

---

## Programme de Formation

---

# Maîtrise des cautionnements et des garanties internationales

---

### Organisation

---

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Direction financière et Direction juridique en entreprise

Ingénieurs d'affaires en charge de la négociation et la gestion des projets export

Service Export

Chargés d'affaires banque, experts et RCI dans les banques



#### **Objectifs pédagogiques**

- Connaître les risques à l'international et donner les bons réflexes juridiques à des non-juristes intervenant sur les aspects financiers des contrats en particulier en lien avec des produits de type garanties et LCSB.
- Savoir identifier les clauses importantes et les facteurs d'amélioration de la gestion des garanties internationales.
- Gérer le risque de mise en jeu et les clauses de mainlevée.



#### **Description**

Dans le cadre du commerce international, acheteurs et vendeurs ont besoin de sécuriser leur relation contractuelle. Afin de contraindre chacune des parties à respecter ses engagements, outre la négociation d'un contrat, la mise en place de garanties bancaires en faveur de l'autre partie peut s'avérer nécessaire voire obligatoire : on pense au garantie de soumission, de bonne exécution...

Dans un contexte économique perturbé, le versement d'un acompte doit être sécurisé (garantie de restitution d'acompte), la transaction doit être protégée du risque de non-paiement (garantie de paiement, LCSB). Le défaut d'exécution peut être limité par une garantie de bonne exécution voire de dispense de retenue de garantie ...

#### **Introduction**

- Identification des risques et entre autres du risque-pays – La compliance des opérations de commerce international

**1-Articulation des différentes clauses financières et présentation des conséquences financières si elles ne sont pas correctement montées**

**2-Impacts des opérations qui imposent la mise en place de garanties bancaires**

- Distinction entre cautionnement et garanties
- Fonctionnement des garanties directes et indirectes



- Les clauses importantes
- La grille de lecture des clauses dangereuses dans un texte de garantie
- La prorogation
- La mainlevée
- La mise en jeu
- Impact du coût des garanties sur le prix du contrat

### 3-Typologie des garanties

- Les garanties au fil du contrat
- Étude des clauses des différentes garanties de marché
- Quels corps de règles choisir ?
- Le tour du monde des garanties : Maghreb, Inde, Chine, Proche et Moyen Orient...

### 4-Les garanties de paiement

- Structure et recommandations
- Les clauses importantes
- Comparaison garanties de marché et LCSB (lettre de crédit stand-by)
- La grille de lecture des clauses dangereuses dans un texte de garantie de paiement
- La prorogation / la mainlevée
- La mise en jeu

### Conclusion

Au terme de cette formation, quels savoir-faire seront développés

- Savoir négocier les clauses financières des contrats en relation avec des garanties
- Construire des textes de garanties permettant de limiter les risques et le niveau d'engagement
- Identifier les clauses des garanties de marché défavorables pour le donneur d'ordre et proposer des clauses alternatives
- Savoir couvrir les risques sur les garanties par les techniques d'assurance
- Maitriser les termes d'une garantie de paiement pour améliorer son efficacité

### ★ **Prérequis**

Connaissance des incoterms et des principes de base des techniques de paiement à l'international



### **Modalités pédagogiques**

- Approche pédagogique : nombreux schémas et tableaux
- Présentation sous PPT nourrie par de nombreux mini-cas
- Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels
- Inter activité avec les participants
- Exemples de textes-types, message SWIFT



### **Moyens et supports pédagogiques**

Remise du support pédagogique aux stagiaires



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

Un questionnaire préalable ainsi qu'une auto-évaluation d'entrée sont envoyés aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie  
Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

Echange en fin de formation entre les participants et le formateur pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

Un questionnaire d'évaluation (auto-évaluation sortie de formation) est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation

Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Une attestation est délivrée à l'issue de la formation