



TRANSACTIONS D'AERONEFS EN "BACK-TO-BACK" LES RISQUES DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR

La vente ou l'acquisition d'un jet d'affaires est un processus complexe qui mêle des aspects commerciaux, techniques, contractuels, réglementaires, fiscaux et/ou douaniers et implique l'intervention et la coordination de nombre d'acteurs aux intérêts différents : le vendeur, l'acheteur, l' « escrow agent », le courtier, l'exploitant, l'institut de financement, notamment.

De ce fait, le vendeur et/ou l'acheteur qui ne disposent pas de l'expérience nécessaire pour mener à bien la vente ou l'acquisition d'un jet d'affaires ont tout avantage à s'entourer de professionnels de confiance qui soient à même de les assister et de prendre toutes les précautions nécessaires pour préserver leurs intérêts. Ainsi, le vendeur et l'acheteur pourront devoir faire appel à un courtier professionnel bénéficiant d'un bon réseau, apte à trouver au vendeur l'acheteur idéal, ou à l'acheteur l'avion correspondant en tous points à ses besoins.

Si les courtiers exercent un rôle essentiel, ils n'ont pas forcément bonne presse du fait des pratiques abusives d'une minorité d'entre eux, dans un marché international des transactions de jets d'affaires qui souffre d'un manque d'intégrité, de transparence et d'éthique, et qui échappe le plus souvent aux contrôles étatiques. Parmi ces pratiques, celle qui permet à un courtier de toucher une commission illicite sur le dos de son client en mettant en place d'une transaction dite de « back-to-back » (B2B) non transparente a en particulier été très florissante ces dernières années.

Or, si certaines transactions de B2B peuvent se justifier dans certains cas particuliers, tout B2B effectué à l'insu du vendeur et/ou de l'acheteur concernés par la transaction les expose à des risques d'ordre financier, contractuel, réglementaire, fiscal, douanier, ou à des risques liés à la propriété même de l'appareil, sans que le vendeur et l'acheteur puissent les maîtriser. Cette note leur présente ce qu'est un « back-to-back », en particulier lorsqu'il est illicite, ainsi que les risques auxquels ils sont exposés, souvent à leur insu, dans de telles transactions.



Philippe Renz
Clean Aero (Suisse)
Tel. + 41 26 322 70 70
pr@clean.aero
www.clean.aero

Michelle M. Wade
Clean Aero (USA)
Tel. + 1 913-777-4538
mw@clean.aero
www.clean.aero

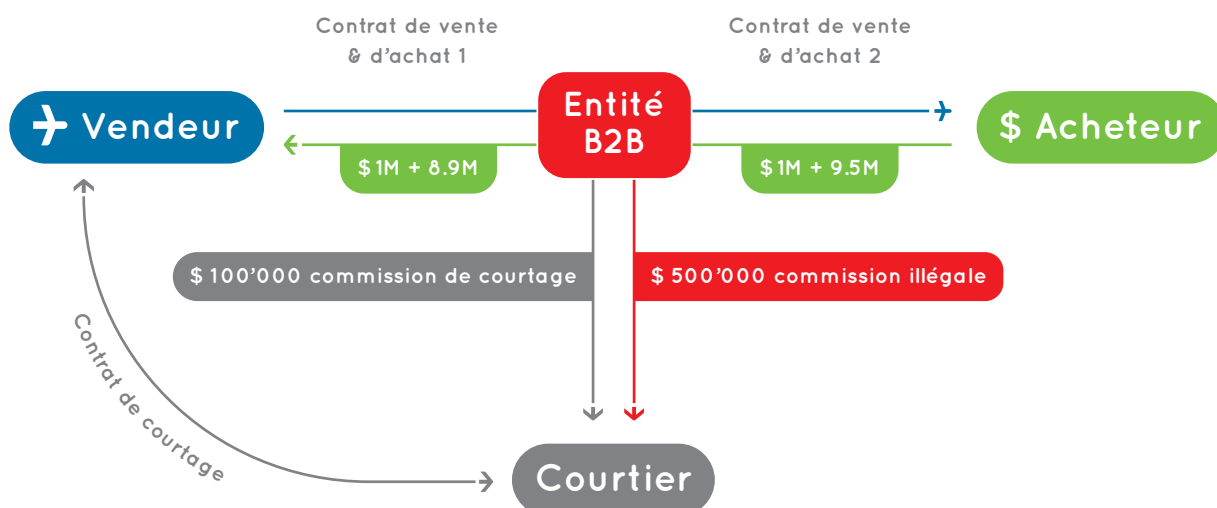
LA TRANSACTION «BACK-TO-BACK»

Dans le cadre d'une transaction "back-to-back", la propriété de l'aéronef ne passe pas directement du vendeur à l'acheteur mais transite par une société intermédiaire qui achète l'appareil pour le revendre quasi instantanément à l'acheteur. Dès lors, la relation contractuelle ordinaire et directe entre le vendeur réel et l'acheteur réel de l'avion n'existe pas dans un B2B où elle est remplacée par une double relation contractuelle : un premier contrat de vente entre le vendeur réel de l'avion et la société intermédiaire, qui agit alors comme « acheteur », puis un second contrat de vente entre la société intermédiaire agissant comme « vendeur » et l'acheteur réel de l'avion.

Le recours à une transaction B2B peut se justifier dans certains cas particuliers, par exemple dans le cadre de « trade-in » ou de positions d'avions. Cependant, nombre de courtiers mettent en place des structures B2B illicites aux seules fins d'enrichissement illégitime personnel, au détriment de leurs clients.

UN BACK-TO-BACK ILLICITE

Voici un exemple de transaction B2B illicite, dans sa forme la plus simple et la plus commune :



Dans les faits :

- Un courtier représente à titre exclusif un propriétaire pour la vente de son jet d'affaires. Ce dernier promet au courtier pour son travail une commission de 1% sur la valeur de vente de l'appareil.
- Le courtier conseille au vendeur de proposer son avion sur le marché à un prix de \$ 10 millions. Or, le courtier sait qu'il pourra probablement trouver un acheteur prêt à l'acquérir pour \$ 10,5 millions, ce qui est chose faite quelques jours plus tard. Le montant du dépôt non-remboursable à verser par l'acheteur au vendeur est fixé à \$ 1 million.
- Le courtier crée ou utilise une entité intermédiaire (« Entité B2B ») et fait croire au vendeur que cette entité intermédiaire est la société acquéreuse, et à l'acheteur qu'elle est la société vendeuse propriétaire de l'avion. Le courtier conclut deux contrats identiques de vente et d'achat, l'un entre l'entité B2B et le vendeur, l'autre entre l'entité B2B et l'acheteur.
- En ayant recours à un « escrow agent », le courtier utilise l'entité intermédiaire pour faire transiter vers le vendeur le dépôt non-remboursable de USD 1 million avancé par l'acheteur puis, lors de la clôture de la transaction (« Closing »), le solde du prix de vente versé par l'acheteur. Le courtier n'investit aucun montant de sa poche dans la transaction car il utilise exclusivement l'argent de l'acheteur pour satisfaire le vendeur.
- Lors du Closing, le courtier retient pour lui au travers de l'entité intermédiaire une commission illicite de \$ 500,000 qui constitue la différence entre le prix de vente de \$ 10 millions conseillé à son client et les \$ 10,5 millions effectivement payés par l'acheteur au titre du prix d'achat, ainsi que la commission de courtage de \$ 100'000 promise par le vendeur. Il liquide ensuite l'entité intermédiaire et verse les fonds acquis illicitement en lieu sûr.
- En agissant de la sorte, le courtier viole ses obligations contractuelles vis-à-vis de son client : il s'enrichit illégitimement à son insu et l'expose à des risques importants que son client ignore et qu'il ne peut pas maîtriser. Par ailleurs, sa tromperie constitue bien souvent une infraction pénale telle la gestion déloyale ou l'escroquerie.



Philippe Renz
Clean Aero (Suisse)
Tel. + 41 26 322 70 70
pr@clean.aero
www.clean.aero

Michelle M. Wade
Clean Aero (USA)
Tel. + 1 913-777-4538
mw@clean.aero
www.clean.aero

LES RISQUES DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR

Le recours à une transaction B2B non transparente et illicite, ou à une transaction B2B transparente et licite mais mal ficelée, expose le vendeur et l'acheteur à des risques d'ordre financier, contractuel, réglementaire, fiscal, douanier, voire à des risques liés à la propriété même de l'appareil, qu'ils ont un intérêt capital à comprendre et éviter, respectivement anticiper et maîtriser. Ces risques sont principalement les suivants :

- Le vendeur peut se retrouver sans droit au dépôt en cas de défaut ou d'erreur du courtier, du fait qu'il ne possède pas de contrat avec l'acheteur qui lui permettrait de réclamer ce dépôt.
- Le vendeur qui n'a pas pris les précautions nécessaires peut se retrouver en porte-à-faux avec les lois imposant des interdictions de vente à des pays soumis à embargo, si le courtier n'a lui-même pas pris ces précautions dans le cadre de la structure B2B.
- L'acheteur peut se retrouver sans droit vis-à-vis du vendeur au cas où un événement surviendrait après la vente et engagerait la responsabilité du vendeur, comme par exemple un tiers qui ferait valoir un droit de gage inscrit sur l'avion avant la vente.
- L'acheteur et le vendeur peuvent ne pas être en mesure de faire valoir leurs défauts respectifs relatifs aux clauses de promesse, de représentation, de garantie, d'indemnisation et de limitation de responsabilité issues du contrat de vente, puisqu'ils n'ont pas de contrat directement entre eux.
- L'acheteur et le vendeur peuvent se retrouver à devoir payer des impôts (principalement de la TVA) sur le transfert de propriété et/ou à devoir importer l'avion dans un pays déterminé, incluant paiement des droits de douanes, du fait que le courtier, en dissimulant la structure B2B, n'a pas fait ou n'a pas pu faire le nécessaire pour s'assurer que les parties ne courraient aucun risque sous l'angle fiscal et douanier.



Philippe Renz
Clean Aero (Suisse)
Tel. + 41 26 322 70 70
pr@clean.aero
www.clean.aero

Michelle M. Wade
Clean Aero (USA)
Tel. + 1 913-777-4538
mw@clean.aero
www.clean.aero

SECURISEZ VOTRE TRANSACTION AVEC CLEAN AERO

Clean Aero assiste les vendeurs et les acheteurs d'un aéronef afin de supprimer leur exposition aux risques, en leur proposant les prestations suivantes :

- Analyse de la structure d'une transaction dans le but de détecter la présence potentielle d'une entité intermédiaire (B2B) non transparente et illicite.
- Conseils sur la manière de structurer une transaction sous l'angle contractuel afin de supprimer le risque d'utilisation abusive d'une entité intermédiaire non transparente et illicite.
- Analyse et suivi des contrats de vente, d'achat, de courtage, d'« escrow », etc., sous l'angle des principes de transparence et d'éthique reconnus dans le marché de l'aviation d'affaires (NBAA - IADA - NATA).
- Analyse des risques liés à l'utilisation d'une entité intermédiaire transparente et licite dans le cadre d'une transaction. Conseils sur la manière de supprimer ces risques.

VOTRE TEAM CLEAN AERO



Philippe Renz
Clean Aero (Suisse)
Tel. + 41 26 322 70 70
pr@clean.aero
www.clean.aero



Michelle M. Wade
Clean Aero (USA)
Tel. + 1 913-777-4538
mw@clean.aero
www.clean.aero