

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Voies navigables de France recrute son directeur juridique au ministère du Travail

L'énarque Régis Bac se voit confier la direction juridique, économique et financière de Voies navigables de France, avec pour mission de mettre en œuvre le nouveau programme d'investissement visant à moderniser l'établissement public.

« Après des années en administration centrale, je voulais revenir au sein d'un opérateur de terrain en prise directe avec des enjeux citoyens. » C'est chose faite pour Régis Bac qui vient de prendre les fonctions de directeur juridique, économique et financier de Voies navigables de France (VNF). Ce dernier succède à un autre énarque Charles Bélard, qui a rejoint le secteur privé fin 2021, et plus précisément Edeis Concessions, après avoir notamment officié au sein de la direction du Budget, à Bercy. Au sein de l'établissement public qui entretient, exploite et développe le plus grand réseau européen de voies navigables via un effectif de plus de 4000 personnels, Régis Bac a pour mission d'assurer la maîtrise juridique et financière des activités, ainsi que de contribuer au bon fonctionnement de VNF. Parallèlement, « nous mettons en œuvre les objectifs stratégiques et ambitieux actés dans le COP 2023-2029, contrat d'objectifs et de performance signé en 2021 entre l'Etat et l'établissement, qui prévoit notamment un programme important d'investissement pour transformer et moderniser les infrastructures confiées



Régis Bac

à VNF », indique le nouveau directeur juridique, qui reportera directement au directeur général délégué Benoît Dufumier et au directeur général Thierry Guimbaud. Ce projet visant à développer une économie verte sur notre territoire est très motivant. »

Avant de rejoindre VNF et de chapeauter une direction juridique composée d'une soixantaine de personnes basées à Béthune (62), l'ancien élève de l'ENA (promotion René Cassin de 2003) était depuis 2016 chef du service des relations et conditions de travail à la direction générale du travail. Il avait auparavant exercé les fonctions de secrétaire général de la DIRECCTE d'Ile-de-France (2015-2016), de directeur général des services de la Cour des comptes (2011-2015), de directeur des affaires financières et du contrôle de gestion au sein de cette même institution (2008-2011), de chef du service des finances et du contrôle du Centre d'action sociale de la Ville de Paris (2005-2008), ou encore de chef du bureau de l'enfance handicapée au ministère de la Santé (2003-2005). ■

Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

Deux nouvelles associées pour Grenier Avocats	p.2
Carnet	p.2
Les actualités de la semaine	p.3
Concurrence: le régulateur se (re)penche sur les programmes de conformité	p.4

Affaires

Deals	p.5-7
Analyses	
Guerre en Ukraine: quelles conséquences pour la justice arbitrale internationale ?	p.8-9
Third-party funders: une solution pour l'accès au droit	p.10-11

LE CABINET DE LA SEMAINE

Deux nouvelles associées pour Grenier Avocats

Le cabinet créé en 2011 par Patrice Grenier promeut Anne-Sophie Lilti et Claire Laporte, deux avocates spécialistes des risques industriels.

Grenier Avocats, dont la clientèle est composée de groupes industriels (armement, automobile, ingénierie d'infrastructures de transports, etc.), ainsi que de compagnies d'assurance et de courtiers, donne un coup d'accélérateur à son activité centrée sur les enjeux industriels et éthiques. Le cabinet vient ainsi de coopter deux associées sur la pratique. Anne-Sophie Lilti intervient autour des enjeux industriels dans des secteurs tels que l'énergie ou les produits de santé. Elle a, par ailleurs, développé une expertise reconnue dans les modes alternatifs de règlement des différends. Diplômée d'un Master II droit du commerce international de l'université de Lorraine, orienté vers le droit des transports et de l'arbitrage, et d'un LLB droit privé à l'Université de Leeds



Claire Laporte & Anne-Sophie Lilti



(Royaume-Uni), l'avocate exerce au sein du cabinet depuis 2015. A sa sortie de l'école du barreau, elle a brièvement officié à la direction juridique Réacteur et Services d'Areva. De son côté, Claire Laporte est diplômée d'un Master II juriste d'affaires de l'université Paris 12-Est Créteil et a rejoint l'effectif de Grenier Avocats depuis 2011. Elle conseille des industriels dans des domaines comme la construction, les produits, les matériaux ou équipements, mais aussi en matière de contrôle technique. Son champ d'intervention couvre également le marché de l'automobile. Claire Laporte se positionne, par ailleurs, sur les problématiques environnementales (pollution de sols, amiantes, panneaux photovoltaïques) et numériques (cybersécurité).

CARNET

Eversheds se muscle en corporate



Jean-Robert Bousquet et Alexandre Morel, transfuge de CMS Francis Lefebvre Avocats, deviennent associés de la pratique Corporate-M&A d'Eversheds Sutherland. Ils sont accompagnés de cinq avocats (Célia Mayran, Geoffrey Loncle de Forville, Anaïs Fritzinger, Jade Huard et Victor Grillo). Jean-Robert Bousquet intervient dans le cadre d'opérations de fusion-acquisition et joint-ventures dans les secteurs des services financiers, des médias, de l'agroalimentaire, de l'industrie et de la défense. Il officiait depuis seize ans au sein de CMS Francis Lefebvre, après cinq années chez Debevoise & Plimpton. Il a débuté sa carrière chez Francis Lefebvre à Berlin en 1998. Il est diplômé de l'EM Lyon et d'un DESS juriste d'affaires de l'université de Strasbourg. Pour sa part, Alexandre Morel est titulaire d'un DEA droit des affaires et droit des contrats de l'université de Lille II et d'un diplôme de l'école supérieure de commerce Audencia. Il a débuté

sa carrière en 2006 chez Linklaters avant de rejoindre CMS Francis Lefebvre Avocats en 2011. Il intervient principalement sur des opérations d'acquisition et de cession, de restructuration interne et en droit des sociétés pour des groupes industriels et des groupes familiaux. Ses secteurs de prédilection sont l'énergie, la finance, les technologies, médias & télécommunications (TMT) et la défense.

Fahima Gasmi chez Alerion



Alerion coopte comme associée Fahima Gasmi, qui avait rejoint le cabinet en début de carrière en 2005. Elle gèrera dorénavant la pratique en droit de l'environnement, tout en poursuivant son activité en droit immobilier, droit de l'urbanisme, risques industriels et droit minier. L'avocate intervient en matière de responsabilité des constructeurs/assurance construction, installations classées et risques industriels. Elle a développé une compétence particulière en droit de l'environnement industriel pour accompagner les opérateurs économiques du secteur durant toutes les étapes de l'exploitation des sites industriels. Fahima intervient également, en rela-

tion avec le département Corporate, lors d'audits portant sur l'acquisition/vente de biens immobiliers sur lesquels sont exploitées des installations industrielles. Fahima Gasmi est diplômée d'un DEA droit de l'environnement des universités Paris I et Paris II, et d'un DESS immobilier et construction de l'université Paris II Panthéon-Assas.

Elior intègre Thierry Thonnier dans sa gouvernance



Elior vient de nommer son directeur juridique Thierry Thonnier, historique du groupe de restauration collective et de services, en tant que membre de son comité exécutif pour participer aux prises de décision opérationnelles et stratégiques. Titulaire d'un DESS droit des affaires et fiscalité de l'université Paris V René Descartes, Thierry Thonnier a rejoint Elior Group dès sa création en 1992 y officiant successivement en tant que juriste d'entreprise généraliste, responsable juridique corporate puis directeur juridique groupe et secrétaire du conseil depuis 2006. En 2020, son périmètre a été élargi à la direction de la fonction compliance.

LES ACTUALITÉS DE LA SEMAINE

Baromètre – La France conforte son leadership européen en matière d’attractivité

Malgré un contexte macroéconomique incertain, accentué par la guerre en Ukraine, l’Hexagone est en tête des investissements directs étrangers en Europe pour la troisième année consécutive, devançant le Royaume-Uni et l’Allemagne. C’est le résultat du « [Baromètre EY de l’Attractivité de la France 2022](#) » récemment publié par le cabinet EY. En 2021, la France a comptabilisé 1 122 implantations d’entreprises, soit une hausse de 24 % (contre 993 pour le Royaume-Uni et 841 pour l’Allemagne). Les implantations logistiques enregistrent la plus forte augmentation (+ 37 %), suivies des projets industriels (+18 %). Le bilan économique tricolore durant les années « Covid » (2020-2021) est très prometteur, des résultats à pondérer toutefois au regard du faible taux de création d’emplois (38 par projet en France contre 69 au Royaume-Uni et 45 Allemagne). En cause, une « image sociale » mal perçue, une indisponibilité du foncier pour de très grands projets, ou encore

un temps de procédure jugé trop long pour ces dirigeants d’entreprises. Ces derniers restent néanmoins confiants, et une forte majorité d’entre eux (63 %) estime que la France – et l’Europe en général – va améliorer son attractivité à moyen terme. 56 % des dirigeants sondés déclarent avoir l’intention d’implanter ou d’étendre leurs activités sur le territoire (une augmentation de 12 points par rapport à l’année précédente). A noter cependant, des axes de progression à mettre en œuvre pour opérer une véritable transformation du pays – en sus de réformes structurelles nécessaires – le développement d’une souveraineté technologique et énergétique, une politique fiscale nettement plus incitative, une véritable transition écologique, une modernisation des industries, des investissements soutenus dans l’innovation et le R&D ou encore une valorisation des productions « made in France », notamment pour faire face aux puissances chinoises et américaines.

Nomination – Le garde des Sceaux installe son cabinet

Après la désignation de Jean-Denis Combrexelle à la tête de son cabinet ([ODA du 25 mai 2022](#)), le garde des Sceaux finalise la composition de sa garde rapprochée. Ainsi, Marie-Agnès Kikano, déjà présente depuis 2020, ancienne cheffe du cabinet de Joël Giraud, secrétaire d’Etat auprès de la ministre de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales, prend du galon et devient cheffe de cabinet. Elle a notamment été en 2016 responsable des jeunes soutiens à Paris pour la primaire de la droite en vue de l’élection présidentielle de 2017. Isabelle Jegouzo conserve, quant à elle, sa mission aux affaires européennes et internationales. Laurence Venet-Lopez, qui était jusque-là conseillère dialogue social, se voit confier le périmètre « social et modernisation » et Guillem Gervilla bascule

de la communication et médias aux questions législatives, parlementaires et politiques. Pour la mise en œuvre de sa feuille de route, le ministre de la Justice s’est également adjoint les services de l’ex-membre du Conseil d’Etat Bénédicte Fauvarque-Cosson qui sera en charge des Etats généraux de la justice, de Blandine Gardey de Soos, ex-cheffe du bureau de la déontologie et de la discipline des professions au ministère de la Justice, qui arrive aux affaires civiles ; et de Clément Di Marino, ex-adjoint au sous-directeur de la sécurité pénitentiaire, qui mettra en œuvre la politique pénitentiaire. Pour leur part, Arnaud Laraize, ancien procureur de la République à Sens, devient conseiller politique pénale et le magistrat Philippe Baissus prendra en charge les services judiciaires.

Data – Fournisseurs de données, notations et services ESG : l’AMF milite pour un cadre réglementaire

Pour réguler un secteur de la data en plein essor, l’Autorité des marchés financiers (AMF) a lancé un appel à l’occasion de sa réponse à la consultation publique de la Commission européenne sur la notation ESG. Le gendarme financier souhaite qu’un cadre réglementaire européen des fournisseurs de données, notations et services ESG soit applicable à tous les acteurs occupant un rôle auprès des acteurs du marché financier. Il exige notamment plus de transparence, notamment en termes de méthodologies

et données sous-jacentes, mais également que les risques et impacts pour chaque produit proposé soient clairement identifiés. En outre, l’AMF préconise de confier ce rôle de régulation à l’ESMA (The European Securities and Markets Authority), ce qui permettrait de bénéficier de son expertise en matière de supervision des agences de notation de crédit, en phase avec la supervision des examinateurs externes d’obligations vertes européennes (EU Green Bonds).

INTERVIEW

Concurrence: le régulateur se (re)penche sur les programmes de conformité

Dix ans après son document-cadre du 10 février 2012 sur les programmes de conformité aux règles de concurrence, l'Autorité de la concurrence a jugé nécessaire fin mai de faire le point sur les bonnes pratiques applicables à l'élaboration de ces référentiels clés. Retour sur l'évolution juridique récente avec Yelena Trifounovitch, associée spécialisée en droit de la concurrence français et européen chez Bredin Prat.



Yelena Trifounovitch

Pourquoi l'Autorité de la concurrence remet-elle à jour cette publication de référence sur les programmes de conformité ?

En 2012, l'Autorité de la concurrence (ADLC) avait produit un document-cadre à l'intention des entreprises pour les aider à bâtir leur programme de conformité aux règles de la concurrence. C'était le premier du genre. Il fournissait des informations détaillées sur les exigences auxquelles cet outil devait répondre pour être considéré comme efficace et effectif par le régulateur. Le point le plus important à l'époque résidait dans l'incitation financière accordée aux acteurs économiques s'ils mettaient en place ou renforçaient un dispositif remplissant ces demandes. Cet encouragement prenait la forme d'une diminution – de 10 % maximum – du montant des sanctions encourues en cas d'infraction. C'était le *modus operandi* qui prévalait dans le cadre de la procédure de non-contestation des griefs. Or, en 2015, cette dernière a été remplacée par une approche transactionnelle. En 2017, s'inspirant de la position de la Commission européenne, l'ADLC a considéré qu'il était du devoir des entreprises de prendre toutes les mesures possibles pour conduire leur activité de façon conforme aux règles de concurrence. Avoir un programme de conformité relevait donc, selon l'Autorité, du cours normal des affaires et ne devait pas donner lieu à des avantages comme des réductions d'amende. Le régulateur a donc retiré le texte de 2012.

En 2020, l'ADLC a instauré un groupe de travail réunissant des experts dont des avocats, des juristes et des syndicats professionnels comme le Medef, afin d'établir un nouveau texte. De fait, il était un peu curieux qu'un régulateur n'ait plus de guide sur la définition et la rédaction de programmes de conformité dans un domaine où le non-respect des règles peut conduire à des sanctions pécuniaires colossales. Sans avoir de valeur juridique contraignante, le document-cadre du 24 mai 2022 vient combler un manque manifeste. A l'issue du brainstorming mené en 2020 et 2021, un projet de texte-cadre a été publié à la fin de l'année dernière et a été soumis à consultation. Dans ce contexte, les praticiens, et en particulier les professionnels du droit dans le cadre de l'Association des avocats pratiquant le droit de la concurrence (APDC), ont recommandé de rétablir l'incitation financière de 2012, mais cette suggestion n'a pas été prise en compte. Contrairement à la France, qui s'est alignée sur les préconisations de Bruxelles, d'autres pays euro-

péens ont maintenu ces mesures de rétribution des programmes de conformité. C'est le cas de l'Espagne, de l'Italie, des Pays-Bas et de l'Allemagne.

Y a-t-il des nouveautés auxquelles les entreprises doivent prendre garde ?

Il n'y a pas de changement significatif. C'est surtout un texte plus pédagogique et détaillé afin de garantir une bonne insertion du volet concurrence dans un programme de conformité élargi. Ce dernier doit servir un objectif à la fois préventif et curatif grâce à la détection de comportements non conformes via notamment les lanceurs d'alerte. Enfin, il doit être évolutif avec des mises à jour régulières en fonction des changements apportés au régime juridique applicable. La démarche du régulateur répond aussi à un besoin d'information et de conseil de la part en particulier de PME-PMI moins habituées à traiter ces questions que les grands groupes.

Un programme de conformité aux règles de la concurrence se construit-il dans un cadre de compliance plus global en usant des mêmes outils opérationnels, comme la cartographie des risques ?

En général, le volet concurrence est un des chapitres d'un programme de compliance plus large et les entreprises choisissent souvent de caler leur référentiel sur les normes les plus strictes au minimum au niveau européen, comme c'est fréquemment le cas dans les domaines de la fiscalité ou de la lutte contre le blanchiment des capitaux, par exemple. De plus, une feuille de route relative à la compliance est nécessairement sur mesure en fonction des ressources, de la taille et du degré de maturité de l'entreprise concernée. Une PME n'aura pas les mêmes moyens qu'un grand groupe, notamment pour bâtir des programmes de « compliance by design », où les pratiques seraient conformes dès le départ, selon les recommandations de l'ADLC.

En 2012, le document-cadre n'évoquait pas la question du « mapping » des risques. En revanche, pour bénéficier du taux maximal de réduction de la sanction, il fallait que l'entreprise ait mis en place un système efficace et sécurisé protégeant l'anonymat des lanceurs d'alerte souhaitant signaler un problème de non-respect de la loi. Parmi les garanties demandées par le régulateur figurait l'absence de sanctions à l'encontre de ces « whistleblowers » et l'insertion dans les contrats de travail de clauses réclamant l'observance de la législation en matière de concurrence et l'application de sanctions disciplinaires en cas de faute. ■

Propos recueillis par Emmanuelle Serrano

DEALS

FUSIONS-ACQUISITIONS

Jeantet et Mc Dermott sur la vente des activités de distribution de TSC Group en France et au Benelux à Duomed Group

TSC Group, fabricant et distributeur d'équipements et dispositifs médicaux spécialisés, cède sa distribution en France et au Benelux à Duomed Group, distributeur paneuropéen de fournitures médicales, dont G Square, fonds de private equity dédié à l'investissement dans la santé, est actionnaire depuis 2017. Avec cette opération, Duomed Group entend devenir l'un des principaux distributeurs européens de dispositifs médicaux, de consommables et des services associés, non seulement au Benelux et au Royaume-Uni mais également en France, Suisse et Scandinavie. **Jeantet** a conseillé TSC Group avec **Karl Hepp de Sevelinges**, associé, **Ruben Koslar**, conseil, **Georges-Dominic Sardi**, en M&A; **Gabriel di Chiara**, conseil, en fiscal; **Laetitia Ternisien**, associée, **Océane Demoulin** et **Marie Trébuchet**, en social; **Thibault Mercier**, en financement; **Claire Allavena** et **Sophie Boinnot**, en IP/IT; **Chloé Abgrall**, en droit immobilier; **Florent Prunet**, associé, en concurrence; et **Adrien Fourmon**, conseil, en droit public. Les cabinets Houthoff et Liedekerke sont aussi intervenus respectivement en droit néerlandais et en droit belge auprès de TSC Group. G Square et Duomed Group ont été représentés par **McDermott Will & Emery** avec **Grégoire Andrieux**, associé, **Emmanuelle Turek** et **Akiko Simar**, en corporate; **Pierre-Arnoux Mayoly**, associé, **Aurélien Jugand**, conseil, **Camille Judas**, en financement; **Frédéric Pradelles**, associé, **Mary Hecht**, en antitrust; **Jilali Maazouz**, associé, **Abdel Abdellah** et **Naré Arshakyan**, en social; **Sabine Naugès**, associée, **Charlotte Michellet**, conseil, **Benoit Feroldi** sur les aspects réglementaires; et **Romain Perray**, associé, **Hélène Adda**, en IP/IT.

Trois cabinets sur le rachat des activités de traitement des eaux industrielles de Veolia par Séch

Veolia et Séch Environnement ont signé une promesse unilatérale d'achat en vertu de laquelle Séch Environnement s'est engagé à acquérir des activités de Veolia dans les services de traitement des eaux industrielles en France. Cet accord concrétise le dernier volet des remèdes antitrust exigés par la Commission européenne en matière de concurrence dans le cadre du rapprochement entre Veolia et Suez. Les actifs cédés comprennent un portefeuille de contrats conclus avec des industriels, extériorisant un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 60 millions d'euros pour un ebitda de l'ordre de 4 millions d'euros. Le montant de la vente s'élève à environ 40 millions d'euros et sera financé sur la trésorerie disponible de Séch Environnement. **Cleary Gottlieb Steen & Hamilton** a conseillé Veolia avec **Pierre-Yves Chabert**, **Anne-Sophie Coustel** et **Rodolphe Elineau**, associés, **Alexis Ragué**, **Maxime Sauczalaramé** et **Mathilde Philippe**, en M&A et fiscal; et **Séverine Schrameck**, associée, **Hugo Gilli** et **Gabrielle Rostand**, en

concurrence. **Peltier Juvigny Marpeau & Associés** a accompagné Séch Environnement, avec **Benoit Marpeau**, associé, **Etienne Létang** et **Alice Margnes**, en corporate; **Thibault Reymond**, associé, en concurrence, ainsi que **François Troadec**, conseil, en social. Le groupe de services à l'environnement a également été conseillé par **BDGS Associés** avec **Antoine Gosset-Grainville**, associé, et **Maxime Treignat** en concurrence.

Trois cabinets sur l'acquisition par Framatome des filiales Energie et Défense d'Efinor

Après avoir racheté en septembre 2021 le groupe BHR spécialisé dans l'ingénierie des fluides pour la chimie et le nucléaire, Framatome, filiale d'EDF, a finalisé le rachat des activités Energie et Défense du métallurgiste normand Efinor, qui fait partie de ses sous-traitants depuis une quinzaine d'années. Cette opération, dont le montant n'a pas été dévoilé, permet à Framatome d'accroître ses compétences en soudage et en référentiels qualifiés de soudure, tout en renforçant son positionnement dans la fabrication de composants et dans les services à haute valeur ajoutée pour ses clients. Cette nouvelle acquisition comprend des installations au Royaume-Uni, un point important pour Framatome, partenaire du programme nucléaire britannique. **DS Avocats** a accompagné la filiale de l'énergéticien avec **Arnaud Langlais**, associé, **Emma Quercy** et **Ava Sereshki**, en corporate; **Marie Trécan**, associée, en financement; **Gwladys Beauchet**, associée, en social; **Jean-Marc Peyron**, associé, en droit immobilier; **Marie-Christine Mergny**, of counsel, en droit commercial; **Patricia Savin**, associée, en droit de l'environnement et **Catherine Verneret**, associée, en IP/IT (RGPD). **Arsène** a réalisé la due diligence fiscale pour le compte de Framatome avec **David Chaumontet**, associé, **Edith Benfredj**, manager, et **Adrien Botella**. **Mermoz Avocats** a conseillé Efinor avec **Arnaud Levasseur**, associé, et **Fanny Perié**, en corporate.

Dentons et Gowling sur la reprise d'Ideat Editions par I/O Media

L'entreprise de presse magazine et web Ideat Editions, spécialisée dans les contenus lifestyle, est reprise par le groupe I/O Media. Thibaud Elzière, entrepreneur et investisseur, déjà actionnaire de la société repreneuse, entre également au capital d'Ideat Editions. Fondé en 1999 par Laurent Blanc avec le soutien de la société d'investissement PH3 (Phillimore Ideat Editions), le groupe édite les magazines Ideat, The Good Life et Dim Dam Dom. Il possède aussi une filiale événementielle The Good Agency. Cette acquisition va permettre à Albin Serviant, fondateur de I/O Média, et propriétaire de Têtu, Opéra Magazine et Lyrik d'élargir son offre et de développer leurs contenus vidéo et abonnements payants. Le projet est par ailleurs soutenu par l'Institut pour le financement du cinéma et des industries culturelles (IFCIC), établissement de crédit financé par l'Etat. **Dentons** conseille les actionnaires d'Ideat Editions avec **Olivier**

DEALS

Genevois, associé, **Cécile Bayle**, of counsel, **Alexis Doise** et **Maud Ferment**, en corporate/M&A. **Gowling WLG** a représenté les acquéreurs avec **Barbara Jouffa**, associée, **Mathilde Tanniou** et **Géraldine Gonzalvez**, en corporate; **Emilie Renaud**, associée, en fiscalité; **Philippe Rousseau**, associé, en droit commercial et contentieux; **Céline Bey**, associée, et **Clémence Lapotre**, en IP/IT; ainsi que **Gaëlle Le Breton**, associée, et **Fatéma Akbaraly**, en social.

PRIVATE EQUITY

Cinq cabinets sur l'entrée d'Ardian au capital d'Odealim

L'équipe d'Ardian Buyout, connue pour investir dans des sociétés mid et large cap en Europe et en Amérique du Nord, a réussi à battre sur le fil HG Capital et Cinven avec son offre qui lui permet de prendre une part du capital d'Odealim, courtier en assurances et en financements immobiliers. Le fonds a trouvé un accord avec l'Américain TA Associates, actionnaire de référence d'Odealim depuis 2018, pour investir en co-contrôle dans le groupe de courtage. Raise Investissement reste minoritaire à leurs côtés. L'opération valoriserait l'ex-AssurCopro entre 900 millions et un milliard d'euros. Depuis 2018, la société a vu son chiffre d'affaires quintupler, passant de 30 à 160 millions d'euros. Tous les actionnaires, management compris, réinvestissent par ailleurs dans la société. Côté acheteurs, **Weil, Gotshal & Manges** a conseillé Ardian avec **David Aknin** et **Guillaume Bonnard**, associés, **Guillaume de Danne** et **Vincent Chaudet**, en corporate; **Edouard De Lamy**, associé, **Alan Hervé**, en fiscal; **Romain Ferla**, associé, **Martin Ellie**, en concurrence; et **James Clarke**, associé, en financement. **KPMG Avocats** a assuré la due diligence fiscale avec **Sophie Fournier-Dedoyard** et **Frédéric Martineau**, associés, et **Delphine Brune**. Le cabinet a aussi mené la due diligence juridique avec **Benoît Roucher**, associé, **Julie Brubach**; ainsi que la due diligence sociale avec **Albane Eglinger**, associée, et **Camilla Spira**. Le management d'Odealim a été accompagné par **Gide** avec **Jean-François Louit**, associé, **Vincenzo Feldmann**, counsel, **Alice Godeberge**, en corporate; et **Paul de France**, associé, **Charles Ghuysen**, en fiscal. Côté vendeurs, **Latham & Watkins** a conseillé TA Associates avec **Gaëtan Gianasso** et **Alexander Crosthwaite**, associés, **David Chatteley** et **Ornella Capillon**, en corporate; **Lionel Dechmann** et **Michel Houdayer**, associés, en financement; et **Xavier Renard**, associé, en fiscal. **Deloitte Avocats** a exécuté la due diligence fiscale pour Odealim avec **Etienne Genot** et **Anne Gerometta**, associés, **Thomas Le Frêche**, **Maxence Fabre** et **Anne-Sophie Wronski**.

Six cabinets sur l'entrée de Five Arrows au capital d'EDH Quilvest

Après la santé, les multiples s'envolent dans le secteur de la formation qui a le vent en poupe auprès des investisseurs. Le groupe d'enseignement supérieur privé EDH (GEDH), qui

regroupe 8 écoles dont l'Efap (l'Ecole des Nouveaux Métiers de la Communication), l'Icart (l'Ecole du Management de la Culture et du Marché de l'Art), l'EFJ (l'Ecole du Nouveau Journalisme), vient d'être racheté par Five Arrows Principal Investments pour 700 millions d'euros, soit 23 fois son ebitda. Le fonds prend le relais de Quilvest Capital Partners et IK Partners au capital du groupe fondé en 1961 par Denis Huisman, et présidé par Amin Khiari depuis 2014. GEDH compte près de 400 salariés dédiés à la formation de plus de 10 000 étudiants. Ses écoles sont implantées sur 25 campus en France et à l'étranger. **McDermott Will & Emery** a conseillé Five Arrows avec **Grégoire Andrieux** et **Fabrice Piolet**, associés, **Maxime Fradet**, counsel, **Antonia Teleman**, en corporate, ainsi que **Frédéric Pradelles**, associé, **Mary Hecht**, en concurrence. Le fonds a également été épaulé par **Willkie Farr & Gallagher** avec **Paul Lombard**, associé, **Ralph Unger**, en financement. **Arsene** a réalisé la due diligence et la structuration fiscale avec **Alexandre Rocchi**, associé, **Noémie Bastien** et **Rémi Pison**. **Mayer Brown** a accompagné Quilvest Capital Partners avec **Olivier Aubouin**, associé, **Renan Lombard-Platet**, en corporate, ainsi qu'**Elodie Deschamps**, associée, en fiscal. **Hogan Lovells** a représenté le management d'EDH avec **Stéphane Hutten**, associé, **Paul Leroy**, counsel, en corporate ainsi que **Ludovic Geneston**, associé, **Thomas Claudel**, counsel, en fiscal. **KPMG Avocats** a réalisé la due diligence auprès des cédants avec **Florence Olivier**, associée, **David Guiet**, **Bénédicte Perez** et **Julie Sagredo**, sur la partie juridique; **Albane Eglinger**, associée, **Alban Progre** et **Bérengère Panier**, en social; ainsi que **Xavier Houard**, associé, **Anne-Laure Benoist**, **Thomas Chardenal** et **Anne-Marie Fouché**, en fiscal.

Paul Hastings et Hogan Lovells sur le tour de table de 28 millions d'euros de Vade

Vade (ex-Vade Secure) est une société spécialisée dans les solutions SaaS de cybersécurité pour les fournisseurs d'accès Internet, les sociétés de services informatique et les PME. Elle vient de lever 28 millions d'euros auprès de Tikehau Ace Capital, l'Etat, au travers du fonds French Tech Souveraineté opéré par Bpifrance, et du fonds de capital-risque Auriga Partners. L'entreprise devrait par ailleurs procéder à un nouveau tour de table, plus conséquent, dans les mois à venir. Cet apport va contribuer à accélérer l'expansion internationale de Vade, notamment sur les marchés d'Amérique du Nord et d'Asie, et à optimiser son offre. L'entreprise compte désormais presque 200 employés et prévoit d'en recruter 80 de plus d'ici la fin de l'année. Les pronostics lui sont favorables: le marché de la sécurité de l'email représentera 6,8 milliards de dollars d'ici 2025 selon le bureau d'études Market Research Future. **Paul Hastings** a conseillé Tikehau Ace Capital avec **Guilhem Bremond** et **Charles Cardon**, associés, **Magali Bertrand** et **Jordan Jablonka**, en corporate, et **Olivier Vermeulen** et **Marc Zeraha**, associés, **Peter Pedrazzani**, en financement. **Hogan Lovells** a représenté Vade avec **Mathieu Grollemund**, associé, **Gautier Valdiguié** et **Arthur Deschamps**, en corporate.

Trois cabinets sur la prise de participation de Bain Capital dans House of HR

House of HR, société belge spécialisée dans l'intérim et le recrutement, voit son contrôle passer d'un fonds français Naxicap Partners à un fonds américain, Bain Equity qui a pris une participation majoritaire (55 %) à son capital. L'opération valoriserait House of HR près de 2,9 milliards d'euros, soit un multiple égal à onze fois l'Ebitda 2021 de l'entreprise qui s'établissait à 263 millions d'euros. **Freshfields** a assisté House of HR avec **Guy Benda**, associé, en corporate; et **Vincent Daniel-Mayeur**, associé, en fiscal. **Latham & Watkins** a représenté Bain Capital Private Equity avec **Denis Criton**, associé, **Elise Pozzobon**, **François Blanchet**, **Pauline Le Faou**, **Lorraine Dorval** et **Armand Levivier**, en corporate; **Mathilde Saltiel**, associée, **Constance Dobelmann**, en concurrence; **Matthias Rubner**, associé, **Agathe Flandre**, sur la due diligence juridique; ainsi que **Myria Saarinen**, associée, et **Charlotte Guerin**, en IP/IT. Le cabinet Nauta Dutilh a accompagné le fonds sur les aspects de droit belge et néerlandais. Quant à Naxicap Partners, il était épaulé par **Edge Avocats** avec **Matthieu Lochardet**, associé, et **Louis Placé**, en corporate. Lydian l'a également conseillé sur les aspects de droit belge.

Trois cabinets sur la levée de fonds de Ouihelp

Ouihelp, start-up mettant en relation les auxiliaires de vie et les familles, a réalisé une levée de fonds de 30 millions d'euros dans le cadre d'une série B. Créée en janvier 2016 par Pierre-Emmanuel Bercegeay, Victor Sebag et Bastien Gandouet, et présente dans plus de 30 villes françaises, l'entreprise réalise un volume d'affaires annuel de 25 millions d'euros. L'opération a été menée auprès de Creadev International, société d'investissement en capitaux privés de la famille Mulliez intervenant en tant que chef de file d'un pool d'investisseurs, dont le fonds à impact Future Positive Capital. L'arrivée de nouveaux partenaires financiers, aux côtés de ses actionnaires historiques (XAnge, Kerala Ventures, Financière Saint-James, Leap Ventures et des business angels), permettra à Ouihelp de développer une offre plus globale en matière de services de maintien à domicile. Parmi ses projets figurent aussi le recrutement de 300 salariés dans les 24 mois et le renforcement dans les 5 prochaines années de son maillage territorial à 200 agences dans l'Hexagone. **Stephenson Harwood** a conseillé Creadev International avec **Guillaume Briant**, associé, et **Ali Hilass**, en corporate. **D'Ornano + Co** a réalisé les due diligences juridique et financière avec **Raphaëlle d'Ornano** et **Thomas Priolet**, associés, **Arthur Leclerc**, **Adèle Daudré-Vignier** et **Sarah Gardes**. **Jones Day** a représenté Ouihelp avec **Renaud Bonnet**, associé, **Anne Kerneur**, conseil, et **François Galea** en corporate.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Trois cabinets sur l'augmentation de capital de UnitySC

La société UnitySC est un fabricant grenoblois d'équipements de mesure et d'inspection des semi-conducteurs, filiale de Fogale Nanotech. Pour accompagner son développement en Asie et financer son besoin en fonds de roulement et ses programmes de développement de produits, elle a procédé à une augmentation de capital et à une cession de titres d'un montant de 48 millions d'euros. Un trio d'actionnaires minoritaires entre à son capital à cette occasion. Il s'agit de Jolt Capital par le biais de son fonds IV, de Supernova Invest via ses véhicules Supernova Ambition Industrie FPCI et FCPI Amundi Avenir Innovation 3 ainsi que du fonds French Tech Souveraineté de Bpifrance. **Chammas & Marcheteau** a conseillé Supernova Invest avec **Lola Chammas** et **Jérôme Chapron**, associés, en corporate. **Gide** a représenté Jolt Capital avec **Anne Tolila**, associée, **Julien Negroni** et **Marie-Sophie Chevreteau**, en corporate. **Ashurst** a accompagné Bpifrance avec **Anne Reffay**, associée, **Louis Rainguenet**, en corporate; **Emmanuelle Pontnau-Faure**, associée, **Solène Guyon**, en fiscal; ainsi que **Muriel Pariente**, associée, **Jordan Cohen**, en social.

Trois cabinets sur la concession de l'autoroute A69

A la suite d'une procédure de mise en concurrence, Atosca, issue d'un groupement mené par l'entreprise de travaux publics NGE et composé de l'exploitant de péages en flux libre Ascendi et des fonds d'infrastructure Quaero Capital et TIIC, a été désignée par l'Etat concessionnaire de l'autoroute A69. La société assurera la conception, la construction, le financement, l'entretien et l'exploitation des 53 kilomètres de l'autoroute qui reliera Castres (Tarn) à Verfeil (Haute-Garonne). Le contrat de concession a été signé le 20 avril, concomitamment à la mise en place du financement, et le démarrage des travaux est prévu l'an prochain. **Allen & Overy** a épaulé Atosca et ses actionnaires avec **Romarc Lazerges** et **Driss Bererhi**, associés, **Vianney Leroux**, en droit public; **Zineb Bennis** et **Quitterie d'Andoque**, en financement; **Mathieu Vignon**, associé, **Virginie Chatté**, en fiscal; ainsi qu'**Hervé Ekué**, associé, **Nadège Debenev**, sur les aspects contrats de couverture de taux. **Dentons** a conseillé le ministère de la Transition écologique avec **Marc Fornacciar** et **Dorothee Griveaux**, associés, **Prisca Betesta**, en droit public. **Linklaters** a représenté les parties financières avec **Darko Adamovic**, associé, **Romain Marchand** et **Mylinh Pham**, en financement; **Pierre Guillot**, associé, **Athanase de Guitaut**, en droit public; **Cyril Bousson**, associé, **Lucile Cazala** en fiscal; ainsi que **Vincent Poilleux**, conseil, sur les contrats de couverture de taux.

ARBITRAGE

Guerre en Ukraine : quelles conséquences pour la justice arbitrale internationale ?

Depuis l'annexion illégale de la Crimée en 2014, la Russie fait l'objet de régimes de sanctions économiques adoptés notamment par l'Union européenne, les Etats-Unis et le Royaume-Uni qui ont été largement renforcés et élargis après l'offensive militaire russe et l'invasion de l'Ukraine. Au-delà des litiges connus générés par la nécessité de rompre ou de suspendre l'exécution de contrats affectés par les sanctions internationales ou par des lois d'expropriation, l'arbitrage international est lui-même confronté à de nouveaux défis et va devoir s'adapter face aux dispositifs que la Russie a intégrés dans sa législation dès 2020 cherchant à remettre en cause son efficacité.



Par Sébastien Bonnard, associé, Brown Rudnick

Tirant les conséquences des sanctions économiques, nombre d'opérateurs ont été contraints de rompre des contrats en cours ou d'en suspendre l'exécution. En effet, alors que les régimes de sanctions mis en place en 2014 autorisaient, dans certains cas, la poursuite de l'exécution d'obligations découlant d'accords conclus avant le 1^{er} août 2014 (clause d'antériorité dite de « grandfathering »), la dernière vague de sanctions a pour l'essentiel écarté cette possibilité (sauf licence accordée par les autorités compétentes). Les litiges liés à la rupture ou à la suspension d'un contrat en cours pour cause de sanctions internationales ne sont pas nouveaux et ont déjà été traités sous l'angle de la force majeure par la jurisprudence arbitrale internationale, notamment dans le contexte libyen ou encore iranien. Bien qu'il soit difficile d'en tirer une doctrine établie, il est certain qu'en l'absence de clause contractuelle prévoyant expressément que les sanctions internationales sont constitutives d'un cas de force majeure ou sont une cause de résiliation, il sera difficile de faire reconnaître l'existence d'un cas de force majeure au sens de la loi pour justifier la rupture ou la suspension du contrat sans indemnisation du cocontractant.

L'épineuse question de la responsabilité

En effet, il ne peut être pris pour acquis que l'adoption des sanctions internationales contre la Russie à compter du 23 février 2022 en réponse à l'agression militaire russe serait jugée comme constituant un événement « qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat » (selon la définition légale de la force majeure, article 1218 du Code civil) dès lors qu'il s'agit d'un renforcement des régimes de sanctions adoptés par le Conseil européen dès 2014 et prorogé depuis par de nombreux règlements en raison du non-respect par la Russie des accords de Minsk.

L'opérateur économique dont le contrat entre dans le champ d'application des régimes de sanctions internationales ne sera pas pour autant nécessairement jugé

responsable de la rupture ou de la suspension du contrat si ce dernier est soumis à un droit ayant adopté ces mesures. Les régimes de sanctions relevant de l'ordre public du droit concerné, la poursuite de l'exécution du contrat devient potentiellement impossible, voire illicite, au regard du droit applicable à celui-ci entraînant son éventuelle caducité, sans responsabilité de l'opérateur contraint par ces mesures. Toutefois, la solution n'est pas acquise et variera selon les cas d'espèce. La jurisprudence internationale a d'ailleurs eu l'occasion de rappeler que les opérateurs doivent établir une impossibilité absolue. Si la poursuite est possible par l'octroi d'une licence des autorités compétentes, il appartient donc à l'opérateur de chercher à l'obtenir, à défaut il ne pourra se prévaloir des sanctions pour justifier son inexécution.

Pour les opérateurs qui ont été contraints de rompre ou de suspendre l'exécution de contrats en cours d'exploitation tout en laissant en Russie des actifs, ils s'exposent aux mesures de rétorsion que cette dernière a mises en place ou prévoit de mettre en place. Figure notamment un projet de loi fédérale amendement l'article 235 du Code civil russe permettant de nationaliser les actifs détenus par une personne physique ou morale et leurs bénéficiaires économiques établis dans un pays qui exerce des « mesures inamicales » à l'encontre de la Russie et de toute personne physique ou morale russe. La notion d'actif est large et inclut notamment tous les biens mobiliers et immobiliers, les dépôts bancaires et les biens incorporels (valeurs mobilières, données, etc.). Aucune indemnisation n'étant prévue par le projet de loi, les opérateurs qui seraient victimes de ces mesures d'expropriation illégale pourraient envisager d'agir contre la Russie sur le fondement des clauses d'arbitrage prévues dans les traités bilatéraux ou multilatéraux d'investissement que cette dernière a pu signer avec le pays de l'opérateur concerné.

De nouveaux litiges à venir

Certains contrats n'ont pas encore été affectés par les sanctions internationales. Ils n'en sont pas moins source

de litiges potentiels, comme l'actualité en témoigne. Ainsi, le 31 mars 2022, la Russie a publié le décret n° 172 sur la procédure spéciale pour l'accomplissement des obligations des acheteurs étrangers envers les fournisseurs de gaz naturel russe prévoyant le paiement des factures de fourniture de gaz en roubles. La société finlandaise Gasum a dénoncé cette modification unilatérale, et donc cette violation, du contrat et a refusé d'y faire droit entraînant ainsi l'arrêt des livraisons de gaz. D'autres ont accepté ces nouvelles conditions, parfois en réservant leur droit à indemnisation.

Les sanctions internationales n'affectent pas seulement l'exécution des contrats mais également le mode de règlement des litiges qu'elles génèrent. Dans un contexte de défiance entre les Etats eux-mêmes, et donc entre leurs systèmes judiciaires respectifs, les opérateurs ont davantage privilégié le recours à l'arbitrage international.

Le rôle de l'arbitrage

Les institutions d'arbitrage, au premier rang desquelles figure la Chambre de commerce internationale (CCI), ont depuis longtemps adapté leurs pratiques internes. Elles veillent à identifier pour chaque arbitrage qui leur est soumis leur degré d'exposition aux sanctions internationales, tant au regard des entités concernées et leurs bénéficiaires que de l'origine des fonds pour le paiement des frais d'arbitrage qu'elles sont censées percevoir. A cet égard, une personne physique ou morale, même sanctionnée, ne doit pas se voir priver de son droit d'accès à la justice. Le règlement européen de 2014 (269/2014) prévoyait déjà en son article 4 (1) (b) la possibilité d'obtenir une autorisation pour le déblocage ou la mise à disposition de certains fonds ou ressources économiques gelés lorsqu'ils sont « destinés exclusivement au règlement d'honoraires d'un montant raisonnable ou au remboursement de dépenses engagées pour s'assurer le service de juristes ».

L'exécution des sentences arbitrales est également affectée par les sanctions internationales. Une partie ayant obtenu une sentence en sa faveur pourra bien

entendu continuer à pratiquer des mesures conservatoires voire des mesures d'exécution forcée à l'encontre d'entités russes dont les fonds ou ressources économiques ne font pas l'objet d'une mesure de gel. En revanche, la Cour de justice de l'Union européenne a rappelé qu'une partie ne pouvait pas pratiquer une saisie conservatoire sur des fonds ou ressources économiques gelés, et ce, même si une telle mesure conservatoire n'a pas pour effet de faire sortir des biens du patrimoine du débiteur (CJUE, 11 novembre 2021, affaire n° C-340/20). Elle doit s'adresser à l'autorité compétente du pays concerné et démontrer qu'elle remplit les conditions posées par le règlement européen pour que le déblocage des fonds ou ressources économiques gelés soit autorisé à son profit.

La situation est à l'évidence toute autre en Russie où a été adopté, dès 2020 (loi fédérale n° 171-FZ), un dispositif tendant à entraver le recours à l'arbitrage international en donnant compétence exclusive aux tribunaux de commerce russes pour connaître des contentieux impliquant des parties russes sanctionnées ou dont les contrats seraient affectés par les sanctions. Et ce, alors même que les parties aux contrats s'étaient engagées à recourir à l'arbitrage international. Les tribunaux de commerce russes ont même pouvoir pour enjoindre à la partie étrangère de ne pas poursuivre une procédure d'arbitrage qu'elle aurait engagée à l'étranger et, le cas échéant, de la condamner à payer une pénalité pouvant atteindre le montant total de la demande qu'elle a formulée dans l'arbitrage engagé à l'étranger.

Il est clair que la conformité de cette législation au regard des engagements internationaux de la Russie est douteuse et que ce changement de législation pourrait constituer une violation de certaines dispositions de traités d'investissement ratifiés par la Russie. Il ne faut toutefois pas en sous-estimer la portée dès lors que l'exécution de ces jugements russes pourrait être recherchée dans des pays ayant adopté une position « neutre » sur l'invasion de l'Ukraine et qui pourraient ne pas s'opposer à leur reconnaissance sur leur territoire. ■

Option
DROIT & AFFAIRES

Directeur de la rédaction et de la publication :
Jean-Guillaume d'Ornano - 01 53 63 55 55
Directrice générale adjointe :
Ariel Fouchard - 01 53 63 55 88
Redactrice en chef :
Sahra Saoudi - 01 53 63 55 51
sahra.saoudi@optionfinance.fr
Redactrice :
Céline Valensi - 01 53 63 55 73
celine.valensi@optionfinance.fr



Assistante : Sylvie Alinc 01 53 63 55 55
sylvie.alinc@optionfinance.fr
Conception graphique :
Florence Rougier 01 53 63 55 68
Maquettiste : Gilles Fonteny (55 69)
Secrétaire générale : Laurence Fontaine
01 53 63 55 54
Responsable des abonnements :
Lucille Langued 01 53 63 55 58
lucille.langued@optionfinance.fr
Administration, abonnements,
Service abonnements : 10 rue pergolèse 75016 Paris
Tél 01 53 63 55 58 - Fax 01 53 63 55 60
optionfinance : abonnement@optionfinance.fr

N° ISSN : 2105-1909 - optionfinance.fr : 0617 W 91411
Editeur : Option Droit & Affaires est édité par
Option Finance SAS au capital de 2 043 312 euros
entièrement détenu par Infofi SAS.
Siège social : 10 rue Pergolèse
75016 PARIS - RCS Paris B 342 256 327
Fondateur : François Fahys
Option Finance édite : Option Finance, Option Finance
à 18 heures, Option Droit & Affaires, Funds, Family
Finance, AOF, Option Finance Expertise, La Tribune de
l'assurance.
Hébergeur du portail optionfinance.fr et du site
optiondroitetaffaires.fr :
ITS Integra, 42 rue de Bellevue,
92100 Boulogne-Billancourt - 01 78 89 35 00

Emmanuelle Serrano a participé à ce numéro

Option
Finance 10 rue Pergolèse • 75016 Paris • Tél. 01 53 63 55 55

CONTENTIEUX

Third-party funders: une solution pour l'accès au droit

Face à des procédures de plus en plus longues et coûteuses, que ce soit dans le cadre de contentieux à forts enjeux économiques ou d'arbitrages internationaux, les « third-party funders » (ou tiers financeurs) se développent. D'aucuns souhaitent un encadrement juridique mais celui-ci, s'il est mis en place, devra être conçu de telle sorte qu'il n'empêche pas l'accès au juge. Les TPF doivent être perçus comme des solutions permettant, précisément, l'accomplissement d'une justice de qualité, accessible à tous.



Par Augustin Nicolle, associé,

Les tiers financeurs (third-party funders – TPF) sont des fonds qui acceptent de financer tout ou partie des frais exposés par une partie dans le cadre d'une procédure contentieuse. En cas de décision favorable, et après exécution de celle-ci, le TPF perçoit un pourcentage du gain perçu. À l'inverse, si la décision est défavorable ou si elle se révèle impossible à exécuter, le bailleur de fonds ne perçoit rien et ne peut prétendre au remboursement des montants investis.

Le bénéficiaire du financement s'épargne ainsi la charge financière de la procédure. Il peut consacrer sa trésorerie à son activité plutôt qu'à son actualité judiciaire, et il crédibilise finalement son dossier dès lors qu'un fonds, après due diligence, a considéré qu'il existait une sérieuse chance de succès. Cette crédibilité accrue peut aussi favoriser une négociation.

L'essor du financement des litiges

Ce mode de financement s'est développé initialement dans les pays anglo-saxons, principalement pour des arbitrages internationaux compte tenu des coûts inhérents à ce type de procédures. Nécessairement destiné à évoluer plus largement pour répondre à des besoins qui existent, de façon finalement assez similaire, dans d'autres cadres procéduraux, rien n'empêche d'avoir recours aux TPF pour des procédures devant le juge judiciaire ou devant le juge administratif, que l'on soit une personne physique agissant seule, un ensemble d'individus dans le cadre d'une action de groupe, une PME ou, pourquoi pas, un groupe souhaitant gérer sa trésorerie.

Les procédures arbitrales ou judiciaires étant de plus en plus longues, au regard des voies de recours employées de plus en plus systématiquement, et générant des coûts de plus en plus substantiels (frais d'expertise, d'avocats, de correspondants, d'analystes économiques), c'est bien l'accès à la justice qui est aujourd'hui en cause. À cet égard, les TPF

offrent incontestablement une solution qui favorise l'accès au juge.

L'intérêt de ce mode de financement largement reconnu par les acteurs du monde judiciaire

La plupart des institutions internationales de référence en matière de règlement des différends n'ont pas d'opposition à ce mode de financement des litiges. Le règlement d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale (CCI), dans sa version révisée entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2021, évoque ainsi le sujet dans son article 11¹. Il impose aux parties de révéler au tribunal arbitral, et aux autres parties, « l'existence et l'identité de tout tiers ayant conclu une convention pour le financement de ses demandes ou défenses et au titre de laquelle celui-ci aurait un intérêt économique dans l'issue de l'arbitrage ». Cette obligation a pour objet d'éviter tout conflit d'intérêts entre, par exemple, un arbitre et le TPF impliqué.

Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) est sur la même ligne. Un amendement au règlement d'arbitrage de ce dernier a été approuvé en début d'année et devrait entrer en vigueur le 1^{er} juillet 2022. Là encore, une obligation de transparence va s'imposer. L'ordre des avocats enfin, et pour se limiter à trois exemples, a lui aussi invité (sans les y obliger) les confrères à faire preuve de transparence en cas de financement de la procédure dont ils se trouvent chargés. Il a également rappelé la nécessité de procéder via la CARPA, y compris pour le paiement des frais du financeur².

L'encadrement de ce mode de financement à l'ordre du jour au niveau européen

Si le mécanisme est dorénavant reconnu, la question de sa réglementation se pose de plus en plus. La commission des affaires juridiques du Parlement européen s'est penchée sur le sujet, constatant

l'essor des financements de litige consécutifs à des décisions des autorités de concurrence ou de la Commission européenne ayant sanctionné des ententes anticoncurrentielles. Un projet de rapport a été publié le 19 juillet 2021 (2020/2130 5INL) et les propositions de certains membres de la commission expriment une très grande méfiance sinon, de la part de certains, l'idée d'un nécessaire agrément préalable, d'une rentabilité plafonnée, voire d'une interdiction pure et simple.

Le risque d'une réglementation trop contraignante est que les fonds, qui devront conserver une équation économique qui dépend directement de leur exposition, limitent sinon renoncent à financer, ou exigent une rentabilité, et donc une rémunération, plus importante. En résumé, une réglementation excessive empêchera automatiquement la mise en œuvre de certains financements et, en conséquence, empêchera certaines victimes de réclamer la réparation de leurs préjudices. Car c'est bien là l'idée : les TPF facilitent une indemnisation et l'accès de tous à la justice. Ceux qui y voient un risque pour les victimes doivent le garder à l'esprit.

L'attrait de plus en large de ce mode de financement des litiges

Aujourd'hui, des plaideurs aux profils divers font appel à des fonds de financement de litiges devant les juges étatiques dans le cadre de contentieux à forts enjeux économiques. Ce peut être le cas d'un actionnaire minoritaire, fragile, qui se heurte à un majoritaire puissant jouant la montre dans la procédure, de victimes de cartels qui, avant toute procédure, doivent faire procéder à des analyses économiques extrêmement complexes et coûteuses, etc. Dans ce dernier schéma, les TPF permettent aux victimes de mutualiser leurs coûts et s'assurent, ainsi, une assiette de dommages et intérêts plus conséquente du fait de la réunion d'un nombre conséquent de victimes du cartel.

Pour une entreprise aussi, les intérêts sont multiples : les risques liés à l'aléa judiciaire sont transférés sur les épaules du financeur, tandis que la trésorerie de l'entreprise peut être mobilisée pour le développement de son activité. Le bilan de l'entreprise, en outre, est nettoyé d'éventuelles provisions passées pour prévenir les risques de la procédure.

Ce mode de financement n'est donc plus, comme cela a pu être le cas, réservé exclusivement à une certaine catégorie de victimes ou de litiges. Le prérequis est naturellement que l'enjeu financier sous-jacent soit conséquent pour permettre au TPF d'assurer une rentabilité minimale. Mais toutes les entreprises – de la PME au grand groupe – sont

susceptibles de trouver un intérêt au financement de litiges qui peuvent grever leur trésorerie au détriment des investissements nécessaires au développement de leur activité.

Rappelons que la contrepartie de l'investissement des TPF trouve sa source dans le gain potentiel qu'une procédure judiciaire est susceptible de générer. A défaut de succès, le TPF ne perçoit rien, c'est-à-dire qu'il supporte le risque. La partie financée n'a aucun engagement à l'égard du TPF de rembourser les montants investis. Il ne s'agit pas d'un prêt.

La présélection des dossiers opérée par le TPF

On comprend aisément que si le recours à un tel mode de financement a vocation à se développer, tous les dossiers ne seront pas propices à l'intervention d'un tiers financeur. Au-delà des enjeux financiers importants qui doivent permettre au TPF d'assurer une rentabilité minimale et au financé de percevoir un gain substantiel après déduction de la part du gain revenant au fonds, ce dernier procède à une étude rigoureuse du dossier pour étudier la part de risque. Cette analyse consiste à un audit complet du dossier : juridique pour déterminer le bien-fondé des demandes, économique et financier pour préciser le montant total des sommes susceptibles d'être obtenues en cas de succès. C'est au regard de ces éléments que le TPF peut estimer le caractère raisonnable du risque encouru, et calculer la proportion du gain qu'il entend percevoir en cas de décision favorable. Plus le risque est élevé, plus la part qu'exigera le TPF pour financer le litige est élevé.

Si certains voient derrière le développement de ce mode de financement de litiges un risque de judiciarisation excessive et d'augmentation artificielle de recours contentieux, cette critique doit donc être mesurée. Les TPF n'ont en effet pas vocation à investir tous azimuts dans des contentieux excessivement risqués ou artificiels. Les exigences de rentabilité qui sont les leurs sont totalement incompatibles et garantissent, au contraire, un travail sérieux et minutieux des dossiers, et l'accomplissement d'une justice de qualité, éclairée aux termes de dossiers convenablement préparés. ■

1. « Afin d'assister les arbitres et les arbitres pressentis dans l'accomplissement de leur devoir au titre des articles 11 (2) et 11 (3), chacune des parties doit, dans les meilleurs délais, informer le secrétariat, le tribunal arbitral et les autres parties, de l'existence et de l'identité de tout tiers ayant conclu une convention pour le financement de ses demandes ou défenses et au titre de laquelle celui-ci aurait un intérêt économique dans l'issue de l'arbitrage. »

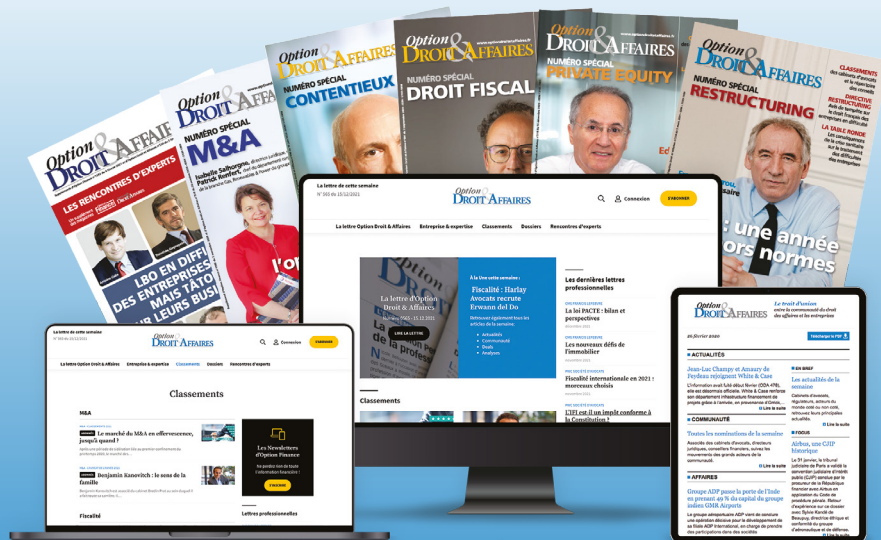
2. Résolution du Conseil de l'Ordre du 21 février 2017



**et Mathieu
Ducrocq,
collaborateur,
BCTG Avocats**

Option DROIT & AFFAIRES

www.optiondroitetaffaires.fr



ABONNEZ-VOUS !

- ▶ La lettre hebdomadaire Option Droit&Affaires (46 numéros par an) chaque mercredi soir, consultable sur le web, tablettes et smartphones
- ▶ Les Hors-série « Classements » Private Equity, Restructuring, M&A, Contentieux et Arbitrage, Fiscal (5 numéros par an)
- ▶ Les suppléments « Les rencontres d'experts » (7 numéros par an)



BULLETIN D'ABONNEMENT

A compléter et à retourner à : @ abonnement@optionfinance.fr
ou par courrier à : ✉ Option Finance - Service abonnement, 10 rue Pergolèse, 75016 Paris

J'accepte votre offre et vous demande d'enregistrer mon abonnement à Option Droit&Affaires au tarif de :

- Entreprise : 898 euros H.T./an (soit 916,86 euros TTC)
- Cabinet de moins de 10 avocats : 1 098 euros H.T./an (soit 1 121,06 euros TTC)
- Cabinet entre 10 et 50 avocats : 1 398 euros H.T./an (soit 1 427,36 euros TTC)
- Cabinet ayant plus de 50 avocats : 1 698 euros H.T./an (soit 1 733,66 euros TTC)

■ M. ■ Mme Nom : Prénom :
Fonction : Société :

Adresse de livraison

N° de téléphone :

Pour recevoir la lettre d'Option Droit & Affaires chaque mercredi soir, merci de nous indiquer un email de contact de référence :

.....

Mode de règlement :

- Chèque ci-joint à l'ordre d'Option Finance
- Règlement à réception de la facture

Date et signature obligatoires :

Sauf avis contraire de votre part par lettre recommandée deux mois avant la date d'échéance de votre abonnement, celui-ci sera reconduit par tacite reconduction pour un an. Pour l'étranger, frais de port en sus (consultez le service abonnements au 01 53 63 55 58). Conformément à la loi informatique et liberté du 06/01/78 vous disposez d'un droit d'accès aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse, et si possible votre référence client.