DROIT DES AFFAIRES

Montages financiers : structurer l'opération, sécuriser et négocier les clauses

Une opération à effet de levier, une dette structurée en plusieurs rangs, des instruments donnant accès au capital : le montage tient dans un empilement de contrats dont chacun renvoie aux autres. Le juriste qui n'a pas construit l'architecture peine à savoir quelle clause protège vraiment son client et laquelle relève du simple usage de place. Deux heures pour décomposer les montages les plus fréquents, repérer les mécanismes qui déplacent le risque entre les parties et identifier les clauses sur lesquelles la négociation se joue réellement. La conférence s'adresse à des praticiens déjà exposés à ce type d'opérations.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,29 jour — 2 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 430 € 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
Avocats d'affaires et juristes de direction financière ainsi que responsables de participations intervenant sur des opérations à effet de levier.

PRÉREQUIS
Intervenir régulièrement sur des opérations de financement ou d'acquisition.

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 :

- Décomposer l'architecture contractuelle d'un montage à effet de levier
- Identifier les instruments donnant accès au capital et leurs effets
- Analyser la hiérarchie entre les différents rangs de dette
- Repérer les clauses qui déplacent le risque entre les parties
- Préparer les points de négociation de la documentation

03 Programme détaillé

M1 Lire l'architecture du montage

- Voir l'opération comme un ensemble
- Rôle respectif des sociétés du montage
- Articulation entre capital quasi-capital et dette
- Instruments donnant accès au capital
- Flux de remontée et contraintes de distribution
- À retenir : Chaque contrat du montage tire sa portée de sa place dans l'ensemble et non de sa seule rédaction.

M2 Sécuriser la documentation

- Où se logent les vrais risques
- Convention de subordination et rangs de créance
- Sûretés consenties et conditions de leur réalisation
- Engagements de faire et de ne pas faire
- Cas de défaut et effets en chaîne
- Cas pratique : Repérage dans une documentation de financement des clauses qui déclenchent l'exigibilité anticipée.

M3 Négocier les points sensibles

- Défendre la position de son client
- Clauses de sortie et mécanismes de liquidité
- Répartition du produit de cession
- Gouvernance et droits de veto
- Ajustements de prix et garanties consenties
- Mise en situation : Négociation de la répartition du produit de cession entre investisseur et dirigeant actionnaire.

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 430 € 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