de couverture sur devise

Julien Richard
Directeur, Commerce International
514-394-6897
Julien.richard@bnc.ca

François Norris-Paquette
Directeur, Services aux entreprises
514-334-4021
Francois.norrispaquette@bnc.ca

METTEZ VOTRE BANQUIER AU DÉFI

