

MAÎTRISE DES CAUTIONNEMENTS ET DES GARANTIES INTERNATIONALES



CONTEXTE

Si les exportateurs recherchent des solutions de paiement et de financement, les acheteurs sont préoccupés par le respect des engagements contractuels donnés par les fournisseurs. Afin de sécuriser leur approvisionnement ou leur investissement, les acheteurs étrangers vont exiger des garanties en leur faveur.

OBJECTIFS

Cette formation vise à :

- savoir identifier 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 et autres produits *Trade Finance* ;
 - identifier les clauses importantes et les facteurs d'amélioration de la gestion des garanties internationales.
- Vous serez capable à l'issue de la formation de :
- 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
 - Maîtriser les termes d'une garantie de paiement pour améliorer son efficacité.

PUBLIC

- Chargés d'affaires banque, experts et RCI dans les banques
- Direction financière et Direction juridique en entreprise
- Ingénieurs d'affaires en charge de la négociation et la gestion des projets export

PRÉREQUIS

- Connaissance des incoterms et des principes de base des techniques de paiement à l'international
- Maîtriser la distinction entre cautionnements et garanties
- Maîtrise les mécanismes de base du crédit documentaire

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Questionnaire préalable à la formation
- Feuille d'émargement
- Attestation délivrée à l'issue de la formation

PROGRAMME

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

**LUNDI 29 & MARDI 30
JUIN 2020**

Formation de deux journées
Durée : 14H 8H30-16H30

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Formation interactive et pratique QCM, quiz et mini-cas
- Remise de supports pédagogiques

Nombre de participants limité à 15

LIEU : 18, rue La Fayette 75009 Paris

TARIF : 1 620 € HT

INSCRIPTION sur rb-formation.fr

CONTACT

Caroline Breton :
formation@revue-banque.fr
Tél. : 01 48 00 54 04

- 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

FORMATEUR

Hubert Martini est consultant en commerce international chez Iface-Experts et consultant-formateur auprès de banques et entreprises en France, au Maghreb, en Afrique et en Asie du Sud-Est. Il est par ailleurs auteur de nombreux ouvrages en particulier Crédits documentaires, lettres de crédit *stand-by*, cautions et garanties (RB Édition) dont une nouvelle édition est en préparation.

