



Une monnaie forte : bonne ou mauvaise nouvelle ?

Bonjour à toutes et à tous ! Nous sommes ravis de vous accompagner aujourd'hui sur un sujet qui peut sembler complexe, mais qui est absolument passionnant : le taux de change. Souvent, on entend dire qu'une monnaie forte est un signe de bonne santé économique. Mais est-ce vraiment si simple ? Pour une entreprise qui exporte, la réponse est beaucoup plus nuancée.

Partons ensemble à la découverte de ce mécanisme. L'objectif n'est pas de tout mémoriser, mais de comprendre la logique. Vous verrez, une fois qu'on a le déclic, tout devient clair et c'est un atout incroyable pour votre future carrière.

Notre boussole pour le voyage : l'histoire du pâtissier international

Avant de parler d'euros et de dollars, imaginez que vous vendez de délicieux gâteaux.

Scénario 1 : "Promotion" (Monnaie faible)



Vous décidez de faire une promotion. Vos gâteaux deviennent moins chers pour les clients des autres quartiers.
Résultat : vous en vendez beaucoup plus !
C'est l'effet d'une **dépréciation** sur les exportations.

Scénario 2 : "Prix de luxe" (Monnaie forte)



Vous augmentez vos prix. Vos gâteaux sont plus chers, donc les clients des autres quartiers en achètent moins. En revanche, avec l'argent gagné, vous pouvez acheter plus d'ingrédients venant de l'étranger (chocolat belge, vanille de Madagascar...).
C'est l'effet d'une **appréciation**.

Le taux de change, c'est simplement le prix d'une monnaie

En économie, le taux de change est le prix d'une monnaie exprimé dans une autre monnaie. C'est le "taux de conversion" que vous utilisez quand vous voyagez ou quand une entreprise fait du commerce international.



1 €

=

1,10 \$



Deux directions possibles, deux impacts opposés

La valeur d'une monnaie n'est jamais fixe. Elle évolue constamment, créant des opportunités et des risques pour les entreprises.

La Dépréciation



La monnaie perd de la valeur par rapport à une autre.

Vos produits deviennent moins chers pour les étrangers.

L'Appréciation



La monnaie gagne de la valeur par rapport à une autre.

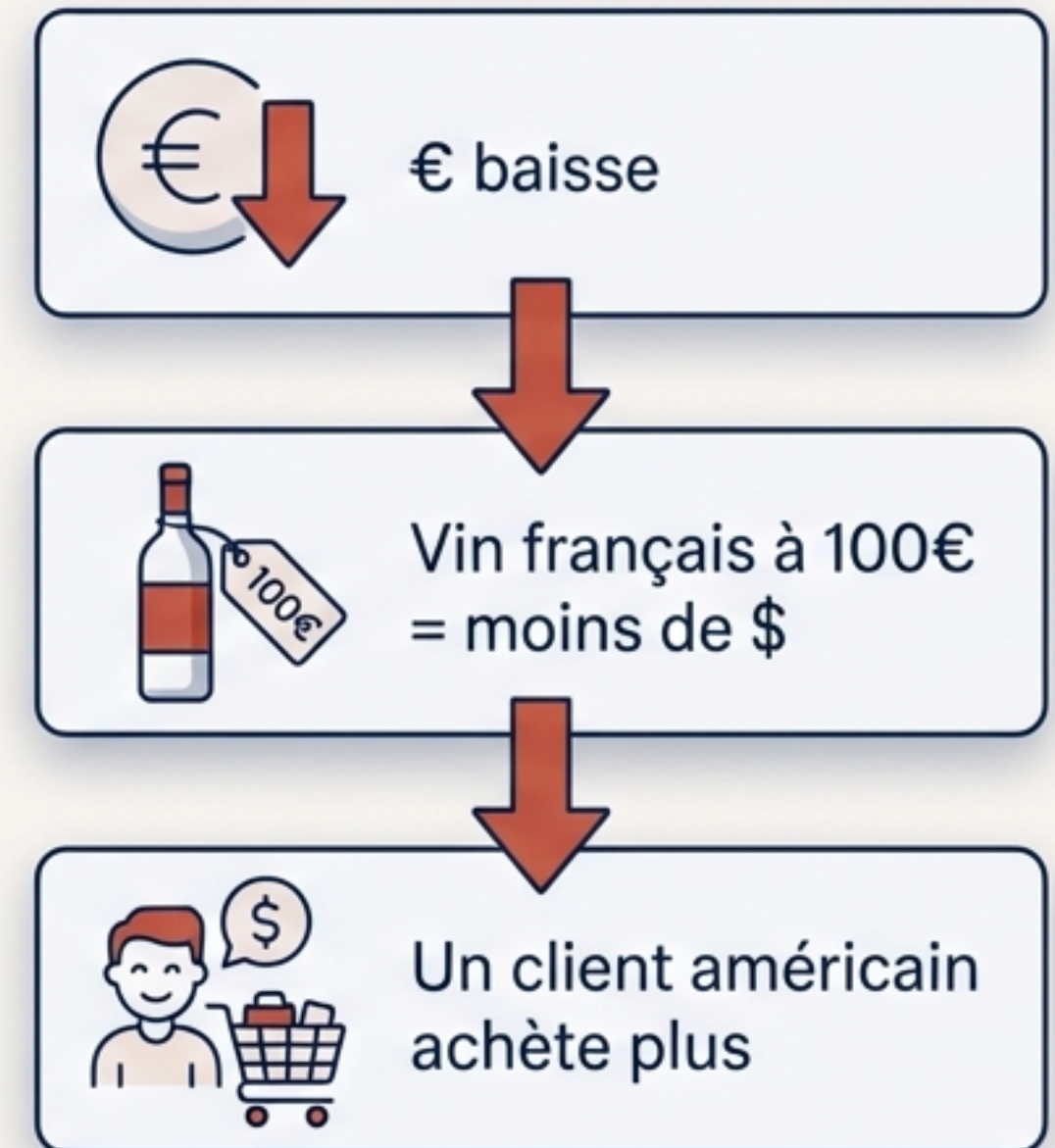
Les produits étrangers deviennent moins chers pour vous.

Focus n°1 : La dépréciation, un coup de pouce pour nos exportations

Une dépréciation de la monnaie nationale favorise les exportations en rendant les produits moins chers pour les acheteurs étrangers.

Mécanisme expliqué

1. L'euro baisse face au dollar (par exemple, 1€ passe de 1,10\$ à 1,00\$).
2. Un produit français vendu 100€ coûtait 110\$ à un Américain. Il ne lui coûte plus que 100\$.
3. Le produit français devient plus compétitif sur le marché américain. → **On exporte plus.**
4. En parallèle, un produit américain de 110\$ coûtait 100€. Il coûte maintenant 110€. → **On importe moins.**



Cas d'étude : L'effet 'double tranchant' du Brexit sur la livre sterling

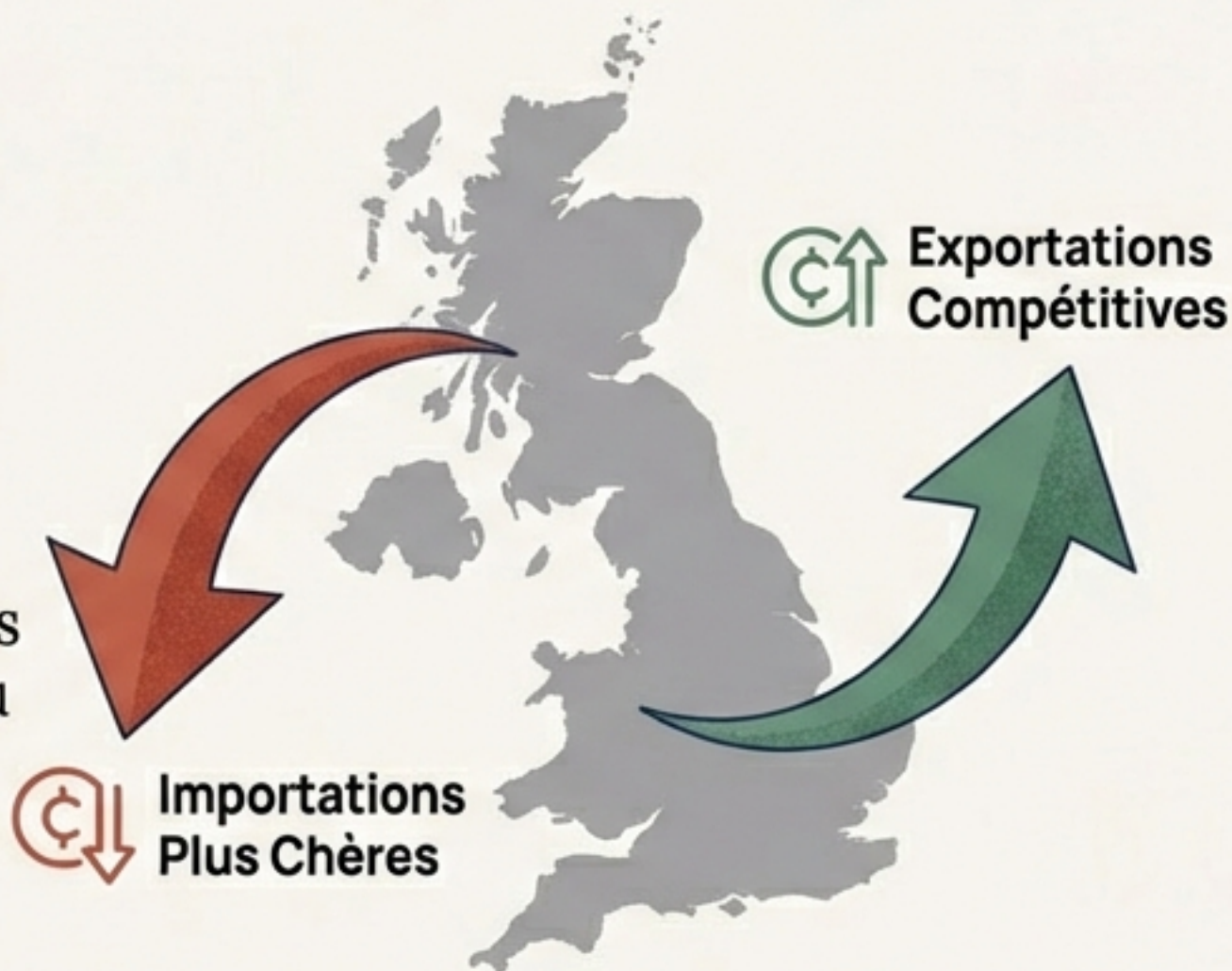
La valeur d'une monnaie n'est jamais fixe. Elle évolue constamment, créant des opportunités et des risques pour les entreprises.

Contexte

Après le vote du Brexit en 2016, la livre sterling a fortement chuté.

Conséquence négative (pour les ménages)

Le prix de tous les produits importés a augmenté. Les Britanniques ont vu le coût de leur essence, de leurs appareils électroniques et même de certains aliments grimper.



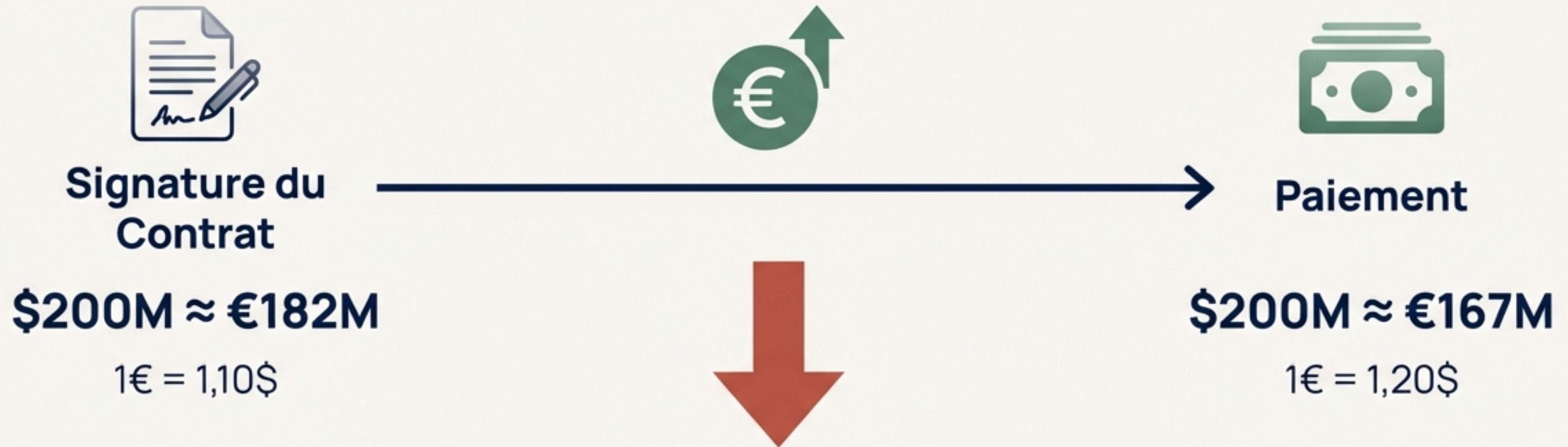
Conséquence positive (pour les entreprises)

Les exportations britanniques (voitures, whisky...) sont devenues soudainement plus compétitives sur le marché mondial.

La leçon : Une dépréciation n'est jamais uniquement 'bonne' ou 'mauvaise'. Elle crée des gagnants (les exportateurs) et des perdants (les importateurs et les consommateurs de produits importés).

Focus n°2 : L'appréciation et le casse-tête d'Airbus

Le défi : Airbus, entreprise européenne, vend ses avions en dollars, mais paie ses salariés et la plupart de ses fournisseurs en euros.



Résultat : Airbus perd 15 millions d'euros sur ce seul contrat à cause de la fluctuation du taux de change. Sa marge bénéficiaire diminue.

Mais pour l'importateur, une monnaie forte est une excellente nouvelle !

Mise en situation

Imaginez, demain, vous êtes responsable des achats dans une entreprise française qui importe des composants électroniques de Chine, payés en yuans.

Le scénario gagnant

L'euro s'apprécie face au yuan.

Chaque euro vous permet d'acheter plus de yuans.

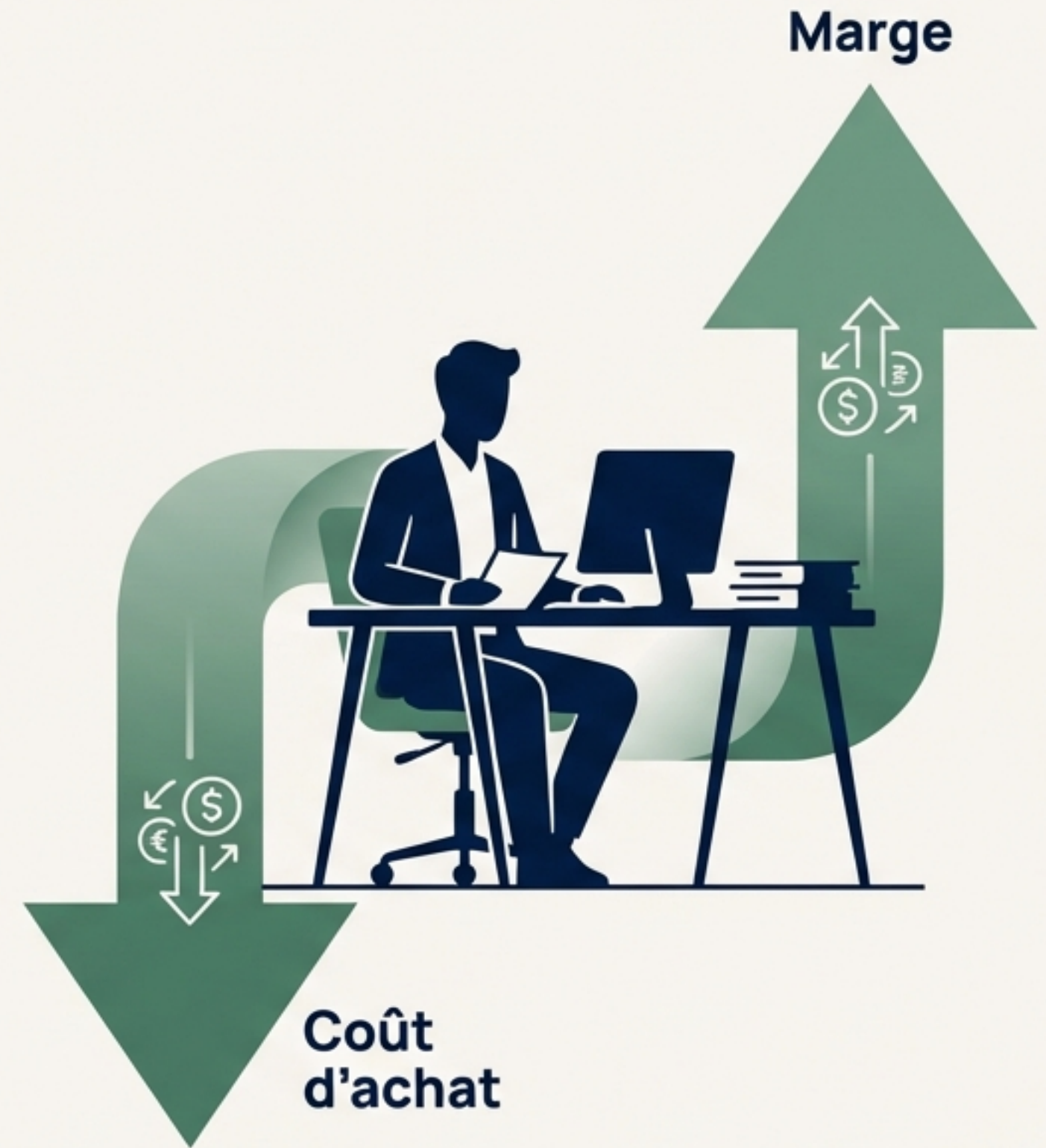
Le coût de votre stock de composants, en euros, diminue.

Vos options stratégiques

1. Baisser vos prix de vente en France pour gagner des parts de marché.
2. Maintenir vos prix et augmenter votre marge bénéficiaire.

La conclusion

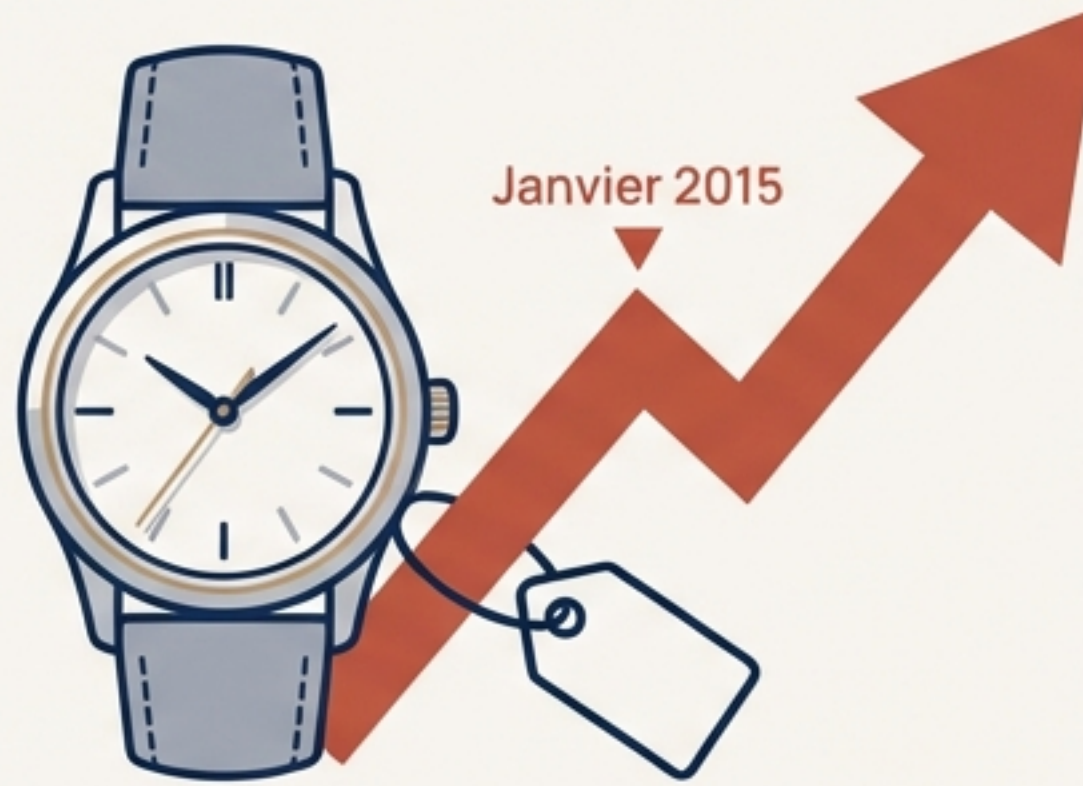
La fluctuation du change est une variable stratégique à maîtriser.



Cas d'étude : Le choc du franc suisse pour les horlogers de luxe

Contexte

En 2015, la Banque Nationale Suisse a abandonné son taux plancher face à l'euro. Le franc suisse s'est apprécié de manière spectaculaire en quelques heures.



L'impact immédiat

Une montre suisse vendue 5 000 CHF est devenue instantanément beaucoup plus chère pour les clients en France, en Allemagne ou en Italie.

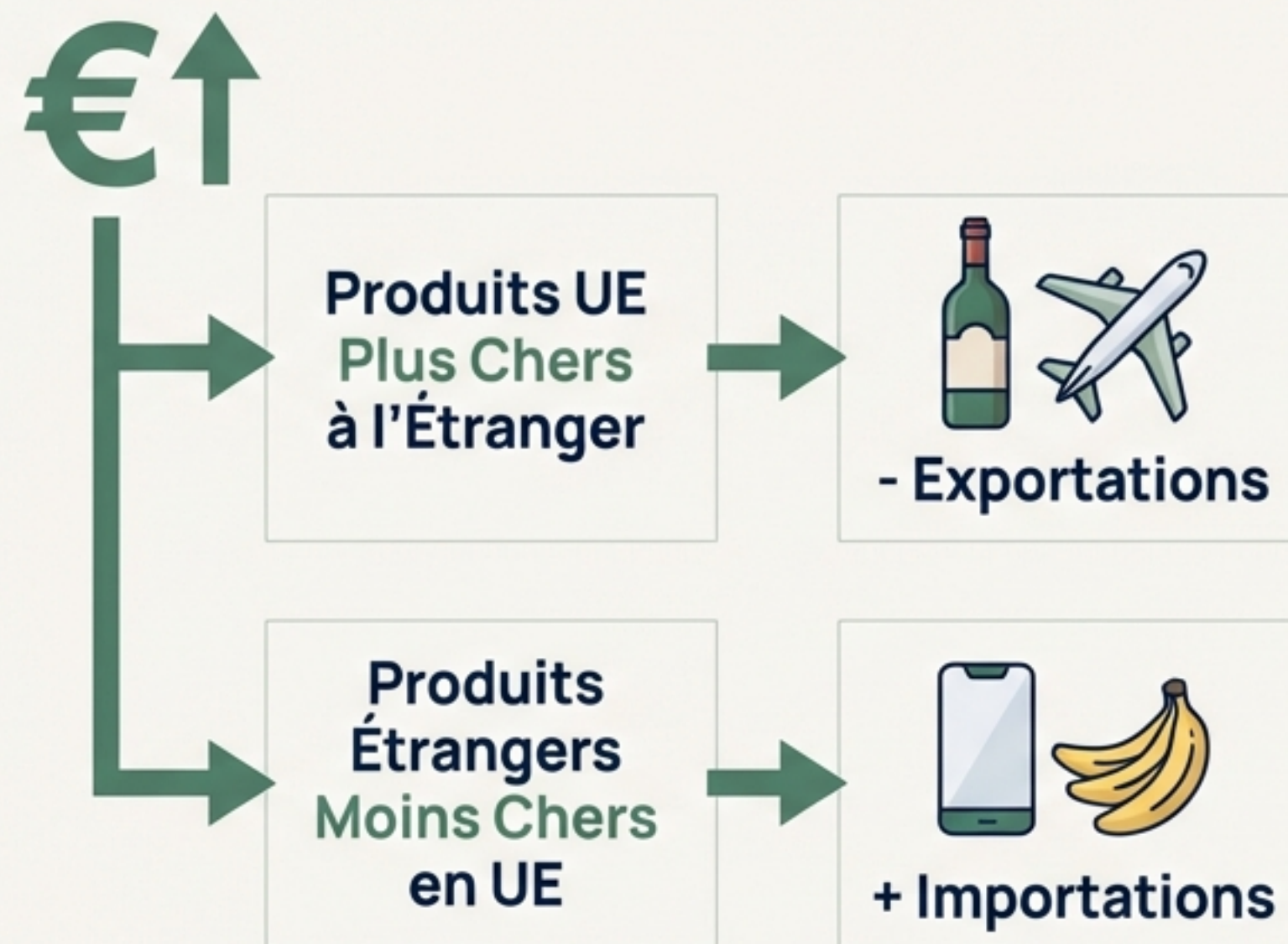
Les entreprises suisses exportatrices, malgré la réputation de qualité de leurs produits, ont vu leur compétitivité-prix s'effondrer et leurs ventes chuter.

La leçon : La compétitivité d'un produit ne dépend pas que de sa qualité ('compétitivité hors-prix'), mais aussi de son prix final pour le client étranger, qui est directement influencé par le taux de change.

Le schéma à retenir : la mécanique du taux de change en un clin d'œil



Effet positif sur la balance commerciale



Effet négatif sur la balance commerciale

L'Union Européenne, un poids lourd du commerce mondial

Comprendre ces mécanismes est fondamental car l'UE est au cœur des échanges internationaux. Chaque fluctuation de l'euro a des conséquences pour des milliers d'entreprises et des millions d'emplois.

Source : Organisation Mondiale du Commerce (OMC),
Rapport sur le commerce mondial 2023.



12,9%



Part de l'UE dans les
exportations mondiales
de biens et services.

14,7%



Part de l'UE dans les
importations mondiales
de biens et services.

Le point clé pour votre examen (et pour ne plus jamais faire l'erreur)

L'erreur fréquente à éviter



Penser qu'une monnaie forte est TOUJOURS un avantage. C'est faux ! Pour un exportateur comme Airbus ou un horloger suisse, c'est un véritable défi.

Si vous ne deviez retenir qu'une chose



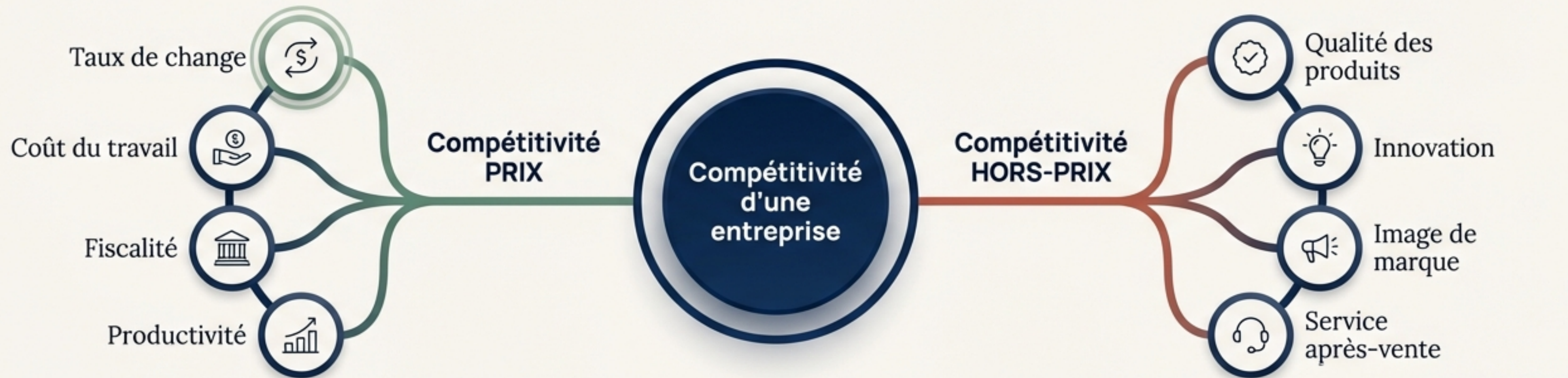
- Une monnaie **FAIBLE** (dépréciation) rend vos produits **MOINS CHERS** pour les étrangers et **FAVORISE** les **EXPORTATIONS**.
- Une monnaie **FORTE** (appréciation) rend les produits étrangers **MOINS CHERS** pour vous et **FAVORISE** les **IMPORTATIONS**.



Notre conseil : À l'examen, pensez toujours à analyser la situation du point de vue de l'entreprise (exportatrice ou importatrice) avant de conclure.

Pour aller plus loin : le taux de change n'est qu'une pièce du puzzle

Vous avez raisonné comme de vrais stratèges ! Mais n'oubliez pas que la compétitivité d'une entreprise est multifactorielle. Le taux de change est un facteur de **compétitivité-prix**.



Lien avec vos études : Ce point est directement lié à votre module sur les stratégies de compétitivité des entreprises. Vous voyez, tout est connecté !

(C'est ce qui permet à l'Allemagne ou à la Suisse d'exporter massivement malgré une monnaie souvent forte).



Vous avez maintenant les clés pour décrypter l'économie mondiale

Félicitations ! Ce qui semblait peut-être intimidant au début est maintenant un outil d'analyse que vous maîtrisez. Vous êtes capables de comprendre l'impact d'une variation de l'euro sur Airbus, sur un importateur de technologie ou sur le prix du vin français à New York.

C'est cette compréhension fine des mécanismes économiques qui fera de vous des collaborateurs et des managers avertis, capables de prendre les bonnes décisions stratégiques. Vous êtes prêts pour l'examen, et plus important encore, pour les défis passionnants qui vous attendent en entreprise.