

Quelques réflexions sur l'assurance spatiale

L'essor de l'assurance spatiale a été rendu possible à partir du milieu des années 80 par le développement de services commerciaux, notamment dans le domaine des lancements avec l'avènement des succès d'Ariane Espace. Dans le même temps, les opérateurs de satellites s'affranchissaient des tutelles étatiques conduisant les assureurs à étendre leurs offres. Toutefois, les évolutions propres à ce marché, qui peine à atteindre sa maturité, ne sont pas sans susciter des interrogations et des réflexions.

■ Rappelons, tout d'abord, que le budget « assurance » dans un programme spatial est particulièrement important, puisqu'il est de l'ordre de 15 à 30 % du budget total. Le coût de l'assurance spatiale est le résultat, à l'évidence, de la gravité des risques techniques et financiers inhérents aux activités spatiales : même si le domaine spatial emprunte souvent à des technologies éprouvées qu'il intègre (informatique, systèmes électroniques, mécaniques, thermiques, thermodynamique...), la spécificité du risque spatial tient à l'assemblage et la combinaison d'éléments, pour partie expérimentaux (optique, technologie des panneaux solaires, stabilisation et contrôle d'orbite, techniques de propulsion...), avec des techniques convenablement maîtrisées. L'assurance spatiale est également caractérisée par une forte sinistralité, dont la maîtrise statistique est difficile à acquérir sur la base d'à peine 20 tirs par an. Ces incertitudes agissent sur les primes, en corrélation avec des échecs très coûteux. Elles influent aussi sur les sommes que les assureurs sont prêts à engager sur un projet. C'est vers le milieu des années 80 qu'un certain nombre d'acteurs du domaine de l'assurance ont conceptualisé l'assurance spatiale, considérée non plus comme une extension de l'assurance aviation, mais comme une discipline en voie d'autonomie. Nous tenterons d'esquisser les caractéristiques des principales offres d'assurance actuelles (I), avant de proposer une réflexion sur l'évolution nécessaire

de celle-ci vers sa diversification et sa rationalisation (II).

Le budget "assurance" dans un programme spatial est considérable puisqu'il peut atteindre 30 % du budget total

I. Les caractéristiques des offres d'assurances spatiales actuelles

En matière spatiale, même si les expositions aux pertes sont très nombreuses, l'on peut ranger l'offre d'assurance en deux grandes catégories : les assurances dommages (II.1) et les assurances de responsabilité civile (II.2).

II.1 : L'assurance dommages

L'assurance dommages a comme vocation de couvrir les risques survenant avant, pendant ou après le lancement du satellite.

L'assurance dommages se caractérise par les traits suivants :

- une durée de couverture limitée : de nos jours, l'assureur ne couvre des événements (« occurrences ») que pendant une durée de 12 mois et la police est revue annuellement pour apprécier la situation en termes d'aléas et ajuster la garantie.
- le recours à la notion de valeur agréée : valeur non amortissable du satellite, fixée contractuellement, qui constitue la base d'indemnisation retenue
- la notion de « perte réputée totale » : c'est là le seuil contractuellement défini à partir duquel le satellite est réputé totalement perdu.

Aujourd'hui, l'augmentation de la sinistralité s'accompagne, en effet, du constat que des difficultés relatives au fonctionnement de l'assurance dommages sont financièrement aggravées par la quasi impossibilité, pour les assureurs, d'exercer des actions de type subrogatoire.

(a) L'augmentation de la sinistralité

Depuis que les garanties ont été étendues aux pertes en orbite, l'expérience a révélé que les sinistres dans ce domaine étaient deux fois plus fréquents que les sinistres en phase lancement. L'assurance spatiale est donc face à un défi à la fois financier et conceptuel (sur le plan des techniques d'assurance).

(b) Quelques exemples de la difficulté de fonctionnement de l'assurance dommages

- La défaillance constatée d'un équipement pendant la période d'assurance est le seul objet de la garantie.
- Les conséquences éventuellement différées d'un fait dommageable ne peuvent être indemnisées que si elles sont quantifiables et inéluctables : comme par exemple une fuite de carburant qui va entraîner la réduction de la durée de vie d'un satellite. La preuve ne peut en être faite que par l'analyse de données télémétriques.
- L'impossibilité pour l'assureur de pratiquer des recours subrogatoires. Une

Par le cabinet **FOUCAUD TCHEKHOFF POCHE & ASSOCIÉS** (ANTOINE TCHEKHOFF et LAURENT ARCHAMBAULT, avocats) et **THIBAUT DE MALLMANN**, Directeur de la Réunion Spatiale et de la Réunion Aérienne

fois le sinistre indemnisé, l'assureur dommages ne peut exercer son recours subrogatoire contre le constructeur, à raison de la participation de l'assuré, l'opérateur, et des divers sous traitants à un pacte de non-recours avec le constructeur.

Tels sont, en bref, les types de difficultés qui tendent, aujourd'hui, à renchérir le coût de l'assurance dommages spatiale et à en augmenter les incertitudes.

1.2 : L'assurance responsabilité civile spatiale (II.2) :

Cette garantie couvre la responsabilité civile des assurés (organismes de lancement, opérateurs, propriétaires du satellite) vis-à-vis des tiers à l'opération de lancement, et prend essentiellement deux formes :

- la police de responsabilité civile du fait des engins spatiaux, couvrant en particulier des dommages aux tiers à la surface de la terre, est du ressort des Etats en vertu des conventions internationales.
- la police de responsabilité civile produits (RC Produit) couvrant les conséquences pécuniaires d'un accident résultant d'un défaut survenu dans un produit spatial. Nous ne nous attardons que sur cette dernière.

La police RC produits est souscrite par les fabricants de satellites auprès des assureurs aéronautiques ; historiquement, cette police était « quasi offerte » aux souscripteurs d'une assurance RC produit aviation.

La raison en était que l'exposition réelle des assureurs à un risque était faible : en effet, les différents acteurs de la chaîne contractuelle, depuis le constructeur de satellite jusqu'au client final, en passant par l'opérateur du satellite et la société de lancement, souscrivaient des pactes de non-recours, facilités par une tendance à considérer tous les acteurs de la chaîne spatiale comme suffisamment avertis pour constituer des professionnels de la même spécialité, auxquels les limitations de garantie étaient opposables. Or, la jurisprudence tend à donner désormais un caractère quasi-délictuel aux

recours indirects entre les différents acteurs d'une chaîne contractuelle non liés directement : ainsi, les limitations de garantie cessent d'être opposables à un demandeur qui n'a pas souscrit lui-même une telle limitation à l'égard du défendeur. La même tendance du droit s'est développée dans les pays de « common law » où le juge tend aussi à écarter les limites de garanties entre acteurs d'une chaîne, non directement liés par un contrat. Dès lors, les assureurs ont été contraints de devoir indemniser de lourds sinistres, pour lesquels ils n'avaient perçu que des primes, au mieux, minimales. Ainsi, les assureurs spatiaux sont, aujourd'hui, confrontés à une double augmentation de leurs risques :

- les assureurs de responsabilité civile se voient rechercher à raison de l'inefficacité des pactes de non-recours, lorsque les actions intentées ont un caractère délictuel,
- les assureurs dommages voient les mêmes pactes empêcher leurs recours subrogatoires contre les constructeurs, cocontractant, directs de leurs assurés opérateurs.

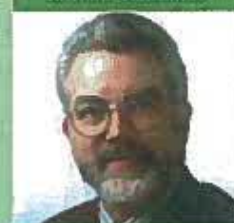
Un certain nombre de bases d'amélioration du système en place s'imposent donc aux acteurs de l'assurance spatiale.

II - La nécessaire modernisation et la diversification de l'offre d'assurance spatiale

L'incertitude et la fréquence de la sinistralité sont des facteurs évidents de renchérissement du coût d'une assurance. La quote-part dévolue au budget d'assurances de l'activité spatiale rend particulièrement sensible l'effet de ce renchérissement. Il relève donc de l'intérêt de l'assureur comme de l'assuré, qu'une plus grande précision dans la définition des garanties et des modalités d'indemnisation, soit introduite dans



ANTOINE TCHEKHOFF



THIBAUT DE MALLMANN

FTP&A (notamment Antoine TCHEKHOFF et Laurent ARCHAMBAULT, pilotes privés d'avions et d'hélicoptères) intervient en matière spatiale et aérienne, en faveur de constructeurs, de compagnies aériennes, d'opérateurs de maintenance et d'assureurs.

Le cabinet intervient ainsi, notamment, dans la rédaction de contrats, la prise de garanties conventionnelles ou judiciaires ainsi qu'en matière de responsabilité produit et de sinistres (du simple incident au crash).

les polices et la pratique (A) et que les effets des pactes de non-recours soient précisés et parfois limités dans leurs effets (B) tandis qu'un élargissement de l'offre d'assurance devra compléter la gamme actuelle de produits d'assurance spatiale (C).

II.1 Vers une plus grande précision des polices :

L'incertitude qui résulte de la mise en œuvre d'appareils de haute technologie dans un environnement qui en garantit l'inaccessibilité et l'« irréparabilité » doit, à l'évidence, trouver sa contrepartie dans une description rigoureuse et précise des conditions de fonctionnement des polices d'assurance spatiales. Il en va ainsi de la définition des seuils et critères d'indemnisation des sinistres (a), et de l'acquisition des valeurs garanties (b).

(a) Sur les seuils et critères d'indemnisation des sinistres

L'usage, on l'a vu, en matière d'assurance spatiale, consiste à définir un seuil de capacités opérationnelles au-delà duquel le satellite est réputé avoir subi une perte totale (quantum de perte). La gestion, par l'assuré, des sinistres peut l'amener à agir en conflit d'intérêts avec son assureur, pour permettre au quantum de perte d'atteindre le seuil déclenchant l'indemnisation.

L'indemnisation consiste aujourd'hui :

- soit à indemniser le satellite en « perte partielle » auquel cas le taux de perte est

appliqué à la valeur assurée ;

- soit à indemniser une perte totale par le versement de la valeur assurée ;

- soit enfin à constater un quantum de perte supérieur à un seuil défini par le contrat ; le satellite est alors déclaré en « perte réputée totale ». Dans ce cas, l'assuré reçoit la valeur assurée diminuée de la valeur résiduelle de l'objet spatial. Or, les seuils contractuels sont souvent inadaptés car arbitraires. Les valeurs de sauvetage sont estimées de façon trop souvent fantaisistes, sauf à disposer d'une clause claire dans le contrat. Ces dernières sont aujourd'hui trop peu présentes dans les garanties : une évolution est nécessaire ; les seuils contractuels devront à l'avenir respecter des critères objectifs et permettant de limiter l'indemnisation à la valeur amortissable, objet de la garantie.

(b) Sur les valeurs garanties

Lorsque la police définit une valeur convenue du satellite, proche de sa valeur nette comptable, deux conceptions peuvent être en conflit :

- le principe indemnitaire du droit français : la valeur déclarée par l'assuré est alors un plafond et l'assuré doit apporter la preuve de la valeur d'indemnisation.

- la clause de valeur agréée, empruntée du droit anglo-saxon et au titre 7 du Code français des assurances : il s'agit alors d'une valeur forfaitaire d'indemnisation, convenue à l'avance et calquée sur la pratique du droit maritime par laquelle l'assureur garantit un outil de travail.

Aujourd'hui, compte tenu des montants en risques, l'application des clauses de valeur agréées pose problème ; comme il a été dit ci-dessus il conviendrait de se rapprocher du principe indemnitaire traditionnel en matière d'indemnisation.

II.2 La nécessaire correction des effets des pactes de non-recours

L'effet pervers des pactes de non-recours, évoqué plus haut, entre opérateurs et constructeurs n'a pas tardé à se manifester : la pratique a observé une baisse – consciente ou non – de la vigilance de certains constructeurs quant à la qualité du matériel mis en exploitation. On a pu citer le cas de mises sur orbite de satellit-

tes reposant sur une technologie insuffisamment testée, mise en œuvre par des constructeurs se croyant à l'abri grâce aux protections contractuelles insérées dans les contrats conclus avec les opérateurs. Il est proposé que l'efficacité des pactes de non-recours soit subordonnée à la justification, par le constructeur d'un référentiel rigoureux, contractuellement défini, à l'instar d'un Plan d'Assurance Qualité.

A défaut de justification, par le constructeur, de la conformité de la production d'un satellite sinistré avec le référentiel évoqué plus haut, les clauses de non-recours seraient inopposables et l'assureur-dommages pourrait, alors, exercer à l'encontre du constructeur, une action subrogatoire. Le rôle de l'assureur dans la vérification de la conformité à un référentiel est, en matière d'assurance spatiale, comme en toute matière d'assurance de risque technique, une évolution rendue inévitable, et souhaitable, car il participe désormais de la prévention de sinistres, tout autant que de la réparation de leurs conséquences.

« Une évolution des mentalités au niveau de la demande et de l'offre d'assurance est nécessaire »

Le rôle accru dévolu à l'assureur trouve également sa place dans l'élargissement de son offre.

II.3 Vers un élargissement de l'offre d'assurance spatiale

Un facteur d'incertitude supplémentaire pour les acteurs du domaine spatial réside dans les « trous de garantie » subis par des intervenants importants de la chaîne spatiale, que sont les bailleurs de fonds et les clients. S'il est un signe des

temps, c'est bien que les financements privés ont relayé l'initiative publique en matière de financement de l'activité spatiale, à tel point que des fonds d'investissement n'hésitent pas à miser sur l'activité spatiale. De même, en aval de la chaîne, les utilisateurs, clients des opérateurs de satellite, sont devenus des acteurs essentiels de l'activité spatiale. En amont, comme en aval de la chaîne spatiale, l'offre d'assurance spatiale doit trouver sa place. Si, en amont, une forme d'assurance financière doit pouvoir être mise en place pour garantir, les trous de garantie dont les bailleurs de fonds (banquiers et actionnaires) pourraient être victimes en raison par exemple d'une exclusion opposée par l'assureur dommage de l'opérateur, en aval les clients sont à la recherche de modalités spécifiques d'indemnisation pour les conséquences commerciales de dysfonctionnements, parfois momentanés, mais qui ont des conséquences commerciales non négligeables : ainsi, l'échec de la retransmission d'un match de football peut revêtir les dimensions d'un drame national, alors même qu'elle ne découlerait que d'une panne du fonctionnement d'un satellite, réparée au bout de deux heures. Les systèmes actuels d'assurance spatiale ne font pas de place à ce type d'offres, par manque de capacité à adapter les contrats à la véritable nature des risques couverts. Les partenaires des opérateurs de satellite se verraient donc proposer des garanties adaptées à leur situation et à leurs besoins.

Conclusion

Aujourd'hui, les offres d'assurance spatiale articulées autour de deux produits vendus par des marchés d'assurance différents, ne correspondent plus à la réalité des besoins et aux capacités des marchés. La réconciliation entre les marchés d'assurance et leurs clients de l'industrie spatiale passe par une évolution des mentalités tant au niveau de la demande d'assurance qu'au niveau de l'offre. Les acteurs ne feront pas l'économie d'une remise en cause des schémas traditionnels.

¹ L'RAVILLON « droit des activités spatiales » Litec 2004 volume 22