

Construire sa politique de couverture de change

■ Étapes clés de la gestion du risque de change et articulation avec la politique de couverture



Etape préalable à la définition et mise en place de la politique de gestion du risque de change

■ Définition du risque de change à couvrir

- Risque de change **transactionnel** : lié aux transactions réalisées par une entité dans une monnaie différente de sa monnaie fonctionnelle.
- Risque de change **translationnel** : lié à la conversion des comptes de filiales étrangères dans les états consolidés.

■ Principe fondamental : les dérivés comme dernier recours

- Avant de recourir aux instruments financiers dérivés, une politique de change doit explorer d'autres leviers opérationnels :
 - **Couverture naturelle** : alignement des flux (revenus/dépenses dans la même devise).
 - **Clauses contractuelles** : indexation, révision de prix, facturation en devise locale.
 - **Structuration des flux** : choix de la devise de financement ou de facturation.
- Les dérivés ne doivent intervenir **qu'en complément**, lorsque les leviers opérationnels sont insuffisants ou inadaptés.

Ce principe invite à structurer la politique en priorité autour des leviers opérationnels, avant d'envisager une couverture financière.

■ Alignement avec les objectifs de l'entreprise

- La politique de change doit être cohérente avec la stratégie globale :
 - Objectif de préservation de la marge ou de stabilité du cash-flow.
 - Centralisation ou décentralisation du risque.
 - Tolérance au risque définie par la direction.

Sa validation par la direction générale ou le comité financier renforce la gouvernance et l'alignement stratégique.

■ Principaux éléments inclus dans une politique de gestion du risque de change

		Règles générales
Dimensions	Exemple / Illustration	
Nature de risque de change couvert	Transactionnel / Translationnel	
Type d'exposition	Exposition commerciale / Exposition financière Expositions internes & externes / Dividendes / Prêts et emprunts intragroupes	
Centralisation	Centralisation au niveau de la centrale de trésorerie / Décentralisation au niveau des entités	
Règle de négociation / contractualisation avec les contreparties	Les dérivés avec les banques sont négociés et contractualisés par Group SA (sauf contrainte réglementaire) Mise en concurrence systématique d'au moins 2 partenaires bancaires lors de la négociation des dérivés Les dérivés souscrits par Group SA pour le compte des filiales et sont rétrocédés à la filiale portant l'exposition par des dérivés internes	
Instruments autorisés	Dérivés autorisés : <i>FX Forward, FX Swap, Non-deliverable Forward</i> Le Groupe souscrit uniquement des dérivés à des fins de couverture (pas de position spéculative)	
Seuil de couverture	Toute exposition supérieure à 100 K€ équivalent doit faire l'objet d'une couverture	
Devises couvertes	USD, CAD, RON, BRL (exclusion du RUB)	

		Règles spécifiques
Dimensions	Exemple / Illustration	
Horizon des couvertures	L'horizon de couverture est l'année suivante N+1 La maturité des couvertures est alignée avec celle des encaissements Les couvertures concernent les facturations d'une année	
Fréquence de dénouement des couvertures internes	Le dénouement des couvertures s'effectue mensuellement à une date définie (par exemple J+18) / Le dénouement des couvertures s'effectue de façon ad-hoc en alignement avec les échéances des sous-jacents	
Volumes couverts	Minimum 80% des expositions doivent être couvertes / A partir de la date d'AG : 100% couverts / 100% des expositions couvertes	
Calendrier de mise en place des couvertures	Couverture progressive en deux temps avec définition de stop-loss / Au moment de la mise en place du financement	
Qualification comptable IFRS	Cash Flow Hedge /Fair Value Hedge / Net Investment Hedge / Trading	
Comptabilisation du cout de la couverture	Le cout de la couverture est comptabilisé en résultat d'exploitation à l'échéance de la couverture	Le cout de la couverture est étalé en résultat financier

		Acteurs, Gouvernance & Reporting
Dimensions	Exemple / Illustration	
Responsabilités par étape	Filiale : Remontée des expositions, Front Office : Traitement des deals, Middle Office : Reporting / Monitoring	
Comité de pilotage et validation	Fréquence type : mensuelle ou bimensuelle (selon intensité des flux)	
Reporting	Fréquence, destinataires, indicateurs suivis (Position de change, ratio de couverture, MTM, résultat de change...)	

Pour en savoir plus sur la formation en lien avec cette thématique, flashez le QRCode



MODÉRATEURS



**Cédric
DONDAIN**
Servier Monde

INTERVENANTS



**Loup
MÉRIC**
Forvis Mazars



**Nathalie
TAMIC**
Brittany Ferries



**Vincent
DUPIN**
Forvis Mazars



**Eric
PRÉTELAT**
Schneider Electric Group