



1 jour (7 heures)



> 29/03/2018

> 25/09/2018



Adhérent :

790 € HT

Non-adhérent :

940 € HT

Repas compris



Public concerné :

Trésoriers, responsables financiers et/ou juridiques amenés à négocier et à signer des conventions cadres relatives aux opérations de marché



Prérequis :

Pas de prérequis



Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Formation présentielle - Exercices d'application

NÉGOCIER LES CONTRATS CADRES (FBF, ISDA...)

COMPÉTENCES VISÉES

- Savoir inscrire les instruments financiers dans des contrats cadres pour bénéficier de protections particulières notamment en cas de dépôt de bilan
- Connaître la jurisprudence existante en la matière qui souligne l'importance de la dimension juridique compte tenu des enjeux financiers en cause
- Gérer la réforme du droit des contrats qui impacte fortement le droit financier

PROGRAMME

PRÉSENTATION DE L'ENVIRONNEMENT LÉGAL

- Les objectifs et intérêts des conventions cadres
- Le cadre juridique français : domaines du droit à maîtriser... et réforme du droit des contrats
- L'historique des conventions-cadres
- ISDA 2002 et mises à jour, FBF 2001 et mises à jour, *EURO MASTER AGREEMENT*

ÉTUDE DÉTAILLÉE DE LA CONVENTION CADRE ISDA

- La structure de la documentation
- L'analyse et les impacts de chaque clause
- La négociation et le contenu du *schedule*

Exercices d'application

- Analyse des cas d'opérations antérieures
- Étude des défauts
- Établissement d'un *schedule* et modifications contractuelles conseillées

ÉTUDE DÉTAILLÉE DE LA CONVENTION CADRE FBF

- La structure de la documentation
- L'analyse et les impacts de chaque clause
- La négociation particulière du FBF

Exercices d'application

- Analyse de l'impact de la réforme du droit des contrats et contrat d'adhésion
- Introduction des seuils de déclenchement
- Négociation de l'annexe fiscale

ÉTUDE DÉTAILLÉE DE LA CONVENTION *EURO MASTER AGREEMENT*

- La structure de la documentation
- L'analyse et les impacts de chaque clause
- La négociation et le contenu du *schedule*

Exercices d'application

- Établissement d'un *schedule* modèle
- Choix du droit continental applicable
- Introduction d'une clause d'arbitrage

LA QUESTION DE LA COLLATÉRALISATION

- L'intérêt ou non de la collatéralisation
- La pratique de marché et le cadre juridique

L'OBLIGATION D'INFORMATION ET DE CONSEIL

- La notion d'opérateur averti, de client non professionnel, de client professionnel et de contrepartie éligible