**Le droit du financement des aéronefs**

Bruylant 2017

Partie intégrante de la libéralisation du transport aérien opérée, la matière du financement des aéronefs s’est considérablement diversifiée en recourant à d’autres techniques de mise à disposition que leur simple acquisition. Il en va ainsi du contrat de location d’appareil qui représentait 5% des aéronefs commerciaux exploités au début des années 80 contre vraisemblablement 50% dans dix ans. Afin de rendre compte de la richesse et de la variété des questions abordées, cet ouvrage transverse réalisé sous la coordination de Vinçent Correia et Cyril-Igor Grigorieff et préfacée par Gilbert Guillaume s’articule autour de cinq thématiques - techniques contractuelles ; techniques de financement ; garanties et privilèges ; environnement règlementaire ; contentieux - et comporte dix-huit chapitres rédigés par une trentaine de contributeurs de différents pays[[1]](#footnote-1).

La première partie est consacrée à l'étude des différentes techniques contractuelles, de la vente aux multiples catégories de contrats de location d'aéronefs et de leurs moteurs. De larges développements sont ainsi consacrées au contrat de location coque nue (*dry lease*) ou avec équipage (*wet lease*) tout en abordant les aspects particuliers - et peu connus - de la location des moteurs, ainsi que le contrat d’achat et de vente proprement dits d’aéronefs. La typologie des contrats englobe également des formules de vente de sièges ou d’espace à bord d’un appareil, dont l’opérateur est ou non le propriétaire et au travers desquelles s’insèrent souvent des mécanismes de sûretés parfois soumis à différents ordres juridiques nationaux.

Les variétés de financement sont ensuite décrites dans une deuxième partie, traitant aussi bien des modes traditionnels de financement que les questions plus spécifiques du financement islamique, du rôle des agences de crédit à l’exportation et des spécificités du marché de l'aviation d'affaire. En 2016, la demande d’aéronefs s’est traduite par la livraison d’appareils commerciaux neufs pour une valeur de 123 Md USD. Les techniques de financement se ventilent comme suit : 9% de crédits à l’exportation, 28% d’emprunts bancaires, 38 % d’appels au marché des capitaux et 25% de liquidités. Le leasing financier qui est le plus fréquent, consiste à faire financer un avion par une société ad hoc (SPV) qui en détient la propriété juridique (via la délégation du contrat d’achat original) et agit en tant que bailleur. A la fin du *lease* financier dont la durée coïncide généralement avec celle du prêt, l’opérateur aérien bénéficie d’une option d’achat de l’avion auprès du constructeur, le solde du prix de l’avion étant fourni par l’opérateur aérien directement ou via un premier loyer au titre du *lease* financier.

La troisième partie est consacrée à l'étude des garanties et de privilèges portant sur les aéronefs. Elle permet de mesurer l’importance des conventions de Genève de 1948 et du Cap de 2001. Depuis l’entrée en vigueur, le 1er mars 2006, de cette dernière et de son protocole additionnel, l’intérêt de la convention de Genève relative à la reconnaissance internationale des droits sur aéronefs va en décroissant. En vertu de l’article XXIII du protocole, ces instruments prévalent dans les Etats qui les ont ratifiés, sur la convention de Genève, sauf en ce qui concerne les droits ou garanties qui ne sont pas visés ou affectés par le convention du Cap.

L’environnement réglementaire du financement d’aéronefs, qui reflète le rôle encore très important dans Etats dans le secteur aéronautique, est ensuite abordé dans une quatrième partie consacrée aux questions d'immatriculation, de sécurité, des règles de l'Organisation mondiale du commerce qui régissent en partie la vente d’un aéronef, du contrôle des exportations ou encore des aspects de la location d’aéronef au travers de l’exemple de la Belgique

Enfin la cinquième et dernière partie traite du contentieux. Abordant le problème de la compétence de juridiction en matière de repossession d’aéronefs dans l’UE, Vinçent Correia et Cyril-Igor Grigorieff soulignent que peude systèmes juridiques offrent au créancier la possibilité de reprendre la possession d’un aéronef sans avoir obtenu au préalable une décision judiciaire, ce qui suppose de savoir vers quelle juridiction le créancier doit se tourner. Bien que n’étant pas en vigueur dans tous les Etats, plusieurs conventions internationales apportent des réponses à cette question. Il en va ainsi de la convention de Rome du 29 mai 1933 pour l’unification de certaines règles relatives à la saisie conservatoire des aéronefs, de la convention de Genève du 19 juin 1948 relative à la reconnaissance internationale des droits sur aéronefs, de convention du Cap du 16 novembre 2001 relative aux garanties internationales portant sur les questions spécifiques aux matériels d’équipement aéronautiques ou encore de la convention de Lugano du 16 septembre 1988 concernant la compétence judiciaire et l’exécution des décisions en matière civile et commerciale. Au niveau européen, la règlement n°215/2012 du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2012concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l’exécution des décisions en matière civile et commerciale, régulièrement amendé, dit « règlement Bruxelles Ibis », contient également plusieurs séries de dispositions.

**Pascal M. Dupont**

1. Dimitri de Bournonville ; Cyril-Igor Grigorieff ; Pierre Frühling ; Stéphanie Golinvaux ; Donal Patrick Hanley ; Philippe Fontaine ; Laurent Chassot ; Bernard Crans ; Caroline Healey ; Kristen Habenicht ; Kosta Zolotusky ; José Abramovici ; Marie G. Gauchenot ; Camille Plattard ; Marc Godefroid ; Sir Roy Goode ; Anne-Frédérique Pothier ; Maria Jesus ; Guerrero Lebron ; Grégory Laville de La Plaigne ; Ioana Cristiou ; Anne-Claire Dupays ; Loïc Grard ; Vinçent Correia ; Romain Broner ; Olivier van Bauwel ; Grégoire Mahaux ; Armand de Mestral ; Julius Dunton ; Marie-Claude Rigaud ; Mathieu Vaugeois ; Pablo Mendes de Leon. [↑](#footnote-ref-1)