

THÈSE

FINANCEMENT



LABORATOIRE



LE DROIT DE LA CONCURRENCE

ET OUVERTURE DU MARCHÉ DES ACTIVITÉS SPATIALES

Objectifs

Relier les différents enjeux relatifs à la commercialisation et compétitivité du secteur spatial de point de vue juridique:

© 2019 Maria LUCAS-RHIMBASSEN, JD, M2, MM.

Doctorante 2017-2020 (Chaire SIRIUS, Université Toulouse I Capitole)

Maria.lucas-rhimbassen@ut-capitole.fr



Contexte mondial caractérisé par un ralentissement de l'économie, phénomène nommé « slowbalisation » (The Economist, janvier 2019), une guerre commerciale au niveau international et une consolidation des acteurs industriels. Nombre de secteurs et marchés sont impactés, en particulier le secteur spatial. Le secteur spatial se privatise graduellement. Le privé ne se contente plus désormais du rôle passif de sous-traitant du public. Comme la course spatiale comporte des coûts de plus en plus astronomiques, il en revient trop cher aux états d'assumer leur rôle respectif dans la course afin de maintenir leur statut et prestige (MacDonald, 2017). La solution est alors d'impliquer le privé de plus en plus grâce à des incitatifs, mesures protectionnistes, subventions et modèles d'affaires rentables. Pour preuve, la future mission Artemis sur la Lune a motivé une nouvelle vague de méga-consolidations (partenariats publics entre plusieurs états et partenariats privés entre des géants industriels – ex : Northrop Grumman, Draper, Lockheed Martin et Blue Origin) afin de mener à bien le projet. Les appels à soumissions sont transformés en de véritables compétitions (surtout par la NASA avec notamment le programme COTS) hautement médiatisées (ex : Google Xprize) et le droit de la compétition a permis en grande partie la percée du nouvel entrant SpaceX, qui a déstabilisé le « Old Space » et cassé plusieurs quasi-monopoles nationaux (ex : ULA) et internationaux (ex : ArianeEspace) sur le marché des lanceurs, tout en ouvrant la porte à nombre d'initiatives entrepreneuriales (New Space). Cependant, la compétition s'avère truquée en raison des mesures politiques et économiques des gouvernements protégeant les fleurons et champions de leur ressort respectif. D'une part, les subventions des USA envers SpaceX par exemple, ainsi que les réglementations restrictives telles l'ITAR reflètent un protectionnisme qui nourrit des ambitions de « casser » les marchés existants, à tendance monopolistique, sur lesquels performance des compétiteurs locaux ou étrangers. D'autre part, l'Europe subventionne, à son tour, ArianeEspace, ce qui déclenche une nouvelle vague de représailles économiques de part et d'autre (ex : Boeing vs Airbus, etc.). Ceci est un exemple de la guerre économique qui caractérise le marché. A noter que les grands gagnants sont les industriels. A défaut, ils se consolident via des séries de fusions et acquisitions, partenariats, joint-ventures, etc. L'un des cas les plus probants est celui du champion canadien, MDA, devenu le géant nord-américain Maxar, grâce à des montages juridiques de part et d'autre de la frontière (filiale SSL, acquisition de DigitalGlobe, etc.) et ayant ainsi accès au marché de la défense américain tout en pouvant racheter peu à peu la majorité de ses anciens compétiteurs canadiens. Cet exemple de consolidation quasi-monopolistique représente un danger d'abus de position dominante ou de pratiques anti-concurrentielles, mais les acteurs impliqués se défendent derrière l'argument que le marché spatial change (LEO vs GEO) et que les commandes publiques ou privées sont en baisse. Ceci résulte en un renforcement de la consolidation privée qui mise sur la commercialisation du spatial afin d'en tirer profit tout en servant les donneurs d'ordres et les clients.

PROBLÉMATIQUE

Le renforcement du privé risque de ne pas seulement accomplir les missions formulées par les donneurs d'ordre, mais aussi de permettre à ces contractants de formuler leurs propres missions en vue d'une économie spatiale (space-based economy). Ainsi non seulement leur rôle sera de plus en plus actif et prépondérant, mais susceptible aussi d'entrer en conflit avec les donneurs d'ordre publics, autres états, voire le droit spatial en soi si les intérêts commerciaux seront affectés par ceux de nature publique. Le domaine spatial est régi par la branche de droit international public, celle du droit spatial, constitué de cinq grands traités des années 70 et 80 (Outer Space Treaty (OST), etc.), conventions, accords et il contient aussi les législations et réglementations nationales (plus récentes). Le droit spatial public a pour principal forum le bureau des affaires spatiales de l'ONU (UNOOSA) et le comité pour l'usage pacifique du spatial (UNCOPUOS). Selon l'OST, seuls les états sont reconnus responsables des activités de leurs ressortissants physiques et moraux dans le spatial et les disputes sont majoritairement résolues en arbitrage. Par exemple, si la compagnie B est reconnue coupable pour une faute lors du lancement ou en orbite, causant des dommages au sol ou en orbite à l'état C, l'état A duquel ressort la compagnie B, devra verser les dommages-intérêts à l'état C. Cependant, avec l'essor de la commercialisation, les arbitrages seront susceptibles de se dérouler devant des forums ayant pour but de protéger les alliances privées, tels l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). En règle générale, l'OMC est réputée trancher en faveur des intérêts commerciaux. Il sera donc intéressant d'observer le développement du marché spatial et de voir si cela entraînera une « privatisation du droit », soit une dichotomie entre l'OMC et l'ONU. Et ce, d'autant plus que la consolidation industrielle gagne en force et les acteurs privés auront davantage de poids en cas d'arbitrage. De plus, si des organisations telles l'OMC gagnent du terrain dans le secteur spatial, il se pourrait que des débats légaux naissent autour du besoin de réglementation ou de déréglementation et du mot à dire par les acteurs privés. Ainsi, nous pouvons nous poser la question suivante : le droit spatial est-il apte à faire face à l'ouverture du marché spatial ? Malgré les nouveaux entrants sur le marché, nous constatons que la concurrence entre compagnies fait place à de la consolidation, qui en retour crée de nouvelles dynamiques concurrentielles à plus grande échelle. Ainsi, une approche interdisciplinaire s'impose afin d'étudier si le droit de la concurrence est adapté au contexte économique actuel (caractérisé par la guerre économique) et s'il est apte à répondre aux nouvelles dimensions de l'économie spatiale à venir et à en prévenir les abus de dominance éventuels.

MÉTHODOLOGIE

Une approche **interdisciplinaire** et **comparative** déterminera si les fondations normatives du droit de la concurrence sont adaptées et si une nouvelle école de pensée critique aura lieu d'être considérée. Une revue de la littérature, de la jurisprudence et de la réglementation en vigueur permettra une analyse juridique approfondie. Afin de mieux comprendre les développements à venir et d'être en mesure de procéder à une prospective éclairée, il est nécessaire d'étudier la situation géopolitique et économique mondiale.

ANALYSE EN 3 AXES DE RECHERCHE

- 1 • Les incidences de la guerre économique sur le marché spatial (sources, acteurs, enjeux et conséquences)
- 2 • Les incidences de la commercialisation spatiale sur le droit spatial
- 3 • L'impact de l'ouverture du marché spatial sur l'évolution du droit de la concurrence et vice-versa.

POINTS DE DISCUSSION

1 La compétitivité du secteur spatial accédera à une échelle supérieure et le droit de la concurrence se verra transformé par la commercialisation accrue de l'économie spatiale.

2 Le droit de la concurrence est soumis actuellement aux barrières étatiques (protectionnisme, subventions, etc.) Cela changera-t-il avec la privatisation du secteur?

3 La thèse a pour objectif d'identifier les futures pistes d'innovation juridique en termes de droit de la concurrence appliquée au spatial et d'en déterminer le rôle.