#### Méthodes standard de valorisation des préjudices, types de coûts à considérer

Pour procéder à la valorisation d’un surcoût ou préjudice, les méthodes les plus utilisées sont les suivantes :

|  |  |
| --- | --- |
| **Méthodes de valorisation les plus utilisées** | |
| **A** | **Unités d’œuvre** (nombre par jours, taux horaires…), objectivables par des pièces comptables (factures, relevés de temps…) |
| **B** | **Measured mile** (sur la base du réalisé mesuré en condition nominale, extrapolation du reste à faire) |
| **C** | **Comparaison industrielle** (réalisation équivalente dans le cadre du Programme et/ou d’autres programmes et/ou règles de l’art) |
| **D** | **Comparaison entre planifié et réalisé** (extrapolation de ce qui s’est passé dans les faits, projection dans le futur) |
| **E** | **Comptabilité analytique** (sur la base des coûts détaillés enregistrés) |
| **F** | **Avenant / Accord préalable** (pouvant servir de référence) |
| **G** | **Référence à des prestations et/ou fournitures vendues ou achetées sur d’autres Marchés** (attention dans ce cas à imposer le secret commercial et ne pas communiquer de factures ou données économiques/commerciales relatives à d’autres Marchés) |

Concernant les coûts à considérer pour la valorisation, selon le type de prestation et de préjudice, les éléments suivants seront à considérer :

|  |  |
| --- | --- |
| **Types de coûts à considérer a minima** | |
| **1** | Coût de main-d’œuvre pour les services supplémentaires, accélérations, modifications, actions spéciales |
| **2** | Coûts supplémentaires pour les fournitures (matériaux, outils, équipements,…) |
| **3** | Coûts d’infrastructure (y. c. location de matériel de chantier, de locaux, …) |
| **4** | Coûts de Management (équipe Programme, CM, …) |
| **5** | Coûts de contrôle et de supervision |
| **6** | Impacts dus aux interruptions et durée de la démobilisation / remobilisation des ressources |
| **7** | Impacts dus aux perturbations et aux baisses de performance |
| **8** | Frais généraux et frais de structure (Frais hors Production « FHP ») |
| **9** | Frais d’expédition et de transport |
| **10** | Coûts de stockage et de gardiennage (y. c. stockage longue durée, préservation et contrôle des équipements) |
| **11** | Frais d’assurances et de garantie (y. c. couverture supplémentaire, évolution de la police, prolongations, … - ne pas oublier les fournisseurs et sous-traitants) |
| **12** | Frais de déplacement, hébergement, restauration, … (toutes dépenses annexes justifiées par notes de frais) |
| **13** | Augmentation des coûts due à l’inflation ou à l’application d’une formule de révision de prix |
| **14** | Frais additionnels pour risques financiers (coûts de financement additionnels, pertes de financement/investissement, cash curve négatif, …) |
| **15** | Coûts supplémentaires liés aux garanties bancaires (y. c. prolongations, ne pas oublier les fournisseurs et sous-traitants) |
| **16** | Intérêts moratoires sur les paiements différés |
| **17** | Coût de l’extension de garantie (y. c. prolongations, ne pas oublier les fournisseurs et sous-traitants) |
| **18** | Coût de l’assurance pour les taux de change et pertes dues aux taux de change (ex. Assurance COFACE) |
| **19** | Pénalités / dommages et intérêts (vis-à-vis du client ou d’autres Marchés) |
| **20** | Perte de profit, perte de chance, dommages indirects |
| **21** | Atteinte à l’image et/ou la réputation (y. c. impacts sur les marchés financiers) |
| **22** | Accélérations et changement de logique/séquence (implication au niveau du risque qui devient plus élevé donc provisions financières à réévaluer à la hausse) |
| **23** | Consommation/utilisation de toute ou partie de notre marge (à moins d’une prolongation de délais, implication au niveau du risque qui devient plus élevé donc provisions financières à réévaluer à la hausse) |
| **24** | Risque de ne plus remplir les objectifs de qualité ou de performance (donc provisions financières à réévaluer à la hausse) |
| **25** | Coûts de constitution du dossier d’offre et/ou de réclamation |
| **26** | Frais de procédure (le cas échéant) |

Compte tenu des discussions et de la négociation qui auront lieu, et du fait que Naval Group sera challengé systématiquement par la partie adverse, il ira de son intérêt de réclamer un maximum de ces types de surcoûts (même si certains sujets ont peu de chance d’aboutir à une indemnisation finalement).

Chaque sujet qui sera écarté pourra donner lieu, s’il est bien négocié, à une contrepartie. Il est donc primordial pour Naval Group de réclamer et défendre chacun d’entre eux jusqu’à obtenir cette contrepartie.

Outre ce facteur, il est utile et d’usage de rajouter à l’ensemble des coûts subis ou à subir des éléments permettant de disposer d’une marge de négociation (variable selon le pays et la culture du client). Ces éléments doivent malgré tout posséder une certaine substance (ex. : peines et soins). La notion de Profit doit être évitée si possible.

Selon la stratégie choisie, on pourra prendre en compte :

* Les coûts passés réalisés uniquement (si l’on veut traiter uniquement des surcoûts avérés)
* Les coûts futurs uniquement (si l’on ne veut pas soulever de débat concernant les évènements passés)
* Les coûts passés et futurs (si l’on veut un règlement global et total)

|  |
| --- |
| ***Rappel****: Devant la plupart des Tribunaux et Chambres, la charge de la preuve revient au plaignant/demandeur.* |

**Nom du spécialiste groupe qui peut répondre à d’éventuelles questions au sujet de la valorisation des préjudices : Thierry Vidal (thierry.vidal@naval-group.com)**