



La couverture de vos risques de marché mérite plus qu'un produit.

Conseil indépendant en gestion des risques de change, de taux et de matières premières, pour les dirigeants, CFO et trésoriers d'entreprises exposées aux marchés. Nous vous aidons à décider ce qu'il faut couvrir, avec quel instrument et à quel prix, avant que la décision ne soit prise.

Un conseil indépendant, en amont de vos contreparties.

LE CONSTAT

Dans la majorité des entreprises, la décision de couverture reste largement intuitive. Elle repose sur la proposition d'un commercial de banque, sans réelle comparaison entre stratégies, sans quantification du risque résiduel et sans politique formalisée. Ce n'est pas une question de mauvaise foi : la contrepartie qui conseille est structurellement aussi celle qui price et exécute le produit.

- Recours quasi systématique au même instrument, indépendamment du contexte
- Absence de comparaison chiffrée entre les stratégies réellement disponibles
- Politique de couverture non formalisée, décisions prises au cas par cas
- Suivi post-trade limité, faible traçabilité pour la direction financière

NOTRE RÔLE

Lys Partners se positionne du côté du client, en amont de l'exécution. Nous n'apportons ni liquidité ni exécution : vos banques et brokers restent vos contreparties. Nous apportons l'indépendance et la rigueur nécessaires pour construire une décision de couverture défendable : documentée, comparée et challengée avant d'être engagée.

RÉPARTITION DES RÔLES

VOTRE BANQUE / BROKER

LYS PARTNERS

Pricing, structuration, exécution

Analyse indépendante de l'exposition

Liquidité et bilan

Définition de l'objectif de couverture

Documentation contractuelle

Comparaison chiffrée des stratégies

Un produit à vendre

Mise en concurrence des contreparties

Aucun suivi indépendant

Suivi, gouvernance et reporting

POURQUOI MANDATER LYS PARTNERS

01

Une décision défendable

Un process documenté et challengé par un tiers indépendant protège le dirigeant et la direction financière en cas de question du board, du commissaire aux comptes ou d'un contrôle interne.

02

Une mise en concurrence chiffrée

Les écarts de pricing observés entre contreparties sur des produits comparables atteignent couramment 15 à 40 points de base, rendus visibles et négociables plutôt que subis.

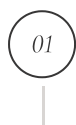
03

Un délai maîtrisé

Recommandation sous 10 jours ouvrés en régime normal. Format accéléré possible sous 48h en cas d'exposition urgente ou de choc de marché.

Un processus, pas une transaction isolée.

Chaque mission suit une méthodologie structurée, de la cartographie des expositions au suivi dans la durée.



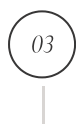
Diagnostic

Cartographie complète des expositions : flux, devises, échéances, marges, couvertures existantes, contraintes comptables et gouvernance actuelle.



Politique de couverture

Définition de ce qui doit être couvert, à quel horizon, avec quels instruments, selon quelles limites et quel processus de validation interne.



Comparaison des stratégies

Forward, option, collar, layered hedging : coût, protection, flexibilité et scénarios extrêmes, chiffrés et comparés objectivement.



Mise en concurrence & exécution

Sollicitation de plusieurs contreparties, analyse du pricing proposé, assistance au choix, sans jamais devenir votre contrepartie d'exécution.



Suivi & gouvernance

Mark-to-market, hedge ratio, alertes d'échéance et reporting régulier au CFO, au trésorier ou au comité de direction.

PROFILS CLIENTS

Notre approche s'adresse aux entreprises pour lesquelles le risque de marché est matériel, sans nécessairement disposer d'un desk de trésorerie sophistiqué.



Luxe

Achats en devises fortes, marges sensibles aux mouvements de change.



Import-Export

Flux multidevises, décalage entre facturation et règlement.



Transport

Exposition directe au carburant et aux taux de fret.



Métaux

Risque combiné matière première, change et financement.



Industriels

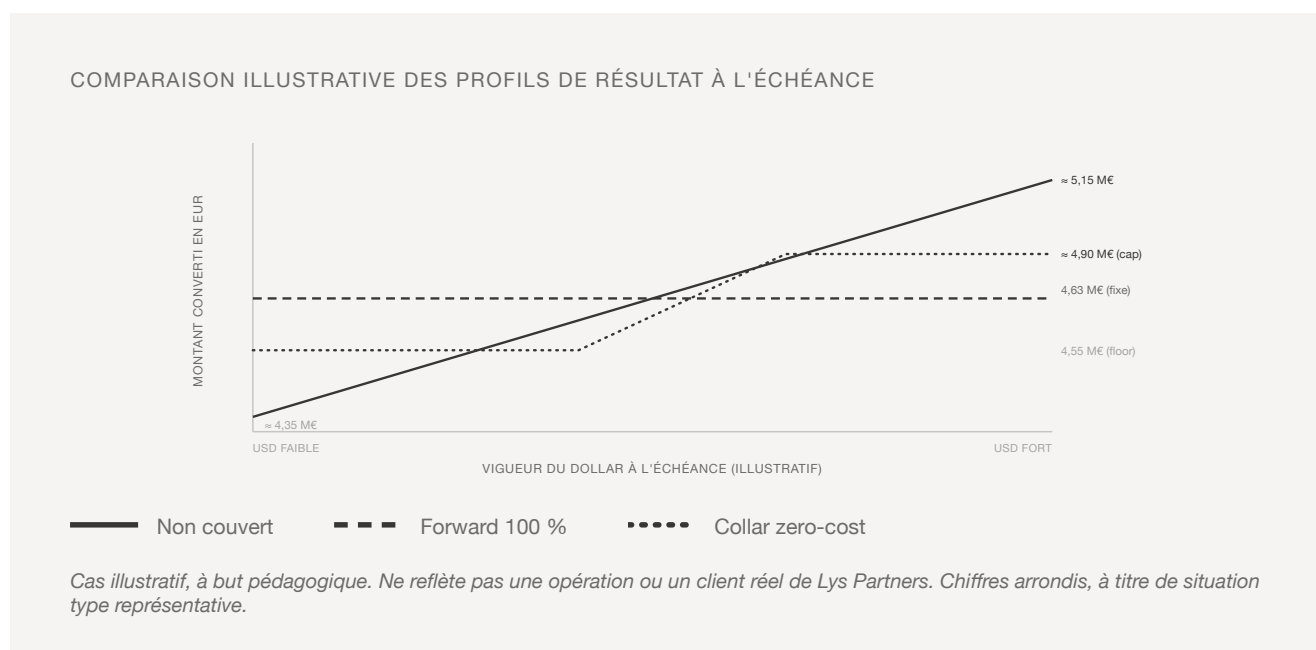
Coûts de production en devise, revenus dans une autre.

EXEMPLE ILLUSTRATIF, SITUATION TYPE À BUT PÉDAGOGIQUE

Exportateur industriel, exposition USD à 6 mois

Une société industrielle exportatrice facture une part significative de son chiffre d'affaires en USD, avec un règlement attendu sous six mois pour un montant de l'ordre de 5 M USD et une marge opérationnelle sensible à un mouvement de change de quelques pourcents. Sa banque propose un forward à 100 % : certitude totale sur le taux, mais aucune participation si le dollar venait à se renforcer.

L'analyse comparée d'un forward, d'une option vanille et d'un collar zero-cost met en évidence un arbitrage entre certitude budgétaire et conservation d'une participation favorable. Elle permet de challenger le pricing proposé par la contrepartie avant toute décision.



Échangeons

CONTACT Alexis Osiecki, Fondateur

EMAIL alexis.osiecki@lys-partners.fr

TÉLÉPHONE +33 6 30 36 21 94

Lys Partners

ADRESSE 60 rue François 1er, 75008 Paris

STATUT SASU au capital de 72 500 €

CIF / ORIAS N° 26005688

EMAIL contact@lys-partners.fr