



1 jour (7 heures)

**PRÉSENTIEL OU
DISTANCIEL**

- 23/03/2027
- 24/11/2027



Adhérent

930 € HT

Non-adhérent

1 030 € HT

Repas offert



Public concerné

Professionnels de la finance/trésorerie amenés 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.

FINANCEMENTS ET PLACEMENTS

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

Travail de groupe

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

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 modèle 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