

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 : 2 jours

I Les risques de l'acheteur dans les opérations internationales

Identification et chronologie des risques de l'acheteur

II Les sûretés

Utilisation des sûretés dans le commerce international

Les différents types de sûretés (sûretés personnelles, sûretés réelles)

III Le cautionnement

Fonctionnement

Le caractère accessoire et subsidiaire du cautionnement

IV Les garanties indépendantes dans les opérations internationales

Distinction fondamentale entre cautionnement et garantie indépendante

L'autonomie de la garantie indépendante

Les différentes formes de garanties à 1ère demande (garantie à 1ère demande simple, garantie justifiée, garantie documentaire)

Les modalités d'émission des garanties (directe, indirecte); La contre-garantie

La mise en jeu des garanties bancaires

V L'apport des règles de l'ICC : les RUGD 758

La notification des garanties

La gestion des amendements

Analyse de l'article 3 : Interprétations

Les conditions d'acceptabilité des conditions de paiement

Les conditions non-documentaires

La force majeure dans les garanties

VI La lettre de crédit standby

Stand-by d'indemnisation/stand-by commerciale

Le mécanisme de la stand-by

Les règles applicables (ISP 98)

Les «sanctions clauses» dans les garantie bancaires

Les clauses evergreen

Analyse comparative credoc - standby - garantie bancaire

Comparatif RUU 600 – ISP 98 – RUGD 758

Comparatif credoc/stand-by/garantie bancaire

VII De la soumission dans l'appel d'offres à la fin des obligations contractuelles : les garanties mises en place

Par l'exportateur en faveur de l'acheteur (bid bond, performance bond...)

Par l'exportateur en faveur des tiers ((garantie de découvert local, cautions douanières..)

En faveur de l'exportateur (garantie de paiement, confirmation silencieuse, l'aval bancaire...)

La letter of indemnity (les shipping guarantes)

Les « bonds » américains

VIII La mise en place des garanties et les rapport entre les différents acteurs

Relations entre : l'exportateur et la banque contre garante, la banque garante locale et le bénéficiaire

Prise de sûretés par le banquier

Le paiement des commissions

La mise en jeu (antagonisme des parties en présence)

IX La négociations des termes de la garantie

La rédaction des actes (les clauses communes, les clauses spécifiques)

Les points essentiels à négocier (entrée en vigueur, montant, durée, droit applicable, juridiction compétente)

Quels pièges dans les garanties ?

La relation entre les garanties et la sécurisation du paiement (crédit documentaire par exemple)

X La variété des pratiques ; l'approche géographique

Maghreb, Proche et Moyen-Orient, Asie...

Etudes de cas sur quelques exemples

XI La mise en jeu des garanties : les recours en cas d'abus ou de fraude

Les éléments constitutifs de la fraude ou d'un abus manifeste

Comment limiter les risques d'abus ou de fraude ?

Les recours possibles avant et après le paiement

XII Eléments de jurisprudence

Principes généraux

Inopposabilité des exceptions

Problèmes relatifs à la qualification de l'acte

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contact : ange.cubeddu@adelformation.com