

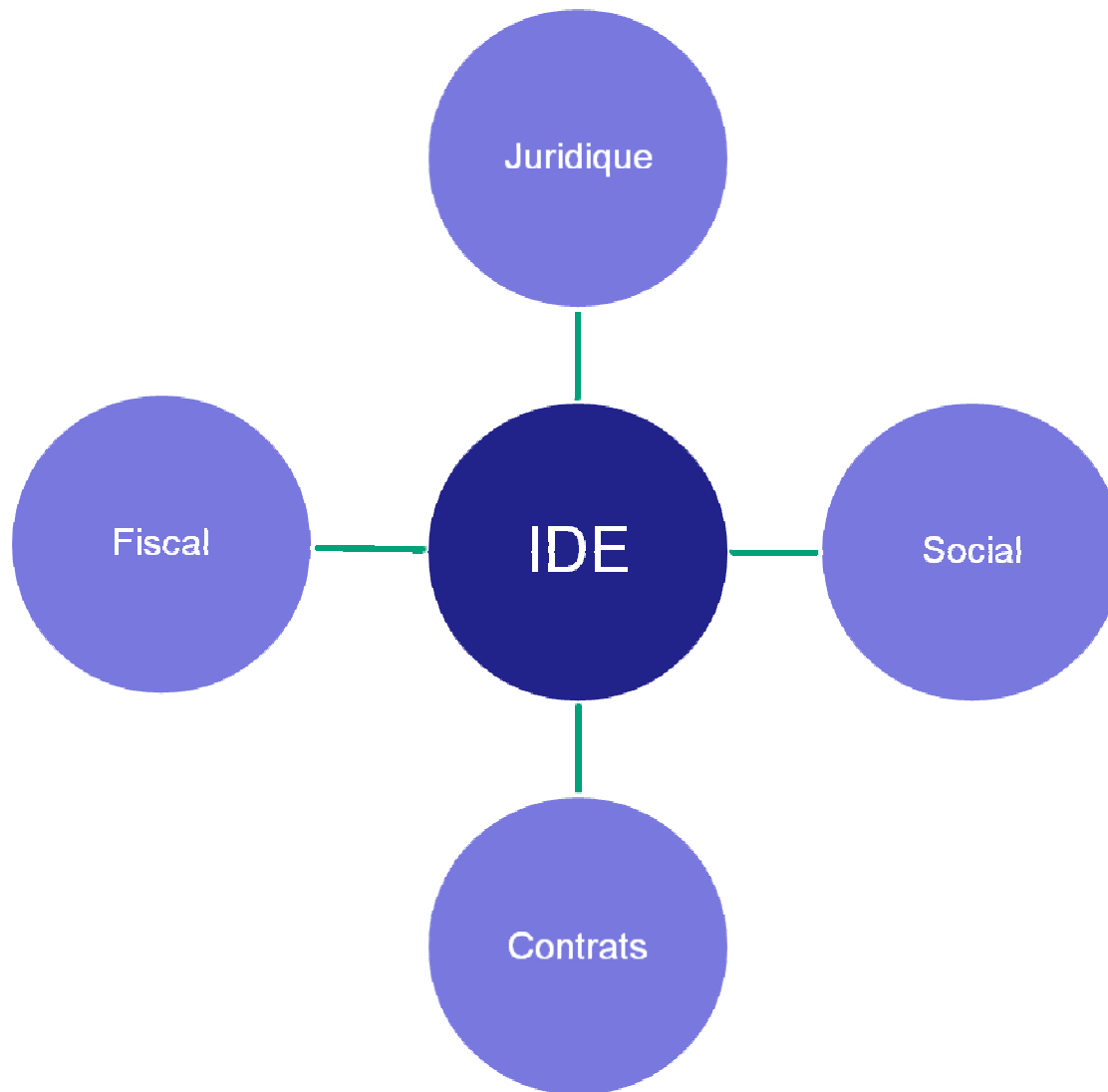
## **AEROSPACE MEETINGS TUNISIE 2010**

---

**La prise en compte des aspects juridiques dans vos investissements en Tunisie**

**Tunis, Hôtel RamadaPlaza Tunis, le 6 juillet 2010 – 14h**

- I. Introduction**
- II. Aspects contractuels**
  - 1. Cas n°1: Marché international sous traité en Tunisie
  - 2. Cas n°2: Marché mixte: Part étrangère/part locale
  - 3. Cas n°3: JV : Points clés à prendre en compte
- III. Règlement des litiges :**
  - 1. Définitions & Distinctions
  - 2. Avantages économiques de la médiation
  - 3. Avantages économiques de l'arbitrage
  - 4. Intérêt de mettre en place des clauses de médiation/arbitrage dès la rédaction des contrats



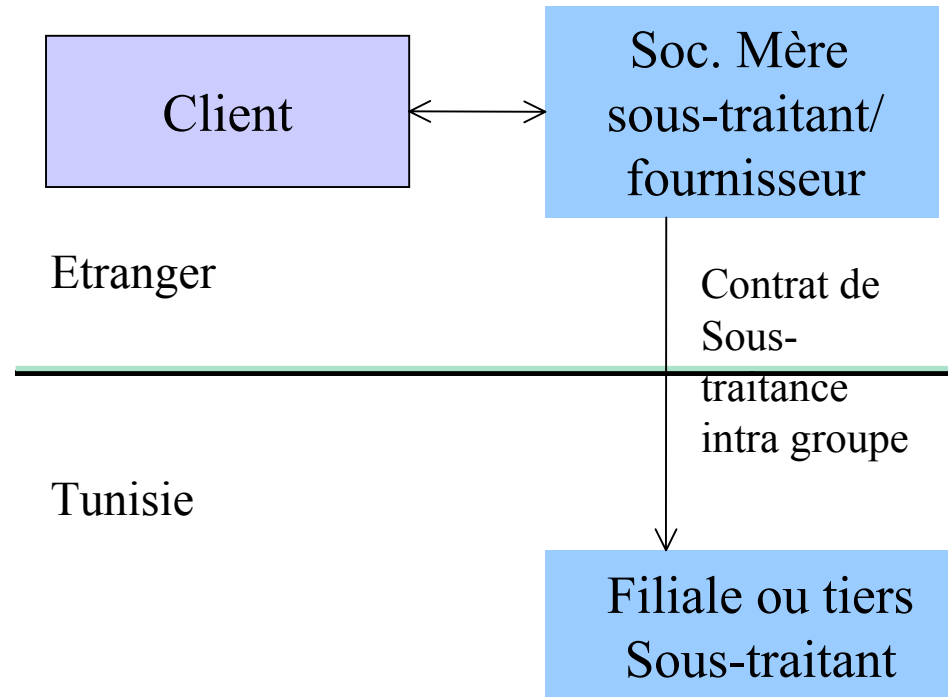
- **Cas n°1: Marché international sous traité en Tunisie**
- **Cas n°2: Marché mixte: part étrangère/part locale**
- **Cas n°3: Création de JV contractuelle ou sociétaire**

## Cas n°1: Marché international sous traité en Tunisie

### Points clés à prendre en compte

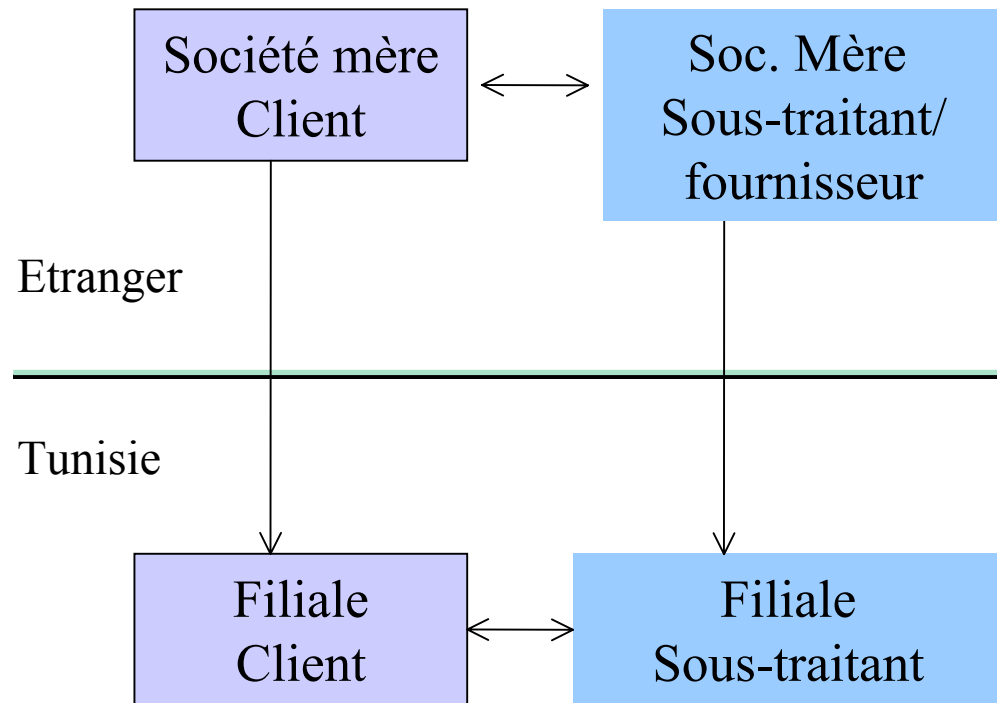
- Choix de la Structure
- Régime juridique : ex: « entreprises totalement exportatrices »
- Contractualisation des engagements avec le Constructeur
- Contractualisation avec la société Filiale (Conventions réglementées)
- Responsabilité/garantie/assurance (engagements back to back avec les engagements du contrat principal?)

Contrat principal : Parts étrangères et/ou locales



**Contrat : Part étrangère**■ **Points clés à prendre en compte**

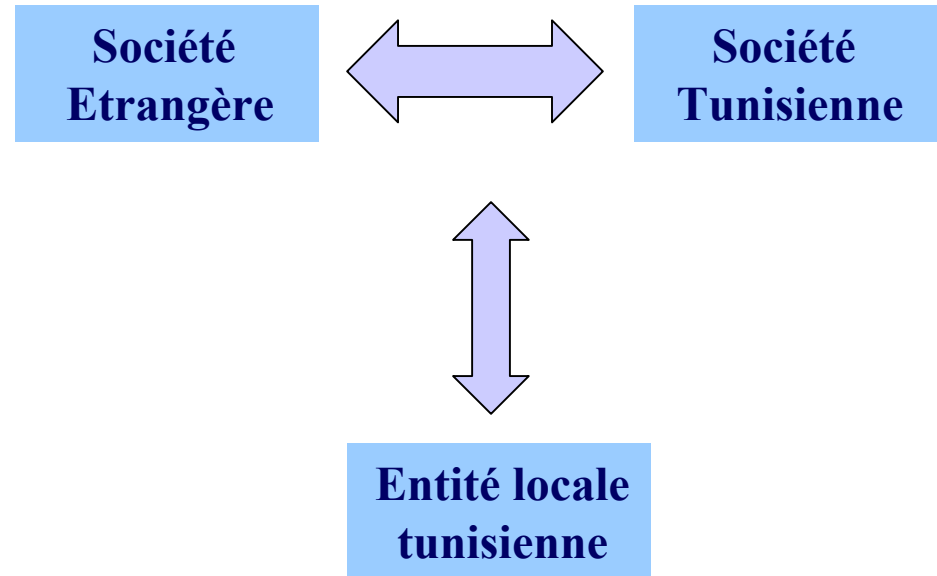
- Choix de la Structure
- Contractualisation des engagements avec le Client: bipartites ou multipartites
- Contractualisation avec la société Filiale (Conventions réglementées)
- Garanties sociétés mères
- Rapatriement des bénéfices
- Choix de la loi applicable et des tribunaux compétents

**Contrat : Part locale**

### Points clés à prendre en compte

- Choix de la Structure: JV contractuel / JV de capitaux
- Financement de la JV
- Gestion et contrôle de la JV
- JV 50/50?
- Situations de blocage
- Responsabilité, lois applicables
- Sorties de la JV
- Modes alternatifs de règlement des litiges.

### Partenariat avec Société tunisienne



<b>JV de capitaux</b>	<b>JV contractuelle</b>
Création d'une entreprise commune autonome	Pas de création d'entreprise
Participation financière nécessaire	Effort financier limité
Possibilité d'accès aux marchés des capitaux/prêts extérieurs	Financement par les partenaires
La durée de la JV durée est souvent indéterminée	Durée de la JV le plus souvent prévue
La société commune peut survivre aux partenaires	Fin de la coopération =fin du contrat
Création d'organes sociaux	Simple relations contractuelles
Obligations liées à l'actionariat + obligations contractuelles	Obligations uniquement contractuelles
Difficulté de résiliation : liquidation – sorties/exclusions forcées	Facilité de résiliation en cas de manquement aux obligations contractuelles

- Choix des membres des organes sociaux (notamment le CA)
  - Répartition égalitaire des postes de dirigeants
  - Alternance dans la fonction de Président
  
- Équilibre nécessaire à effectuer entre l'indépendance des organes sociaux et le « contrôle » exercé par les partenaires
  - décisions du Management c/ décisions des partenaires
  
- Opportunité de créer un 'Comité de Coordination' qui examinera les questions relatives à la gestion de la JV avant les organes sociaux.

- Répartition égalitaire: règle de l'unanimité pour certaines jugées importantes
- Les statuts de la société commune prévoient généralement une liste de décisions, ordinaire ou extraordinaire, devant être prises à l'unanimité afin que la volonté de plusieurs actionnaires ne puissent se prévaloir sur les autres.
- En cas de conflit d'intérêts ou de blocage, les parties devront s'efforcer de se concilier : utilité de prévoir des règles de mode alternatifs de règlement des litiges

- Situations :
  - Déficits réguliers de la JV, évènements extérieurs compromettant la poursuite de la collaboration ;
  - Difficultés à cohabiter, à conduire une politique commune (divergences sur la gestion de la JV) ;
  - Conflit d'intérêts et blocage concernant une ou plusieurs décisions devant être prises à l'unanimité.
  
- Règlement de ces situations :
  - Clause de conciliation ou de médiation ;
  - Clause d'adaptation de la JV : suspension provisoire de la JV, renégociation des termes du protocole d'accord avec intervention d'un tiers ;
  - Clause d'arbitrage en cas de contentieux (difficulté de trancher car les différends ne portent pas souvent sur des problèmes juridiques);
  - Possibilité de sortie de la société commune et liquidation.

### **ADR ou MARC**

« Modes Alternatifs de Règlement des litiges »: résolution d'un litige par une autre voie que la voie judiciaire

### **Médiation**

Processus non contraignant selon lequel un intermédiaire neutre, le médiateur, aide les parties en litige à comprendre leur position et leurs intérêts respectifs dans les différends qui les oppose pour qu'elles puissent régler ceux-ci par un accord conventionnel. Le médiateur ne tranche jamais le litige, il ne rend jamais un jugement ou une sentence comme le fait le juge ou l'arbitre, et ne donne pas d'avis aux parties sur la solution du litige, comme le fait le conciliateur. Ce sont les parties qui trouvent elles-mêmes leurs solutions.

### **Arbitrage**

Système de résolution des litiges qui permet de régler un litige en dehors du système judiciaire étatique. Un ou plusieurs tiers neutres, appelé(s) arbitre(s) sont choisi(s) et rémunéré(s) par les parties et tranche(nt) le litige comme le fait le juge. La décision du ou des arbitres, appelée sentence, s'impose aux parties.

\* Source: enquête AAA/FIDAL « Vers un management optimisé des litiges », 2009

**Rapide**

85% des répondants considèrent que la médiation est une méthode de résolution des litiges plus rapide que la voie judiciaire (US : 80%)

**Peu onéreux**

L'avantage économique de la médiation est confirmé par 69% des répondants français (US:77%)

**Constructif**

Les relations d'affaires sont préservées pour 85 % des utilisateurs de la médiation: par exécution du contrat(15%) , modification (31%) ou création d'une nouvelle relation (38,5%)

**Par des spécialistes**

93% des répondants considèrent que les médiateurs sont suffisamment qualifiés (US: 99%)

**Très satisfaisant**

<b>Extrêmement satisfaits:</b>	<b>23%</b> (US: 4 %)
<b>Très satisfaits :</b>	<b>19%</b> (US: 29%)
<b>satisfaits :</b>	<b>42%</b> (US: 54%)
<b>Peu satisfaits :</b>	<b>12%</b> (US: 11%)
<b>Insatisfaits:</b>	<b>4%</b> (US: 2%)

**84%** des sociétés françaises sont satisfaites de la médiation. (US:85%)

## Rapide

54% des répondants considèrent que l'arbitrage est une méthode de résolution des litiges plus rapide que la voie judiciaire (US : 67%)

## Par des spécialistes

93% considèrent que les arbitres sont suffisamment qualifiés (US : 98%)

## Prévisibilité

53% considèrent que la solution finale résultant de l'arbitrage est économiquement comparable à la solution qui aurait résulté d'une procédure judiciaire

## International

L'arbitrage est préféré dans les litiges internationaux (67%); L'arbitrage institutionnel est préféré à l'arbitrage ad hoc (64% en arbitrage interne et 76% en arbitrage international)

## Satisfaction

<b>Extrêmement satisfait:</b>	<b>8%</b> (US: 5%)
<b>Très satisfait :</b>	<b>32%</b> (US: 29%)
<b>Satisfait :</b>	<b>36%</b> (US: 54%)
<b>Peu satisfait:</b>	<b>16%</b> (US: 11%)
<b>Pas du tout satisfait :</b>	<b>8%</b> (US: 2%)

**76%** des sociétés françaises sont satisfaites par l'arbitrage

## Intérêt de mettre en place des clauses de médiation/arbitrage dès la rédaction des contrats



- Clause optionnelle en médiation, mais facilite la mise en œuvre des processus
- Eviter les clauses pathologiques
- Coordonner les clauses dans les ensembles de contrats