

## PROCESS, CONTRÔLE ET CONFORMITÉ

# NÉGOCIER LES CONTRATS DE FINANCEMENT

Maîtrisez la négociation de vos contrats de financement en toute sécurité ! Comprenez les mécanismes clés des crédits syndiqués et des emprunts obligataires, identifiez les clauses sensibles (garanties, engagements, cas de défaut), et apprenez à défendre vos intérêts face aux prêteurs. Cette formation, basée sur des cas pratiques et l'analyse d'un contrat-type qui vous prépare à chaque étape de la négociation, du term sheet à la signature.

## 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



**1 jour** (7 heures)  
PRÉSENTIEL OU  
DISTANCIEL

- ▶ 27/03/2026
- ▶ 01/10/2026



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



**Public concerné**  
Professionnels de la finance/trésorerie amené à rechercher, structurer ou renégocier des financements auprès de partenaires bancaires ou investisseurs.



**Prérequis**  
Culture financière



**Moyens pédagogiques et d'évaluation**

- Travail de groupe
- Étude de cas
- Activités digitales
- Rapport d'auto-évaluation



**Profil formateur(s)**  
Associé d'un cabinet d'avocats d'affaires international de premier plan spécialisé en dans les financements. Il conseille les entreprises avec une double compétence bancaire et marché de dettes.