

WE LOOK AFTER THE EARTH BEAT

5^{ème} ATELIER DROIT ET ESPACE

L'INDUSTRIE SPATIALE ENTRE
COOPERATION ET COMPETITION

Toulouse, 7 octobre 2014

07 octobre 2014

THALES ALENIA SPACE CONFIDENTIAL

ThalesAlenia
A Thales / Finmeccanica Company
Space

Quelles contreparties aux stratégies de coopération industrielles internationales ?

par

Marc Borello
Directeur Juridique et des Contrats
THALES ALENIA SPACE

➤ Quelques constats en guise d'introduction :

- Premier constat: Les contreparties industrielles se rencontrent, pour leur grande majorité, à l'occasion de marchés publics (Défense).
- Deuxième constat: Pratiquement inexistant hors marchés publics.
- Troisième constat: Les pays imposant des contreparties industrielles sont une minorité.
- Quatrième constat: Le spatial ne déroge pas à ces principes.

En quoi consistent ces contreparties industrielles ?

- **Troc**: Paiement en matière première.
- **Contre-achat**: Achat par l'industriel de produits sans rapport avec le marché.
- **Compensations industrielles**:
 - Directes: Sous-traitances locales.
 - Indirectes: Revêt de multiples formes: transfert de savoir-faire, investissement dans une société, etc.

Raisons d'être des contreparties industrielles :

- Première raison: Participer au développement économique du pays acheteur.
- Deuxième raison: Renforcer les capacités industrielles du pays acquéreur par des sous-traitances ou transferts de savoir-faire.
- Troisième raison: Alléger la dépendance du pays acheteur vis-à-vis de l'extérieur.



Plan

Première partie

Compensations industrielles à l'occasion de marchés de Défense dans le domaine spatial:

- A. Typologie de règles applicables.
- B. Dispositions contractuelles habituellement rencontrées.

Deuxième partie

Pratiques semblables à des compensations industrielles hors marchés de Défense.

THALES ALENIA SPACE CONFIDENTIAL

ThalesAlenia
Space
A Thales / Finmeccanica Company

Première partie

Compensations industrielles à l'occasion de marchés de Défense dans le domaine spatial:

Les marchés de Défense dans le domaine spatial se rencontrent pour deux types de systèmes:

- Observation
- Télécommunication.

A) Typologie de règles applicables

- Compensations directes peu importantes, voire inexistantes.
- Compensations indirectes variant selon le type de produit.
- Les mêmes règles s'appliqueront, que cela soit pour des systèmes d'observation ou de télécommunication.

THALES ALENIA SPACE CONFIDENTIAL

Pour les systèmes d'observation :

Contrat portant sur un ou deux satellites (généralement optique) accompagnés de station(s) sol, fixe(s) et/ou mobiles et, éventuellement, du service de lancement et de l'assurance.

ou bien

Pour les systèmes de communication militaire :

Contrat portant sur un ou deux satellites géostationnaires, accompagnés de leur station de contrôle, des équipements mobiles terrestres (piétons, véhicules ou navires) et éventuellement du service de lancement et de l'assurance.

THALES ALENIA SPACE CONFIDENTIAL

ThalesAlenia
A Thales / Finmeccanica Company
Space

Les formes de compensation dépendent du pays acheteur mais peuvent inclure:

- Une part de compensations directes: sous-traitances de logiciels, d'équipements, de génie civil, etc.
- Une part de compensations indirectes, notamment la commercialisation de photos auprès de tiers (observation) ou la location de capacités à des tiers (communication), ou bien encore du ToT.

THALES ALENIA SPACE CONFIDENTIAL

B) Dispositions contractuelles habituellement rencontrées

- L'obligation de compensation prend naissance lors de l'entrée en vigueur du contrat de vente : jamais préalablement.
- L'obligation de compensation prend fin si le contrat de vente prend fin, que cela soit pour convenance ou pour défaut.
- Pour les compensations directes le fournisseur local est traité contractuellement comme tout autre fournisseur.
- L'exécution des compensations indirectes dépasse souvent le calendrier de livraison du bien vendu.

THALES ALENIA SPACE CONFIDENTIAL

ThalesAlenia
Space
A Thales / Finmeccanica Company

- Les contrats de compensation comportent souvent des coefficients multiplicateurs en fonction du sujet concerné : logiciels, sous-traitance etc.
- Ces mêmes contrats comportent toute une série de mesures coercitives:
 - Pénalités de retard et de non-accomplissement
 - Lien avec le contrat principal: résiliation etc.

Deuxième partie

Pratiques semblables
à des
compensations industrielles
hors marchés de Défense

THALES ALENIA SPACE CONFIDENTIAL

ThalesAlenia
Space
A Thales / Finmeccanica Company

Cette situation se rencontre dans certains marchés de télécommunication, lorsque l'opérateur privé loue ses capacités satellitaires à un client public. Dans ce contexte, une part locale est fortement recommandée, voire obligatoire.

A) Mécanismes de coopération industrielle

L'on retrouve ici les accords de coopération traditionnels :

- Structure verticale de type « prime-sub » (teaming agreement) parfois avec une clause d'exclusivité.
- Prise de participation dans une société locale ou création d'une filiale commune.
- Etc.

B) Pratiques rencontrées

- Sous-traitance locale des parties « sensibles » ou pouvant le devenir auprès d'industriels locaux (cryptologie, AIT, logiciels dont la maîtrise doit rester locale).
- Association avec des industriels locaux, même pour des parties non sensibles, mais qui sont incontournables politiquement afin de gagner une affaire.

Conclusion

Comme nous venons de le voir, en matière de compensations, la pratique des contrats spatiaux n'est pas fondamentalement différente des autres industries.

MERCI DE VOTRE ATTENTION.