ADEL FORMATION
www.adelformation.com

STAGE INTRA FIN 6
(2 jours)

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

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous à l'adresse :
ange.cubeddu@adelformation.com

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 : avoir une connaissance basique du commerce international

DUREE : 2 jours x 7H

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, études de cas, partage d'expérience
Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.
Quiz en amont de la formation pour évaluer le niveau initial des participants
Quiz en fin de formation pour évaluer les acquis

SUIVI ET MODALITES D'EVALUATION

Pour assurer un suivi individuel, Adel Formation a mis en place 3 types d'évaluations :

- Evaluation sous la forme d'un Quiz réalisé en amont de la formation pour évaluer le niveau initial des participants
- Evaluation à chaud en fin de formation pour évaluer les acquis des participants. Cette évaluation peut prendre différentes formes : Quiz, exercice pratique, mise en situation…

- Evaluation de la satisfaction de chaque participant sous la forme d'un questionnaire de Satisfaction réalisé à l'issue de chaque formation

PROGRAMME

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 : et ISDGP 814
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

L'apport des ISDGP
Champs d'application
Les chaines de contre-garanties
La rédaction de la garantie

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 variétés 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

PRIX : 1 200€/jour

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contacter : ange.cubeddu@adelformation.com