

LES CAUTIONS ET GARANTIES BANCAIRES A L'INTERNATIONAL

Maitriser les paramètres et les implications des garanties bancaires
afin de minimiser les risques juridiques et financiers

PUBLIC

Cadres de banques, cadres ou collaborateurs administratifs ou financiers des entreprises exportatrices désirant s'initier ou approfondir ces instruments

OBJECTIFS

Connaître les risques encourus du côté acheteur et vendeur, à chaque étape du contrat, dans le cadre d'une vente internationale.

Connaître les différents types de garanties à mettre en place à chaque étape du contrat

Se familiariser avec les distinctions juridiques et les mécanismes inhérents à chaque type de garantie.

Maîtriser les différents paramètres des garanties afin d'être en mesure d'en négocier les termes dans des conditions optimales et minimiser ainsi les risques.

Savoir réagir en cas d'appel abusif

PRE-REQUIS : Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, études de cas.

Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.

DUREE : 1 jour

PROGRAMME

I Les risques encourus dans les opérations de vente à l'international

Les risques du côté exportateur

- Identification des risques à chaque étape du contrat
 - Exportation de bien de consommation
 - Exportation de biens d'équipement « clef en main »
- Chronologie des risques pendant le déroulement du contrat

Les risques du côté acheteur

- Les différents types de risques à chaque étape du contrat
- La chronologie des risques
-

II Les « cautions de marchés » mises en place par l'exportateur

2.1 Les différentes « cautions » ou garanties bancaires mises en place par l'exportateur

- La finalité des garanties mises en place
- Chronologie des différentes garanties
- Les différentes garanties par fonction
 - Garanties de soumission (bid bond)
 - Garantie de bonne exécution (performance bond)
 - Garantie de restitution d'acompte (down payment guarantee)
 - Garantie de dispense de retenue de garanties (retention money guarantee)
 - Garantie de découvert local (guarantee for overdraft facilities)
 - Exemples de cas réels pour chaque type de garantie

2.2 Les différents types de garanties en fonction de leur nature juridique

- Le cautionnement
 - Mécanisme
 - Mise en jeux du cautionnement
- La garantie à 1^{ère} demande
 - Mécanisme et mise en jeux
 - Différences entre cautionnement et garantie à 1^{ère} demande
 - Les différents types de garanties à 1^{ère} demande (direct pay, justifiée, documentaire...)
 - Garantie bancaire directe ou indirecte
 - Les risques encourus par l'exportateur
- La L/C standby
 - Mécanisme et mise en jeux
 - Spécificités de la L/C standby
 - Les différents types de standby (clean standby...)
 - Les risques encourus par l'exportateur
- Exemple de cas réels pour chaque type de garantie

2.3 Analyse des différents paramètres des garanties et précautions à prendre par l'exportateur pour réduire les risques

- La durée des garanties
 - Entrée en Vigueur et extinction des garanties
 - Problèmes de mainlevée posés par certains pays pour les garanties à 1^{ère} demande
 - Précautions à prendre par l'exportateur pour éviter les prorogations sans fin

- Le montant
 - La réduction du montant en fonction de l'avancement du contrat
- L'entrée en vigueur
 - Les conditions suspensives à introduire dans le libellé des garanties
- La mise en jeu des garanties
 - Que faire en cas de mise en jeu abusive ?
- Les règles de droit et la juridiction applicable
- Le libellé des garanties (qualification juridique)
- L'articulation des différentes garanties

III Les autres garanties bancaires mises en place dans le cadre d'un contrat à l'exportation

Les garanties bancaires de paiement (autre que le crédit documentaire)

- Les différents types de garanties (Garantie de paiement à 1^{ère} demande, L/C standby commerciale)
- Mise en jeu des garanties (les documents à présenter)
- Précaution à prendre par l'émetteur dans le cadre de la mise en place des garanties

IV Les risques encourus avec certains pays dans le cadre des garanties

Les problèmes de durée

Les mises en jeu abusives

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contact : ange.cubeddu@adelformation.com