

Financement bancaire : négociation, documentation pré-contractuelle et documents de sûretés

Négocier stratégiquement et documenter le crédit en fonction des leviers et sûretés

Code
12337

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1 437 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Chargé de clientèle entreprises – Engagements/comité de crédit – Service contrôle des risques – Trésoriers – Responsables comptables – DAF – Responsables administratifs et financiers – Contrôleurs de gestion – Experts-comptables – Dirigeants de société – Responsables et collaborateurs des services juridiques – Juristes de banques – Avocats

PRÉ-REQUIS

Avoir des notions de base du financement

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec

Objectifs pédagogiques

- Distinguer les principaux types de crédits et financements
- Structurer et négocier financements et crédits
- Protéger les créanciers et tirer parti des sûretés pouvant être offertes en garantie

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Distinguer les principaux types de crédits et financements

Etablir la typologie des principaux crédits et financements

- Les principaux types de crédits (court terme)
- La lettre de crédit (Letter of credit)
- Le découvert (Overdraft)
- Le crédit renouvelable (Revolving credit facility)
- Le prêt à terme (Term loan facility)
- Les différents types de syndication du crédit
- Quiz

Décrire les divers types de financements (moyen et long terme)

- Financement corporate
- Financement d'acquisition et leveraged buy-out (LBO)
- Financement immobilier (Real estate finance)
- Financement d'actif (Asset finance)
- Financement export (Export finance)

vos accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Financement de projets et d'infrastructures (Project finance)
- Cas pratique : structuration d'un montage financier (Part A)

Structurer et négocier financements et crédits

Négocier la documentation précontractuelle

- L'accord de confidentialité (Non-disclosure agreement)
- La lettre de mandat ou d'engagement (Mandate letter)
- Les principaux termes et conditions (Term-sheet)
- Quiz

Négocier la documentation de crédit

- Stipulations préliminaires
- Les clauses financières
- Les déclarations et garanties (Representations and warranties)
- Les engagements (Undertakings/Covenants)
- Les cas de défaut (Events of default)
- Les stipulations finales (Boiler plate)
- Les conditions préalables (CPs)
- Cas pratique : structuration d'un montage financier (Part B)

Protéger les créanciers et tirer parti des sûretés pouvant être offertes en garantie

Etablir la protection des créanciers

- La constitution du security package
- Les diverses sûretés en droit français, principes
- Avantages et inconvénients
- Focus : le projet de réforme du droit des sûretés
- L'intervention d'un agent des sûretés
- L'inspiration du mécanisme du Trust
- Solutions équivalentes en droit français
- Cas pratique : structuration d'un security package

Organiser l'ordre de priorité entre les créanciers

- Les différents degrés de concurrence entre les créanciers
- La convention de subordination (Subordination agreement)
- La convention sur le rang
- La convention inter-créditeurs (Intercreditor agreement)
- Principales clauses d'une convention inter-créditeurs
- Priorité des prêteurs senior
- Paiements autorisés et suspension des paiements aux prêteurs juniors
- Recours autorisés des prêteurs juniors
- Réalisation des sûretés communes

- Cascade de paiement (cash waterfall)
- Modification des documents de financement
- Exercice : établissement d'un term sheet pour un financement de projet
- QCM de validation des acquis

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 2 Oct. 2026 – Session Garantie
- 10 Déc. 2026

A DISTANCE

- 2 Oct. 2026 – Session Garantie
- 10 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 2 Oct. 2026

BORDEAUX

- 2 Oct. 2026

CHAMBERY

- 2 Oct. 2026

GRENOBLE

- 2 Oct. 2026

LILLE

- 2 Oct. 2026

LYON

- 2 Oct. 2026

MARSEILLE

- 2 Oct. 2026

MONTPELLIER

- 2 Oct. 2026

NANTES

- 2 Oct. 2026

NICE

- 2 Oct. 2026

NIORT

- 2 Oct. 2026

PAU

- 2 Oct. 2026

RENNES

- 2 Oct. 2026

ROUEN

- 2 Oct. 2026

STRASBOURG

- 2 Oct. 2026

TOULOUSE

- 2 Oct. 2026

TOURS

- 2 Oct. 2026