

FICHE 11

Les garanties internationales

1 Le contexte des garanties internationales

Les garanties internationales ou "cautions de marché" sont la contrepartie du côté vendeur des garanties de paiement mises en place par l'acheteur. Le but des garanties internationales est de garantir la bonne exécution des obligations du vendeur dans les phases pré-contractuelles et contractuelles.

Elles vont permettre :

- De rassurer l'acheteur
- De lui offrir un moyen de pression sur le vendeur
- De l'indemniser en cas de défaillance du vendeur

Les garanties internationales sont mises en place pour la banque du vendeur en faveur de l'acheteur et peuvent revêtir différentes formes juridiques :

Les différentes formes juridiques	Caractéristiques
Cautionnement	C'est un engagement accessoire et subsidiaire relié au contrat principal. En cas d'appel en paiement, l'acheteur doit démontrer la défaillance effective de vendeur. La banque qui s'est portée caution peut soulever à l'encontre du

	<p>bénéficiaire, toutes les exceptions que le vendeur pourrait soulever à l'encontre de l'acheteur dans le contrat principal.</p> <p>La banque va demander à l'acheteur d'obtenir une décision judiciaire pour pouvoir le payer.</p> <p>Cette forme de garantie est peu utilisée au niveau international, compte tenu de sa difficulté de mise en jeu.</p>
<p>Garantie à 1ère demande</p>	<p>C'est un engagement autonome de la banque du vendeur indépendant du contrat de base.</p> <p>Le bénéficiaire bénéficie d'une double inopposabilité des exceptions issues du contrat principal et celles nées du rapport entre le donneur d'ordre et la banque.</p> <p>Le bénéficiaire n'a pas à prouver la défaillance du vendeur. En cas de mise en jeu, le banquier paiera en se basant uniquement sur les documents demandés dans le texte de la garantie.</p> <p>C'est cette forme de garantie qui est principalement utilisée dans les transactions internationales.</p>
<p>Lettre de crédit standby</p>	<p>C'est un engagement bancaire de la banque du vendeur en faveur de l'acheteur qui est proche de la garantie à première demande et qui diffère principalement de celle-ci par son caractère documentaire et par les règles applicables.</p> <p>Cette forme de garantie est parfois utilisée en tant que substitut des garanties à première demande.</p>

2 Les garanties à première demande

Il existe 3 types de garantie à première demande :

Type de garantie	Implications
Garantie sur simple demande	En cas de mise en jeu, le bénéficiaire n'a aucune justification à donner pour être payé. C'est la forme de garantie la plus dure pour le vendeur et une des plus utilisées.
Garantie à première demande justifiée	En cas de mise en jeu, le bénéficiaire doit justifier sa demande par écrit en précisant les manquements du vendeur selon un libellé libre ou imposé.
Garantie documentaire	En cas de mise en jeu, le bénéficiaire doit étoffer sa demande de paiement en fournissant un certain nombre de documents requis dans la garantie qui tendent à accréditer la défaillance du vendeur (certificat d'un expert, sentence arbitrale...)

La chambre de commerce international a élaboré un corps de règles, les RUGD 758 pour régir les garanties à première demande. Cependant les RUGD sont peu utilisées et les garanties internationales sont souvent émises sans faire référence à ces règles.

3 Les garanties directes et indirectes

Si le banquier du vendeur s'engage directement en faveur de l'acheteur, on parle de garantie directe. Si une banque locale émet une garantie en faveur de l'acheteur sous couvert d'une contre-garantie mise en place par la banque du vendeur, on parle alors de garantie indirecte.

Les garanties indirectes ont la faveur des bénéficiaires, car elles renforcent la position de l'acheteur vis-à-vis du vendeur.

4 Les différentes garanties ou cautions de marché

Les principales garanties de marchés sont analysées dans le tableau ci-dessous :

Type	Implications
<p>Garantie de soumission ou "bid bond"</p>	<p>Finalité : permettre à l'acheteur de se couvrir contre le retrait prématuré de l'offre ou de non-conclusion du contrat du fait du vendeur et éviter ainsi les offres fantaisistes</p> <p>Objet : Indemniser l'acheteur</p> <p>Étape contractuelle : la soumission (appel d'offres)</p> <p>Entrée en vigueur : ouverture des plis</p> <p>Validité : jusqu'à l'adjudication</p> <p>Montant : 1 à 5 % du montant de la soumission</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - retrait prématuré de l'offre pendant sa période de validité - refus de signer le contrat par l'adjudicataire - défaut de mise en place de la garantie de bonne exécution
<p>Garantie de bonne exécution ou "performance bond"</p>	<p>Finalité : permettre à l'acheteur de se couvrir contre une mauvaise exécution du contrat</p> <p>Objet : payer une indemnité à l'acheteur en cas de défaillance du vendeur</p> <p>Étape contractuelle : la soumission (appel d'offres)</p> <p>Entrée en vigueur : signature du contrat ou mise en place de la technique de paiement</p> <p>Validité : jusqu'à la réception provisoire ou la réception définitive</p> <p>Montant : 5 à 20 % du montant du marché (en général 10 %)</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - défaut d'exécution, défaut de qualité, de performance

	<ul style="list-style-type: none"> - exécution partielle, retard d'exécution - frais non payés localement (sous-traitants...)
<p>Garantie de restitution d'acompte ou "advance payment bond"</p>	<p>Finalité : permettre à l'acheteur de récupérer ses acomptes en cas de non-exécution du contrat</p> <p>Objet : rembourser les acomptes à l'acheteur en cas de non-réalisation du marché</p> <p>Étape contractuelle : entrée en vigueur du contrat</p> <p>Entrée en vigueur : à la réception de l'acompte</p> <p>Validité : jusqu'à la réception provisoire ou la réception définitive</p> <p>Montant : montant de l'acompte</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - exécution partielle du marché - livraison partielle - frais non payés localement (sous-traitants...)
<p>Garantie de dispense de retenue de garantie ou "retention money bond"</p>	<p>Finalité : couvrir l'acheteur pendant la période de garantie sur les équipements</p> <p>Objet : reverser une partie du paiement à l'acheteur (5 à 10 %) dans les cas où les équipements vendus s'avèrent défectueux</p> <p>Étape contractuelle : phase de garantie entre la réception provisoire et la réception définitive</p> <p>Entrée en vigueur : à la réception provisoire</p> <p>Validité : jusqu'à la réception définitive</p> <p>Montant : 5 à 10 % du montant du marché</p> <p>Motifs de mise en jeu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - défaut de maintenance - retard dans la réparation des équipements

5 Les problèmes posés par les garanties internationales

Contrairement aux crédits documentaires et aux L/C standby qui sont toujours émis en faisant référence à un corps de règles de l'ICC (RUU 600, ISP 98), les garanties internationales sont souvent soumises au droit local et sont émises sans faire référence à un corps de règles.

Il y a une prédominance des garanties indirectes du fait qu'elles ont la faveur des acheteurs, mais aussi parce qu'elles sont exigées avec un libellé imposé par la réglementation locale dans de nombreux pays (Moyen-Orient...).

Il en résulte de nombreux problèmes pour les exportateurs :

- Coûts élevés
- Mise en place plus compliquée
- Mainlevées parfois difficiles à obtenir et qui sont obtenues avec beaucoup de retard
- Mise en jeu abusive

Le groupe COFACE commercialise 2 produits d'assurance afin de couvrir :

- Les exportateurs contre une mise en jeu abusive des garanties
- Les banquiers émetteurs contre le risque d'insolvabilité du donneur d'ordre en cas de mise en jeu de la garantie