



LE GIVE UP AGREEMENT : DÉFINITION ET RÉGIME

publié le **03/12/2012**, vu **19232 fois**, Auteur : [Ibrahima NIANE](#)

Un Give-Up agreement est une convention entre un courtier qui exécute certains types d'opérations et un compensateur qui devient la contrepartie ultime de ces opérations lorsque la « partie désignée » (le client) confie le dénouement de ces opérations au compensateur.

Un *Give-Up agreement* [1] est une convention entre un courtier qui exécute certains types d'opérations et un compensateur qui devient la contrepartie ultime de ces opérations lorsque la « partie désignée » (le client) confie le dénouement de ces opérations au compensateur.

En pratique sur les marchés financiers, le *give up agreement* apparaît lorsque le client va souhaiter recourir à un courtier d'exécution, celui-ci va lui demander s'il dispose d'une convention de compensation avec un compensateur. Une fois que les trois acteurs sont réunis, un *give up agreement* est mis en place.

Dans un *give up agreement* il y'a donc trois acteurs au minimum : le client (parfois désigné par le mot trader dans le *give up agreement*), le compensateur et un courtier d'exécution.

Il n'y a pas de règles établies sur le *give up agreement*, il relève de ce qu'on nomme : « des pratiques de marché ».

Dans la pratique, le *give up agreement* est à l'initiative du courtier d'exécution, mais certains courtiers d'exécutions exigent que le compensateur amorce le *give up agreement*.

Le *give up agreement* peut être sous format papier et dans ce cas il y'a autant d'exemplaires que de parties ou sous format électronique lorsqu'il est conclu sur la plate forme EGUS[2].

Si le *give up agreement* est en version électronique, toutes les parties ont accès au *give up agreement* sur l'interface EGUS et peuvent l'imprimer en version PDF.

Le *give up agreement* ainsi initié est signé par toutes les parties.

Sur la plateforme EGUS lorsque le client n'est pas membre, il peut déléguer la signature au courtier d'exécution. Si le client n'est pas dans EGUS et qu'il ne souhaite pas déléguer, il demande une version papier qui lui est envoyée.

Il faut noter que sous format papier la conclusion d'un *give up agreement* nécessite 39 jours en moyenne et un coût financier conséquent, contre 2 jours et une réduction des frais liés à la conclusion du *give up agreement* lorsqu'il est conclu sous format électronique sur la plateforme EGUS.

Pour pouvoir modifier le *give up agreement* il faut obtenir l'accord de toutes les parties sur les

modifications. Il n'est pas nécessaire d'être l'initiateur de l'accord. La protection des autres parties est assurée puisqu'il faut obtenir leur acceptation.

Le *give up agreement* peut être résilié par chaque partie. Cette faculté est soumise au respect d'un préavis écrit qui est notifié à chaque partie.

En cas de conflit, la loi applicable au *give up agreement* est la loi du lieu d'exécution du contrat.

-

[1] INTERNATIONAL UNIFORM BROKERAGE EXECUTION SERVICES AGREEMENT (GIVE UP)

[2] Futures Industry Association