

TYPES DE CAUTIONS ET DE GARANTIES

Caution de soumission

La préparation d'appels d'offres publics internationaux pour de grands projets est un processus coûteux et qui prend du temps. Cela explique qu'un grand nombre d'organismes exigent des dépôts se situant entre 2 et 10 pour 100 du montant total du contrat avant d'étudier les offres des soumissionnaires. Ils ont ainsi la certitude que seuls les candidats sérieux, ayant les ressources nécessaires pour mener le contrat à terme, feront des offres. Une fois le contrat attribué, les cautions de soumission seront annulées pour tous les candidats. La seule exception est celle du candidat qui a obtenu le marché mais qui n'accepte pas le contrat. Dans ce cas, l'obligation compense les coûts que l'acheteur étranger va subir en cherchant un autre entrepreneur pour exécuter le contrat. Normalement, les exportateurs éventuels obtiennent le financement d'une obligation de soumission auprès d'un établissement bancaire.

Garanties de bonne fin

Les acheteurs exigent souvent une garantie de bonne fin correspondant à un montant se situant entre 5 et 25 pour 100 du total du contrat afin de garantir que le fournisseur remplira de façon satisfaisante toutes ses obligations en vertu de l'entente. Les fournisseurs demanderont souvent à une banque de leur remettre une garantie de bonne fin pour ne pas geler leurs propres capitaux. Une telle garantie est le plus souvent préparée au moment de la signature du contrat et reste en vigueur jusqu'à la fin de celui-ci.

Garanties de restitution d'un compte

Les entreprises qui sont des fournisseurs de grands projets internationaux complexes devront parfois embaucher du personnel additionnel, accroître leur capacité de production, se réorganiser ou faire du travail de conception avant de fabriquer les produits à livrer. Ces entreprises auront besoin d'avances pour couvrir de tels coûts. Comme l'acheteur court le risque que le fournisseur ne soit pas en mesure de livrer le produit une fois l'avance versée, l'acheteur peut insister pour obtenir des garanties appliquées à l'avance. S'il n'y a pas livraison, l'acheteur récupérera ses avances auprès de l'établissement assurant la garantie. Le montant de la garantie diminue le plus souvent régulièrement pour atteindre zéro quand le fournisseur remet les produits à livrer en échange d'avances.

Garanties

Comme le nom semble l'indiquer, la garantie assure le paiement si les marchandises, les installations ou les bâtiments fournis dans le cadre de projets d'immobilisations ne remplissent pas leur rôle pendant la période de garantie.

Garantie de rétention

Certains contrats prévoient de retenir une partie du paiement tant que les attentes de l'acheteur ne sont pas entièrement satisfaites. Ces garanties de rétention remplissent pour cela le même rôle que les garanties. Les retenues sont très courantes quand il s'agit de services et d'entretien continuels. Si un fournisseur a besoin de liquidités avant que la garantie de rétention ne soit libérée, le fournisseur peut demander à une institution financière de remettre une garantie à l'acheteur. L'acheteur verse la retenue et l'institution financière assume la responsabilité du remboursement en cas de problème.