

LA GESTION DES FINANCEMENTS

# NÉGOCIER LES CONTRATS DE FINANCEMENT

BEST SELLER

**1 jour** (7 heures)  
**PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL**  
 ▶ 08/04/2025  
 ▶ 13/11/2025

**Cycle avec option certifiante :**  
 Trésorier confirmé  
 Page 19

**Adhérent**  
 930 € HT  
**Non-adhérent**  
 1030 € HT  
 Repas offert

**Public concerné**  
 Trésoriers, responsables financiers et juridiques impliqués dans la mise en place ou le suivi de lignes de crédit et d'émissions obligataires

**Prérequis**  
 Culture financière

**Moyens pédagogiques et d'évaluation**  
 - Travail de groupe  
 - Étude de cas  
 - Activités digitales  
 - Rapport d'auto-évaluation

COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les principales clauses des contrats de crédit et d'émission de titres
- Identifier et apprendre à négocier les termes des contrats de financement présentant un enjeu juridique ou commercial pour l'emprunteur

PROGRAMME

GÉNÉRALITÉS

- L'importance des contrats de financement
- La typologie des contrats de financement et le rôle des différentes parties prenantes (arrangeurs, agent, teneur de livre...)

LES CRÉDITS SYNDIQUÉS

- La structure des crédits syndiqués
- Les clauses de mise à disposition, de remboursement et d'intérêt
- Les mécanismes de *positive incentive* sur la base de critères RSE
- Comment gérer la disparition des indices de référence ?
- Les déclarations et garanties
  - Les déclarations et garanties usuelles
  - Les pièges à éviter
  - Comment négocier les clauses relatives aux sanctions
- Les engagements
  - Les engagements de faire et de ne pas faire
  - Les covenants financiers
- Les cas de défaut
  - La typologie des cas de défaut
  - Les clauses de défaut croisé, de faillite et de MAC
- Les clauses de transfert par les prêteurs
- Les stratégies de négociation

LES EMPRUNTS OBLIGATAIRES

- La diversité des opérations d'emprunt obligataire
- La documentation des émissions obligataires cotées, des programmes EMTN, des EuroPP et des *Schuldschein*
- Les principaux termes des contrats et les covenants
- L'articulation entre les clauses des crédits bancaires et celles des émissions obligataires/EuroPP

Étude de cas

- Étude du modèles de contrat de crédit de place et travail de groupe sur la manière dont ses stipulations peuvent être adaptées au mieux des intérêts d'un emprunteur

*NB : la formation est dispensée en français mais s'appuie sur un modèle de contrat en anglais*

Travail de groupe

- Conseils pratiques pour la négociation des crédits syndiqués, du *term sheet* au contrat