BANQUE - ASSURANCE

Financement bancaire : négocier, rédiger la documentation et structurer les sûretés

Un financement se joue autant dans la documentation que dans le taux. Une lettre d'intention rédigée trop largement engage plus que prévu les conditions suspensives restent imprécises les engagements de faire ne sont pas suivis et une sûreté mal formalisée perd son rang au pire moment. Les difficultés apparaissent lorsque le dossier se tend et que chacun relit enfin les clauses. Cette journée de sept heures s'adresse à des praticiens confirmés. Le participant négocie les termes clés analyse la documentation pré-contractuelle et contractuelle choisit les sûretés adaptées au montage et sécurise leur constitution leur rang et leur réalisation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel**	**À partir de 1 437 € 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
Juristes bancaires et chargés d'affaires financement ainsi qu'avocats notaires analystes crédit et responsables de middle office.

PRÉREQUIS
Justifier d'une pratique confirmée du financement bancaire et de ses contrats.

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 :

- Négocier les termes clés d'un financement et leurs implications contractuelles
- Analyser la portée d'une lettre d'intention et d'une offre de financement
- Rédiger et discuter les clauses d'engagement de déclaration et de défaut
- Choisir les sûretés personnelles et réelles adaptées au montage
- Sécuriser la constitution le rang et l'opposabilité des sûretés
- Anticiper la réalisation des garanties en cas de défaillance de l'emprunteur

03 Programme détaillé

M1 Négociation et documentation pré-contractuelle

- Mesurer ce qui est déjà engagé
- Portée d'une lettre d'intention et d'une offre indicative
- Clauses d'exclusivité de confidentialité et de frais
- Conditions suspensives et documents attendus
- Devoir de mise en garde et information de l'emprunteur
- Points de négociation à traiter avant la documentation finale
- Cas pratique : Les participants analysent une lettre d'intention et relèvent les engagements pris sans l'avoir voulu.

M2 Contrat de financement

- Écrire les clauses qui comptent
- Architecture du contrat et définitions structurantes
- Déclarations et garanties de l'emprunteur
- Engagements de faire et de ne pas faire
- Ratios financiers et mécanismes de suivi
- Cas de défaut déchéance du terme et remboursement anticipé
- Atelier : En binômes les participants négocient trois clauses sensibles l'un côté prêteur l'autre côté emprunteur.

M3 Sûretés et réalisation

- Garantir efficacement et jusqu'au bout
- Choix entre sûretés personnelles et sûretés réelles
- Cautionnement garantie autonome et lettre d'intention de la mère
- Nantissements hypothèques et cessions de créances
- Formalités de constitution rang et opposabilité aux tiers
- Mise en jeu des garanties et effets d'une procédure collective
- Mise en situation : Les participants construisent un paquet de sûretés pour un montage donné puis éprouvent sa solidité dans un scénario de défaut.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 1 437 € 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