

# Les aspects juridiques des projets immobiliers à l'International

Entretien avec Michel Huet,  
Avocat



Michel Huet

**Management Immobilier : Avant de fonder un cabinet d'avocats dédié aux pratiques architecturales et urbaines, vous avez déjà vécu des expériences à l'international, que vous ont elles apportées et en quoi peuvent-elles être utiles aux acteurs de l'immobilier ayant vocation à agir au-delà de nos frontières ?**

Michel Huet : C'est au cœur d'une grande société de promotion immobilière, la Sefi, entraînée par un promoteur exceptionnel, Jean-Claude Aron, que j'ai eu la chance de connaître la vie entière d'une opération immobilière.

Il s'agissait de la construction de l'hôtel Cosmos dans le quartier Ostankino de Moscou. Associé au montage, à la mise en place et à la négociation de tous les contrats, j'ai eu aussi le privilège de suivre le chantier. De plus les contentieux, notamment les arbitrages m'ont fourni une expérience unique et inoubliable pour un juriste.

Devenu avocat, la venue d'acteurs étrangers notamment d'architectes prestigieux sur le territoire français tels le professeur Hollein pour le Vulcania du Président Valéry Giscard d'Estaing ou le japonais Shigeru Ban associé à Jean de Gastines pour le musée de Metz ou encore l'assistance à la société autrichienne Coop Himmelblau m'ont permis de cerner les difficultés d'opérations où se mêlent des acteurs de cultures différentes.

**Fort de vos diverses expériences, vous prétendez promouvoir une méthodologie originale permettant d'aborder les marchés à l'international. Pourriez-vous nous en dévoiler les grandes lignes ?**

Je ne sais si elle est originale mais je constate qu'elle est efficace dès lors que l'on porte, comme le préconisait le philosophe Lavele un regard attentif sur les autres.

Elle consiste avant tout, après avoir analysé le contexte du territoire sur lequel repose l'opération, à avoir une vision de son déroulement alimenté par la connaissance des pratiques de l'ensemble des acteurs.

Elle est à la fois dialectique, ténative mais aussi utopique.

Elle est tendue vers un seul objectif : maîtriser le coût et le temps en

respectant la qualité architecturale qui le plus souvent a été la raison du choix du client étranger.

Elle consiste, durant le temps de la conception et de la réalisation, à résoudre tous les conflits ou à en reporter le règlement après la livraison. L'imagination juridique permet souvent d'utiliser des concepts opérationnels préservant l'intérêt de chaque intervenant.

**Quels sont les territoires sur lesquels vous pouvez conseiller aux divers acteurs d'intervenir ?**

Il n'y a pas de territoires interdits aux opérateurs. Mais il y a des territoires en souffrance où la sécurité des échanges ne peut être assurée. Pour autant, c'est souvent durant des périodes de troubles que la prise de risque peut s'engager pour être vraiment présent le moment venu.

Ceci dit, la planète Terre est, d'une manière caricaturale, de par son histoire, divisée en deux zones, la zone anglophone et la zone francophone.

Le dynamisme de nos entreprises à l'international montre bien la capacité des français à s'adapter à n'importe quelle zone.

Mais nous avons, grâce au Ministère des Affaires étrangères, à des organismes tels la Coface ou Ubrifrance des informations très sérieuses permettant de faire des choix pertinents.

**Quelle est, selon vous, la spécificité de l'ingénierie juridique française à l'international ?**

Il n'est un secret pour personne qu'elle est en concurrence avec l'ingénierie anglo-américaine, mais aussi avec les pratiques efficaces de pays comme l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne.



Le FIDIC<sup>1</sup>, document contractuel ou sert de contrat type pour nombreux pays est basé sur un modèle de production qui n'est pas le nôtre.

Mais des sociétés comme Artelia ou Egis emportent de très nombreux marchés en ayant convaincu quant à leur capacité de coordonner les tâches pour ces opérations complexes. L'ingénierie juridique française est basée sur des stratégies qui permettent d'aborder les contrats d'une manière largement aussi efficace que le fameux « pragmatisme » anglo-américain.

### Quels types de montages préconisez-vous pour réussir une opération immobilière à l'international ?

Il n'y a pas de montages types. Le bon montage est celui qui ne s'impose pas en plaquant un modèle.

Il faut parfois oublier ses propres concepts par exemple Maître d'ouvrage/Maître d'œuvre que l'on ne retrouve que dans certains pays francophones et aller ou relier les acteurs autrement pour que les fonctions puissent s'épanouir au mieux.

### Quels sont les divers réseaux auxquels vous faites appel lorsque vous êtes appelé à accompagner une opération immobilière à l'international ?

Personnellement, je m'appuie sur deux réseaux.

L'AFEX, Association Française des Architectes à l'Export<sup>2</sup> a construit depuis plus de vingt ans une véritable force qui regroupe, encouragé par les Ministères français, les concepteurs, Bureaux d'Études, Bureaux de contrôle, entreprises, petites ou grandes, et bien sûr les architectes qui en sont les portes drapeaux.

S'y ajoute l'association Apogée elle-même avec un ensemble de nombreux acteurs très présents à l'international.

Sur le plan strictement juridique, étant membre actif de l'Union internationale des avocats, ayant présidé pendant de longues années la Commission de droit immobilier j'ai le plaisir de pouvoir faire appel, sur tous les continents, à ces confrères de qualité, spécialistes du droit immobilier.

### Vous servez-vous de contrats types particuliers pour affronter les négociations à l'international ?

Comme vous l'avez compris, je suis très réservé sur l'emploi systématique de contrats types. Ils sont un frein à la régulation d'une opération immobilière qui est à chaque fois différente. Je préfère de loin les guides comme

celui que j'ai élaboré avec mon cabinet, après plusieurs années de travail avec les ingénieurs, les architectes, les commerciaux, les entrepreneurs, les représentants des ministères, acteurs de l'AFEX.

### Quels sont les points clés d'un contrat à l'international ?

J'en ai sélectionné dans ce guide AFEX une dizaine, mais bien sûr il y en a davantage. Je citerai simplement :

- Le droit applicable
- La clause de résiliation
- La clause concernant les tâches à accomplir
- La durée du contrat

Rien de surprenant que l'on retrouve les mêmes énoncés que pour les contrats franco-français, mais leur contexte, leur contenu et leur finalité sont différents.

La pratique a ainsi mis en œuvre différents mécanismes dits de financements alternatifs, tous possibles grâce au droit : financement par voie d'obligations, financements dites mezzanine, etc...

Il ne s'agit là que de quelques exemples pour illustrer le droit comme créateur de valeur.

Attention toutefois à ne pas détourner les outils juridiques de leur fonction initiale et ce devenir trop créatif sous peine de créer des montages complexes, destinés en réalité à contourner d'autres règles.

Michel Huet

Cabinet Michel Huet - Bellenger - Blandin  
cabinet.avocats@michel-huet.com

### Michel HUET

Docteur en Droit- Licencié ès lettres

Avocat à la Cour

Président de la Commission Droit Immobilier et membre du Conseil de Présidence de l'Union Internationale des Avocats

Vice Président de l'Association Française du Droit de la Construction

Membre de l'Association Littéraire et Artistique Internationale de la Propriété Intellectuelle

Membre de l'Académie d'Architecture

Auteur de plusieurs ouvrages, dont le Guide AFEX, avec Amélie Blandin, « Contrats à l'International, Négociateur et bâtir en dix points : marchés publics d'architecture et d'ingénierie » Éditions AFEX / Le Moniteur - 2011

1 : Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils

2 : Créée en 1996, l'AFEX est une association d'une centaine d'architectes auxquels sont associés des ingénieurs, des urbanistes, des paysagistes, des architectes d'intérieur et des industriels, qui ont décidé d'unir leurs expériences pour promouvoir dans le monde le savoir-faire français. Tél. : 33 (0)1 42 76 08 10, afex@afex.fr, www.afex.fr