



Le déroulement d'un contrat international assorti de garanties

publié le **27/09/2012**, vu **25223 fois**, Auteur : [Docteur Karim ADYEL](#)

Le rôle des garanties dans le cadre du contrat commercial international.

Quelque soit la forme juridique qu'elles prennent, quelque soit le schéma selon lequel les garanties sont émises « en direct » ou « en indirect », quelques soient les règles applicables, les garanties bancaires couvrent chacune une obligation particulière née de l'appel d'offres ou du contrat qui lui fait suite.

Le schéma du déroulement d'un marché export type, précisant les différentes garanties pouvant être sollicitées à chaque étape par le bénéficiaire auprès du fournisseur, illustre leurs fonctions.

Etape 1 : La garantie de soumission

Selon les cas où les pays on parlera de « bid bond », de « tender guarantee » ou encore de « garantie provisoire » ...

Elle vise à assurer le sérieux de l'offre présentée par le compétiteur. L'acheteur, qui par définition ne connaît pas « le futur fournisseur », cherche à obtenir une indemnisation financière si le candidat retire son offre pendant la période prévue pour l'examen des propositions (90, 120 ou 180 jours par exemple), s'il refuse de signer le contrat alors qu'il est déclaré adjudicataire, ou encore si il ne fournit pas les garanties demandées par l'acheteur dans l'appel d'offres pour la phase de marché. Il est à noter qu'une garantie peut en cacher une autre d'où une extrême prudence.

Le montant de la garantie de soumission est assez faible : de l'ordre de 2 à 5 % du montant de l'offre commerciale, ou strictement forfaitaire pour des raisons de confidentialité.

Le point le plus gênant dans la garantie de soumission réside dans la difficulté d'en maîtriser la durée de validité :

- soit que l'ouverture des plis ou l'adjudication soient repoussées, sans avis à la banque ;
- soit que l'acheteur tout en ayant retenu l'offre d'une entreprise, entende se réserver la possibilité de choisir une autre entreprise en cas de non-aboutissement de la négociation commerciale avec le premier adjudicataire (certaines administrations pratiquent ainsi).

Compte tenu du caractère autonome de la garantie payable à première demande, le banquier garant risque alors de ne pouvoir dégager le soumissionnaire que sur mainlevée expresse de l'acheteur, alors même que l'offre commerciale serait caduque, ou que le contrat serait en cours de négociation.

Etape 2 : Garantie de remboursement d'acompte

On trouvera, selon les cas où les pays les termes de « garantie d'avance », de « garantie de restitution d'acompte », « d'advance payment guarantee », de « progress payment guarantee » ou de « down payment guarantee ».

Cette garantie est destinée à assurer à l'acheteur la restitution de tout ou partie du (ou des) acompte(s) qu'il a versé(s) à l'exportateur avant la livraison, ou antérieurement à l'exécution des travaux, si l'exportateur n'est pas en mesure de livrer conformément au contrat commercial.

Le montant des garanties de restitution d'acompte et généralement équivalent au terme du paiement lui-même, de l'ordre de 10 à 30 % du montant du contrat. Il faut préciser que les garanties peuvent être distinctes (un acte par acompte) ou uniques (une garantie à imputation progressive) au fur et à mesure des différentes avances. On parlera alors de garantie de « paiements progressifs », sur « clé technique » ou « calendaires ».

Etape 3 : La garantie de bonne exécution

Selon les cas où les pays, on trouvera les termes de « bonne fin », « good performance bond » ou « garantie définitive ».

Elle représente l'engagement pris par le garant de payer certaines sommes venant en dédommagement de l'acheteur, en cas de manquement de l'exportateur à l'une quelconque de ses obligations contractuelles. Elle a souvent un sens et une portée très larges : dans certains pays, cet engagement comporte une « obligation de faire » et non pas seulement de payer (par exemple le « performance bond » américain délivré par des surety companies-assurances).

L'émission de cette garantie est souvent l'une des conditions d'entrée en vigueur du contrat et/ou du crédit documentaire correspondant. Son montant est généralement de 10% du montant du contrat.

Etape 4 : Garantie de dispense de retenue de garantie

Selon les cas où les pays, on utilise les termes de « libération de retenue » ou « retention money bond » ou de « warranty bond » « bien que ce terme ait une signification particulière.

Cette garantie est appelée warranty bond lorsqu'il n'y a pas de terme de paiement correspondant et lorsqu'elle couvre la période de garantie (contractuelle postérieure à la réception provisoire du matériel ou des travaux).

Elle est chronologiquement la dernière en date dans le déroulement du contrat. Elle est destinée à éviter la retenue financière (de 5 à 10%) effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat afin de

s'assurer d'un dédommagement si le matériel livré ou les travaux effectués sont de mauvaise qualité ou non conformes aux performances requises aux termes du contrat.

La garantie permet au vendeur d'obtenir immédiatement et par anticipation la totalité du montant, le dernier terme de retenue étant payé à la réception provisoire au lieu de l'être à la réception définitive.

Docteur Karim Adyel

Courriel: docteurkarimadyel@yahoo.fr

Web: <http://www.avocats-adyel.com>