

LES CONTRATS DE DROIT PRIVÉ DE L'INDUSTRIE AÉRONAUTIQUE

JÉRÉMY LE ROUX
(Airbus Defence & Space)

Le contrat est un outil incontournable dans le monde des affaires. Cet instrument juridique scelle la volonté de parties désireuses de concrétiser, de formaliser et d'encadrer une relation commerciale à naître. En substance, le contrat va fixer par l'écrit les diverses conditions, notamment juridiques, présidant à cette collaboration. Il va notamment contenir les remèdes et les sanctions découlant du non-respect des obligations contractées et devra régir les relations entre les partenaires jusqu'à l'extinction, à son terme ou anticipée, du contrat. Selon l'expression juridique consacrée, il est et sera « la loi entre les parties »¹.

Personne ne s'étonnera que la phase la plus délicate menant à sa conclusion consiste en la négociation. Et, hélas pour les futurs praticiens, il n'existe pas de règle générale en la matière. La vérité est qu'il y a autant de profils de négociation que de parties différentes. Il conviendra dans ce contexte de veiller soigneusement à préparer sa stratégie. Ce calibrage se fera en fonction de l'interlocuteur, mais devra également tenir compte des objectifs et limites fixés par la partie que l'on représente. Le but de part et d'autre sera de parvenir à un compromis sans compromissions, à un accord commercialement bénéfique et juridiquement dénué de risque majeur. Facile à dire, peu aisé à obtenir en réalité.

L'industrie aéronautique n'échappe pas au contrat et à son écrasante influence. Il est d'ailleurs régulier que la presse, spécialisée comme généraliste, fasse ses choux gras des transactions record réalisées notamment par Airbus et Boeing et souvent désignées par l'acception réductrice de « contrat ». Ce dernier pourtant ne saurait être circonscrit à une dimension simplement financière. Il n'est pas non plus l'apanage des seules grandes entreprises. Nombre de contrats sont noués dans l'indifférence générale, entre petites, moyennes et grandes entreprises. Son importance n'en est pas pour autant amoindrie, car les risques de chaque contrat sont à la mesure de

¹ Code civil, article 1134 : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. »

Cet ouvrage est en vente chez votre libraire
et auprès des éditions A.Pedone
13 rue Soufflot 75005 Paris France

tel : + 39 (0) 1 43 54 05 97 - Email : librairie@apedone.net - site : www.pedone.info

JÉRÉMY LE ROUX

ses cocontractants et de leurs enjeux propres. Ces caractéristiques font du contrat un objet universel et omniprésent dans les relations d'affaires.

L'objet de cette contribution sera d'esquisser les spécificités des contrats conclus dans le monde de l'aéronautique et d'analyser les aspects juridiques les plus intéressants, au travers du regard du praticien.

SECTION 1 LES ACTEURS DE L'AÉRONAUTIQUE ET L'AÉRONEF

L'industrie aéronautique et l'aéronef constituent le diptyque autour duquel cette première partie va s'articuler. Il conviendra premièrement de livrer un bref tour d'horizon des principaux acteurs du secteur (I) et d'évoquer ensuite les caractéristiques juridiques de l'aéronef (II).

I. Les principaux acteurs de l'aéronautique

Les acteurs de l'industrie aéronautique sont protéiformes. On nommera « acteurs industriels » (A) ceux qui interviennent, à quelque niveau que ce soit, dans la conception, la fabrication directe ou indirecte, de tout ou partie d'un appareil volant (aéronef, hélicoptère...). D'autres professionnels sont intimement liés à cette industrie sans pour autant intervenir dans les processus de conception ou de fabrication d'un aéronef (B). C'est l'activité économique qu'ils entreprennent qui est dépendante de l'objet volant créé par les industriels. On qualifiera de tels acteurs de « périphériques » pour les besoins de la distinction. L'intention ici n'est pas de tendre à l'exhaustivité mais de dépeindre un tableau général de ces protagonistes.

A. Les acteurs industriels

Au premier rang des acteurs industriels figurent les constructeurs aéronautiques. Ce sont les entreprises qui conçoivent et fabriquent les appareils et les commercialisent. Ce sont certainement les acteurs les plus connus du grand public au même titre que les compagnies aériennes. Au-delà du duopole Airbus/Boeing, qui se partage le marché des appareils moyen et long-courriers, il existe également des avionneurs comme Bombardier, Embraer, ATR qui commercialisent des appareils civils moins imposants. Sur ces marchés, des acteurs émergent tels que Sukhoi (Russie), Mitsubishi (Japon) ou Comac (Chine) désireux de lancer des produits concurrents.

Il existe une autre grande catégorie d'acteurs industriels que sont les motoristes. Ils sont primordiaux puisque sans leur produit, impossible de faire voler les aéronefs. Ce sont des compagnies qui conçoivent, fabriquent et commercialisent les systèmes propulsifs. Nous pouvons citer comme