



Bouleversement dans les achats en zone dollar

LE DOLLAR A GAGNÉ PRÈS DE 14% DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE ET SON TAUX DE CHANGE S'EST MÊME RETROUVÉ À UN DOLLAR POUR UN EURO LE 12 JUILLET DERNIER. CE QUI N'ÉTAIT ENCORE JAMAIS ARRIVÉ DEPUIS DÉCEMBRE 2002.



OLIVIER WAJNSZOK

est directeur associé du cabinet **AgileBuyer**, spécialisé dans les équipiers achats (acheteurs professionnels qui traitent des projets achats chez les clients), le conseil et le coaching d'acheteurs

■ Avec "l'effondrement" du dollar ces dix dernières années par rapport aux autres devises et notamment l'euro, nombreuses sont les entreprises à réaliser une partie, sinon la totalité de leurs achats en dollar, pour baisser les prix d'achats et donc, augmenter leurs marges.

QUELLES CONSÉQUENCES ?

Le dollar étant à son plus haut niveau depuis 20 ans, renverse la situation et rend les achats dans cette devise moins compétitifs donc, plus chers. Cela met par conséquent "à mal" les différentes stratégies d'achats mises en place en dollar. Cette évolution n'est pas sans conséquences pour les entreprises, notamment parce que cela tire le coût des importations vers le haut. Il faudra donc davantage d'euros pour acheter les produits importés en dollars. Sachant que près de 60% des importations en France, qui ne sont pas réalisées dans la zone euro, sont facturées en dollar, cette situation va impacter un grand nombre d'acheteurs.

UNE SITUATION COMPLIQUÉE

À APPRÉHENDER

La situation économique actuelle, imprévisible et ins-

table, est favorable au dollar, monnaie traditionnellement reconnue comme "refuge" en cas de crise. Cependant, nul ne peut prédire de quelle manière cette situation va évoluer et, de ce fait, si cette "parité" euro/dollar va perdurer. Au vu des annonces faites par la Banque centrale européenne (BCE), il n'est pas prévu dans un futur proche de voir un réajustement de ses taux pour être plus en phase avec la Réserve fédérale américaine (FED), car une hausse trop brusque pourrait nuire à la croissance. Ainsi, il n'est pas aisé pour les entreprises – et par conséquent pour les acheteurs – d'ajuster leur stratégie concernant les achats en dollars.

QUELLES SOLUTIONS ?

L'acheteur a le choix entre plusieurs solutions. La première concerne la part réelle des achats en dollar dans chaque produit. En effet, ce dernier peut être acheté initialement en dollar mais lorsque l'on regarde attentivement les différents composants, l'acheteur peut s'apercevoir qu'une grande part du produit acheté est en définitive achetée en euros. L'impact de l'évolution

du cours du dollar sera donc "moindre" sur ce type de produit, si l'euro est la devise majoritaire dans la décomposition. De ce fait, il faut être vigilant sur cet effet "trompe l'œil" et ne pas faire de changements qui ne seraient pas nécessaires.

L'acheteur peut également décider de changer de fournisseurs pour choisir une nouvelle localisation de ces derniers et ainsi réaliser des échanges en euros. Cependant, si cette solution n'est pas adéquate à la situation, l'acheteur peut alors garder ses fournisseurs existants mais en changeant d'usines, dans le but d'avoir une localisation dans la zone euro et payer dans cette devise.

Enfin, il peut également être pertinent pour l'acheteur de se pencher sur la question de couverture de change. En effet, cette protection permet de se prémunir contre les fluctuations des taux de change entre deux monnaies. Et au vu de la situation, le fait de "verrouiller le taux de change" permettrait de stabiliser l'envol du cours du dollar et de protéger les acheteurs face à la dépréciation de l'euro. Que du bonheur en perspective. ■