BANQUE - ASSURANCE

Dette privée et dette mezzanine : structurer, négocier et suivre les financements

Les opérations se financent de moins en moins par le seul crédit bancaire. Fonds de dette unitranche mezzanine : les montages se superposent et chaque étage a ses exigences de rang de rémunération et de covenants. Mal articulés ils se bloquent mutuellement dès que la trajectoire de l'emprunteur dévie du plan initial. Ce format court éclaire la mécanique. Le participant situe la dette privée dans le paysage du financement, analyse la structuration d'un étage mezzanine avec ses instruments et ses sûretés, puis examine la négociation intercréanciers et le suivi des engagements jusqu'aux situations de rupture.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chargés d'affaires financements structurés analystes crédit directeurs financiers et conseils intervenant sur des opérations à effet de levier.

PRÉREQUIS
Bonne connaissance de l'analyse financière et des financements d'entreprise.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer la dette privée par rapport au crédit bancaire et au financement obligataire
- Décomposer les étages d'un financement et leur rang de remboursement
- Analyser la rémunération d'une tranche mezzanine et ses instruments associés
- Négocier les covenants et les principes d'une convention intercréanciers
- Suivre les engagements et réagir à une rupture de covenant

03 Programme détaillé

M1 Place de la dette privée dans le financement

- Comprendre qui prête et pourquoi
- Acteurs de la dette privée et logique de leurs véhicules
- Comparaison avec le crédit bancaire et le financement obligataire
- Situations qui justifient le recours à un financement non bancaire
- Articulation entre fonds propres dette senior et dette subordonnée
- À retenir : Le rang de remboursement commande à lui seul le niveau de rémunération exigé par chaque prêteur.

M2 Structurer un étage mezzanine

- Construire la tranche intermédiaire
- Subordination contractuelle et subordination structurelle
- Composantes de la rémunération et intérêts capitalisés
- Instruments donnant accès au capital et dilution attendue
- Sûretés consenties et limites de leur efficacité
- Effet du montage sur la capacité de remboursement
- Atelier : Chaque groupe structure le financement d'une même acquisition puis justifie le partage entre les étages.

M3 Négociation documentation et suivi

- Vivre avec le financement une fois signé
- Points sensibles de la documentation de crédit
- Choix et calibrage des covenants financiers
- Principes d'une convention intercréanciers
- Suivi des engagements et traitement d'une rupture de covenant
- Mise en situation : Deux groupes négocient les clauses intercréanciers d'une opération en défendant des rangs différents.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr