

LE FINANCEMENT DE CONTENTIEUX PAR DES TIERS («THIRD PARTY FUNDING»)

FRANCO VILLA

Avocat, associé, VELO VILLA & ASSOCIÉS, Genève et Lugano

Mots-clés: financement de procès, procédure civile, accès à la justice, arbitrage, contrat, LLCA, déontologie, assurance de protection juridique

Il arrive qu'une partie à un procès civil ou à un arbitrage fasse appel à un tiers afin d'assurer le financement de cette procédure. Un tel procédé soulève cependant des questions délicates liées en particulier au contenu et à la nature du contrat, à la déontologie de l'avocat, ainsi qu'aux règles de procédure applicables (par exemple, confidentialité vs devoir de révéler une telle intervention financière). Si l'art. 12 lit. e LLCA empêche l'avocat d'être un tiers-financeur, des entreprises sont prêtes à assumer ce rôle. Il est alors important que chaque acteur – client, partie à la procédure, avocat et tiers-financeur soit conscient de son rôle et des risques juridiques et économiques.

I. Introduction

Le financement de procédures contentieuses par des tiers est un phénomène qu'il est aujourd'hui difficile d'ignorer. Certains diront même que c'est l'un des sujets «*tendance*» du moment.

Pour s'en convaincre, il suffit de se référer à l'abondante littérature doctrinale publiée, notamment en matière de financement de l'arbitrage par des tiers, ou à l'intérêt croissant manifesté tant par les praticiens que les médias face à l'émergence de cette pratique.

Il vrai que sa mise en œuvre est sujette à débat, car il reste encore de nombreuses zones d'ombres voire de l'inquiétude, en particulier sur le plan éthique et déontologique.

Les différents acteurs œuvrant sur la scène «*juridico-médiatique*» de notre pays ne sont pas restés insensibles au débat, à cette nouvelle donne qui bascule les frontières traditionnelles de l'accès à la justice, puisqu'elle témoigne d'une privatisation des mécanismes de financement du procès et pourrait engendrer une évolution de la conception du procès civil.

Ainsi, depuis environ une année, les réflexions de nos praticiens ont nourri le débat tant dans la presse¹ qu'au cours de plusieurs conférences et séminaires², afin de mieux cerner le sujet, le rendre moins confidentiel et tenter d'apporter des réponses aux nombreuses questions qu'il soulève.

Si la pratique de financement des coûts de procédure par un tiers était encore récemment peu connue en Suisse, malgré le fait que son principe a été admis par le Tribunal fédéral depuis pratiquement dix ans³, il convient

de souligner qu'elle est née au début des années 1990 en Australie pour ensuite se développer dans la plupart des pays de «*common law*», même si cette pratique s'est heurtée à des interdictions, notamment en Angleterre et dans certains Etats aux Etats-Unis, fondées sur le principe de «*champerty*»⁴.

L'assouplissement de ces interdictions lui a toutefois permis de devenir, depuis le milieu des années 2000, une solution très en vogue dans les pays anglo-saxons, pour ensuite gagner peu à peu les pays de droit continental, s'appliquant d'abord au contentieux judiciaire avant de s'étendre à l'arbitrage international.

- 1 Article du Bilan du 3. 4. 2013: «Miser sur un procès: risqué, mais rentable» disponible à l'adresse <http://www.bilan.ch/argent-finances-les-plus-de-la-redaction/miser-sur-un-proces-risque-mais-rentable>; SEBASTIANO NESSI, «Des fonds d'investissement jettent leur dévolu sur le financement de procès», in: Le Temps du 10. 4. 2013 – L'invité, disponible à l'adresse http://www.letemps.ch/Page/Uuid/4d3843cc-a12b-11e2-b9f3565534b58317/Des_fonds_dinvestissement_jettent_leur_devolu_sur_le_financement_de_procès.
- 2 CEMAI, University of Neuchâtel, Faculty of Law, Conference of 15. 11. 2013, «New developments in international commercial arbitration 2013»; Section des avocats étrangers de l'Ordre des avocats de Genève, conférence du 23. 1. 2014, «Hot topic in dispute resolution – Third party funding for arbitration and litigation».
- 3 ATF 131 I 223; KARL SPÜHLER, «Le Tribunal fédéral annule l'interdiction et la punissabilité du financement de procès», Revue de l'avocat 6–7/2005, p. 262 ss.
- 4 DAVID P. RONEY/KATHERINE VON DER WEID, «Third-Party Funding in International Arbitration: New Opportunities and New Challenges», in: Christoph Muller/Antonio Rigozzi (éds), New Developments in International Commercial Arbitration 2013, p. 185.

II. Notion et acteurs

Bien qu'il n'existe pas de définition précise et uniforme de la pratique du financement par des tiers des coûts de procédure⁵ – plus communément connue sous la dénomination anglaise de «*third party funding*» –, ce terme désigne, le plus souvent, un «*mécanisme de financement du contentieux par un tiers, qui prend à sa charge tous les frais du litigeant relatifs au procès, en échange de quoi il récupère un pourcentage sur les dommages et intérêts gagnés à l'issue du procès*»⁶.

En d'autres termes, le «*third party funding*» désigne le mécanisme par lequel une partie à une procédure contentieuse (judiciaire ou arbitrale) – usuellement la partie demanderesse ou la partie défenderesse qui a formulé une demande reconventionnelle – obtient, d'une tierce partie indépendante et qui n'intervient pas sur le plan procédurale au litige, la totalité ou une fraction des fonds nécessaires pour initier et mener à bien ce procès.

En contrepartie de son investissement – qui couvre non seulement les frais et les dépens fixés par le Tribunal, ou, en cas d'arbitrage, les frais et les honoraires des arbitres, mais également les frais de témoins et d'experts, les frais d'audience, les frais et honoraires des conseils mandatés, etc. –, le tiers-financier (le «*funder*») perçoit une rémunération basée sur le montant alloué et payé à la partie financée conformément à la décision éventuellement prononcée par la juridiction saisie, de manière à récupérer, si possible, la totalité de son financement plus un pourcentage du solde restant.

Si la partie financée n'obtient pas gain de cause à l'issue du procès, le tiers-financier ne peut, en principe, exercer de recours à son encontre.

Dans de nombreux cas, le financement du tiers-financier ne s'arrête pas à l'entrée en force de la décision éventuellement prononcée par la juridiction saisie, mais couvre également toute la phase de recouvrement des créances allouées par le jugement ou la sentence.

En effet, étant rémunéré sur le montant effectivement recouvré par la partie financée et non sur le montant de la condamnation énoncée dans le jugement ou la sentence, le «*funder*» finance et participe usuellement aussi à la phase d'exécution de la sentence, ce d'autant que cette phase est tout aussi importante que le financement même de la procédure, puisque ce qui importe en définitive au «*funder*», pour rentrer dans son investissement, c'est d'obtenir l'exécution du jugement ou de la sentence et le paiement correspondant.

D'ailleurs, vu la complexité et les difficultés auxquelles sont souvent confrontées les parties demanderesse, notamment dans les litiges à caractère international, pour faire exécuter une décision, certains «*funder*» se sont spécialisés dans la mise en place de stratégies de recouvrement particulièrement performantes et ne proposent de financement que pour la phase d'exécution d'une décision.

Mais que faut-il entendre par «*funder*»? Les enjeux financiers du procès ont engendré l'émergence de plusieurs acteurs sur le marché du financement du contentieux.

Ainsi, en fonction de la juridiction ou du pays où l'accord de financement est conclu, l'on peut envisager d'avoir recours, en tant que «tiers-financier», en particulier (i) à l'avocat même du justiciable (à condition que ses règles déontologiques le permettent, ce qui n'est manifestement pas le cas pour la Suisse), (ii) à une compagnie d'assurance, (iii) à un établissement bancaire ou (iv) à une société de financement spécialisée, voire (v) à un fonds d'investissement.

Cela étant, compte tenu tant du but poursuivi par le contrat de financement de procès que par sa nature, certains de ces acteurs doivent, du moins en ce qui concerne le marché suisse, être écartés «*de facto*».

Il en va ainsi, comme déjà indiqué, pour l'avocat du justiciable, puisque l'article 12 let. e de la Loi fédérale sur la libre circulation des avocats (LLCA), nous fait interdiction d'être rémunérés uniquement sur la base du résultat d'une procédure.

Il en va de même pour les compagnies d'assurance, même si le contrat de financement de procès se rapproche par certains de ses aspects du contrat d'assurance «*protection juridique*», mais s'en distingue dans la mesure où, d'une part, les compagnies d'assurance ne touchent rien sur le résultat du procès et, d'autre part, leur fondement diverge: dans le contrat de financement de procès, ce dernier réside dans la décision de la juridiction saisie, tandis qu'en matière d'assurance, il porte sur la survenance du litige.

Enfin, c'est également le cas pour les établissements bancaires, puisqu'en cas d'octroi d'un prêt pour faire face à la survenance d'un litige, la banque imposera le remboursement de sa créance, même en cas d'issue défavorable du procès.

Dès lors, l'identification des principaux acteurs actifs sur ce marché émergent doit, en définitive, se focaliser sur les sociétés de financement spécialisées, sur les fonds d'investissement et, le cas échéant, sur les courtiers dont l'activité est de rapprocher les demandeurs de financement des tiers fournisseurs de financement.

Ce constat nous amène à relever que si, en principe, l'intérêt premier du financement de contentieux par des tiers était celui d'améliorer et de favoriser l'accès à la justice, notamment pour les justiciables qui s'en trouvent privés pour des raisons financières, en réalité, dans la plupart des cas, ce mécanisme de financement ne permet de rétablir un équilibre entre les parties que dans des litiges à caractère international entraînant des gros enjeux financiers.

En effet, tant par son caractère spéculatif que par la nature même des sociétés actives sur le marché, le méca-

5 DAVID P. RONEY/KATHERINE VON DER WEID, *supra*, p. 184.

6 MAXIMIN DE FONTMICHÉL, «Les sociétés de financement de procès dans le paysage juridique français», *Revue des sociétés* 2012, p. 279.

7 MAXIMIN DE FONTMICHÉL, *supra*, p. 279 ss.

nisme de financement de contentieux par des tiers s'est essentiellement développé dans le cadre d'importants différends de nature commerciale plutôt que de litiges civils tels que les divorces, par exemple.

C'est la raison pour laquelle le financement de contentieux par les sociétés actives sur le marché se limite, aujourd'hui, essentiellement au financement d'arbitrages internationaux, délaissant ainsi les procédures étatiques.

III. Nature et contenu du contrat de financement

Bien qu'il emprunte certaines caractéristiques des contrats nommés connus par l'ordre juridique suisse, le contrat de financement de procès ne se confond entièrement avec aucun d'entre eux.

Contrat aléatoire par nature, le contrat de financement constitue pour le tiers-financeur un placement risqué, puisque il s'agit pour ce dernier d'acquiescer des droits sur des bénéfices futurs qui sont incertains vu qu'ils dépendent de l'issue du procès et que la partie financée lui cède des émoluments de sa créance, sans toutefois céder ni sa position contractuelle ni sa position procédurale⁷.

Dans ces conditions, le contrat de financement de contentieux par des tiers paraît manifestement mériter la qualification de contrat *«sui generis»*.

Quant à la conclusion du contrat de financement, il faut savoir que la plupart des tiers-financeurs ne financent, en principe, que des dossiers où la valeur litigieuse dépasse un montant minimal déterminé qui varie d'un tiers-financeur à l'autre.

Toutefois, avant la conclusion d'un contrat de financement de contentieux, le plaideur qui entend faire appel à un tiers-financeur devra, par l'intermédiaire de son avocat ou éventuellement, comme cela est le cas outre-Manche, d'un courtier, constituer un dossier détaillé dans lequel doivent figurer une présentation du litige, une évaluation des chances du succès ainsi qu'une estimation du coût de la procédure.

Ce dossier fera l'objet d'un examen préalable particulièrement rigoureux, au cours duquel seront pris en compte toute une série de paramètres tels que: la valeur litigieuse de la demande, son fondement juridique, le coût de la procédure, la solvabilité de la partie défenderesse, les chances de recouvrement des sommes éventuellement allouées par la juridiction saisie, la durée prévisible du litige ainsi que l'expérience et la fiabilité de l'équipe d'avocats qui assiste le demandeur⁸.

A cet égard, il convient de souligner que certains tiers-financeurs procèdent à cet examen en plusieurs étapes. Une première, avec un examen préliminaire qui écarte d'emblée tout dossier, c'est-à-dire la majeure partie des dossiers présentés, qui ne remplit pas l'un ou l'autre des paramètres susmentionnés. Une seconde, où le dossier fait l'objet d'un examen plus approfondi par voie d'audit, suivi de la présentation au comité d'investissement. Une dernière, après que le comité d'investissement ait conclu à ce que le financement du dossier puisse être envisagé, au cours de laquelle une *«due diligence»*

complète sera engagée afin de déterminer si le différend exposé dans le dossier de présentation peut effectivement être considéré comme un actif sur lequel le tiers-financeur peut investir.

Pour cet examen en amont, le tiers-financeur recourt généralement au service d'un *«comité de sélection»* composé de professeurs de droit, d'anciens magistrats, d'arbitres et d'avocats afin d'évaluer le potentiel du dossier présenté à l'aune des enjeux, d'une part, et des risques encourus, d'autre part.

Cet examen en amont constitue ainsi un véritable *«filtre»* des demandes insuffisamment solides, puisque le tiers-financeur ne prendra pas le risque de financer de tels cas.

Au final, le pourcentage de dossiers retenus par le tiers-financeur pour être financés se chiffre, en moyenne, à dix pour cent des dossiers présentés.

Quant au contenu du contrat de financement de contentieux, il peut varier d'un *«funder»* à l'autre, en fonction du caractère *«intrusif»* que le *«funder»* entend exercer dans la gestion du différend. On parle alors d'*«active»* ou de *«passive funder»*⁹.

Ainsi, outre le montant du financement accordé par le tiers-financeur et le pourcentage de rémunération que ce dernier touchera, en cas de gain du procès, en contrepartie de son financement, le contrat peut préciser l'attitude que le *«funder»* entend observer tout au long de la procédure.

Certains *«funders»* tiennent ainsi à imposer le choix de(s) l'avocat(s) chargé(s) du dossier ou à dicter la tactique procédurale à suivre.

Dans une telle hypothèse, le *«funder»* exigera de tout valider: mémoires, échanges de correspondance, choix des témoins, questions à poser à ces derniers.

Afin d'éviter toute dérive à cet égard, de nombreux praticiens préconisent que le contrat de financement contienne un engagement de conformité du tiers-financeur à des règles d'éthique et de confidentialité¹⁰.

Quant aux engagements de la partie financée, le contrat de financement de contentieux devra au moins contenir des clauses concernant l'exhaustivité et la sincérité de l'information fournie au tiers-financeur sur tous les faits essentiels portés à la connaissance de ce dernier pour évaluer les chances de succès de l'action, l'engagement de la partie financée de continuer à informer, tout au long de la procédure, le *«funder»* de manière régulière sur tous les

⁸ Groupe de travail de ICC France, Projet de guide pratique sur le financement de l'arbitrage par de tiers (Third party funding), 2014, disponible à l'adresse: <http://international-arbitration-attorney.com/wp-content/uploads/Projet-de-guide-pratique-sur-le-financement-de-larbitrage-par-les-tiers.pdf>.

⁹ CAROLINE DUCLERCQ, «Third Party Funding: vers un arbitrage pour tous?», disponible à l'adresse: <http://lecerclerolesechos.fr/entreprises-marches/services/autres/221162629/third-party-funding-vers-arbitrage>.

¹⁰ Groupe de travail de ICC France, *supra*, p. 11.

éléments essentiels du litige, en particulier ceux qui pourraient, d'une manière ou de l'autre, affecter la stratégie procédurale, les modalités de contrôle des coûts ainsi que l'engagement de recueillir l'avis du tiers-financeur en cas de transaction¹¹.

Le contrat de financement devra également prévoir des dispositions portant sur les garanties à charge des parties, les modes de rémunération du tiers-financeur et les droits qui en découlent, la résiliation du contrat par l'une ou l'autre des parties ainsi que sur le règlement de tout différend entre ces dernières.

IV. Interrogations et inquiétudes

Comme déjà mentionné, le développement du financement de contentieux par des tiers s'accompagne de nombreuses interrogations et inquiétudes, plus ou moins fondées, parmi lesquelles il convient de mentionner:

1. L'accès à la justice et la prolifération des litiges

Si l'émergence du financement de contentieux par des tiers a pu faire craindre à une «*incitation au litige*» et, en conséquence, à une prolifération ou du moins à un accroissement des causes introduites en justice, il convient d'emblée de constater que, pour le moment, ce grief ne paraît pas fondé, d'une part, parce que la rigueur de sélection des dossiers opérée par les tiers-financeurs constitue un premier véritable filtre des demandes douteuses, et, d'autre part, parce que le désintérêt manifesté par les tiers-financeurs envers des litiges «*ordinaires*» relevant de la compétence des juridictions étatiques constitue un deuxième filtre à un accès inconditionnel à la justice.

Dès lors, si l'on se réfère aux propos énoncés par le Professeur K. Spühler dans sa contribution parue dans cette revue en 2005¹², la critique devrait être plutôt d'une autre nature.

En effet, la Professeur K. Spühler, après avoir souligné que le financement de procès répondait à un besoin important et réel, avait justifié ce besoin par la très grande retenue appliquée par les tribunaux suisses dans l'octroi de l'assistance judiciaire gratuite et la «*zone grise*» existant entre les personnes en droit de demander l'assistance judiciaire gratuite et les parties à un procès qui sont sans autre en mesure de financer elles-mêmes la procédure.

Or, l'on constate, même si l'on tient compte des considérations économiques évidentes liées à la rentabilité de l'investissement opéré par les tiers-financeurs, que c'est par rapport aux personnes physiques et aux entreprises petites et moyennes qui constituent cette «*zone grise*» que la pratique du financement du contentieux par des tiers n'a pas répondu aux attentes, puisque l'attention des tiers-financeurs est essentiellement focalisée sur des arbitrages internationaux portant sur des importants litiges de nature commerciale.

Dès lors, la lacune dont faisait état le Professeur K. Spühler non seulement demeure, mais surtout elle est loin d'être comblée.

2. L'obligation de révélation de l'entente de financement

La question de l'information éventuellement due par la partie financée au tribunal (arbitral) et/ou à sa partie adverse de l'existence d'un contrat de financement de contentieux par un tiers est l'une des interrogations principales soulevée par l'émergence de la pratique du financement de contentieux.

En effet, la plupart des accords de financement contiennent des dispositions concernant la confidentialité et plus particulièrement le fait que les parties ne doivent pas divulguer des informations relatives à l'existence ou aux modalités de l'accord de financement.

Néanmoins, la divulgation du financement pourrait se révéler nécessaire par rapport au droit éventuel d'une partie à connaître la solvabilité de sa partie adverse ou à l'existence d'un conflit d'intérêts avec les arbitres et, par conséquence, à leur éventuelle récusation.

Ceci dit, la divulgation du financement pourrait entraîner des problèmes de confidentialité et de secret des affaires.

Dès lors, obligation de divulgation ou pas?

A l'heure actuelle, aucune loi ou règlement d'arbitrage prescrit expressément l'obligation de révélation de l'entente de financement.

Le débat reste donc ouvert, ce d'autant qu'il ne dépend pas uniquement des enjeux et des questions juridiques qui sont liés à cette question, mais également de la stratégie mise en place par la partie financée et le tiers-financeur puisque, dans certains cas, il pourrait avoir un intérêt à révéler l'existence de l'entente de financement dès l'introduction du litige afin de sécuriser le bon déroulement de la procédure et éviter ainsi tout incident de procédure à ce sujet¹³.

3. Les aspects déontologiques de la relation client/avocat

La relation triangulaire partie financée/conseil(s)/tiers-financeur qui s'établit de manière indirecte, mais réelle, dès la conclusion d'un contrat de financement de contentieux, puisque l'avocat n'est pas partie à ce dernier, engendre nécessairement des problématiques déontologiques inédites, compte tenu de la relation bilatérale, exclusive et confidentielle, qui lie l'avocat à son client, la partie financée.

Ces problématiques sont de deux sortes: d'une part, le règlement des frais et honoraires de l'avocat par le tiers-financeur a-t-il une quelconque influence sur l'identité de celui qui peut instruire l'avocat et bénéficier de ses services? D'autre part, le champ de la confidentialité en est-il modifié?¹⁴

¹¹ Groupe de travail de ICC France, *supra*, Annexe n° 3 «Check-list».

¹² KARL SPÜHLER, *supra*, p. 262.

¹³ Groupe de travail de ICC France, *supra*, p. 12.

¹⁴ Groupe de travail de ICC France, *supra*, p. 13.

Si l'on ne peut pas exclure que, du fait de son rôle de financeur, le tiers puisse vouloir interférer, outre mesure, dans la relation entre l'avocat et la partie financée, en imposant notamment des décisions que l'avocat considérerait préjudiciables aux intérêts de son client¹⁵, les règles applicables en la matière paraissent, a priori, claires.

Le fait que le tiers-financeur puisse payer les frais et honoraires de l'avocat de la partie financée ne fait pas de lui un client.

En effet, nos règles déontologiques selon lesquelles, en principe, l'avocat ne peut jamais être rémunéré que par son propre client, admettent explicitement que, avec l'accord de ce dernier, les honoraires puissent être pris en charge par un ami, un parent, une assurance juridique, etc.¹⁶

D'autre part, il est communément admis que la relation avocat/client oblige en principe le premier à l'égard de son client d'origine (celui qui l'a consulté afin de bénéficier du conseil juridique)¹⁷, indépendamment de qui le rémunère.

Ainsi, il paraît établi que l'avocat reste débiteur de ses obligations de conseil, de diligence de confidentialité et d'indépendance à l'égard de son client «*originaire*» et non du tiers-financeur.

C'est dire également que l'avocat ne devra, en principe, accepter des instructions que de son client et non du tiers-financeur.

Voilà pour les principes.

La réalité est toutefois souvent différente, puisque, comme il a déjà été souligné ci-dessus, l'immixtion de certains «*funders*» peut être très présente, notamment lorsque le tiers-financeur exige de tout valider jusqu'aux échanges de correspondance.

Il faudra alors que l'avocat procède à une pesée des intérêts en présence, en évaluant notamment si le «*droit de regard*» exigé par le «*funder*» reste dans les limites admissibles de son droit étendu à l'information et surtout s'il n'est pas préjudiciable aux intérêts du client.

Il convient en effet de rappeler que le devoir à l'information n'est pas limité au client, mais doit être étendu, comme admis par la doctrine¹⁸, à un tiers assurant le financement de la procédure, donc à un «*funder*» auquel le secret professionnel n'est pas opposable, pour autant que le client y ait consenti, ce qui devrait être le cas, puisque les «*funders*» s'assurent généralement de ce consentement dans le contrat de financement.

Bien évidemment, si dans le cadre de la pondération des intérêts en présence, l'avocat devait arriver à la conclusion que l'immixtion du «*funder*» dépasse les limites et surtout qu'il est préjudiciable aux intérêts du client, il devra en tirer les conséquences.

Ainsi, il pourrait être amené à jouer un rôle d'«*arbitre*» entre le client et le «*funder*» et, si son opinion ne devait pas s'imposer aux parties, il devrait envisager de cesser d'occuper.

V. Conclusion

D'autres interrogations et inquiétudes, tant légales que déontologiques, attisent l'intérêt des débats doctrinaux qui sont actuellement consacrés à la pratique du financement de contentieux par des tiers, mais elles concernent plus spécifiquement le monde de l'arbitrage.

Tel est notamment le cas de la confidentialité de l'arbitrage et du mécanisme de «*discovery*» connu par l'*United States Code*, du cautionnement pour frais ou de la régularisation de la pratique du «*Third party funding*».

Le débat est et reste donc ouvert.

Il n'en demeure pas moins, bien que la pratique du financement n'ait à l'évidence pas répondu à toutes les attentes, que le mécanisme possède des vertus, puisqu'il offre une voie supplémentaire de financer l'accès à la justice et peut favoriser le recours aux juges ou à un tribunal arbitral pour des plaideurs impécunieux.

Il permet également, à certaines entreprises qui disposent des ressources financières suffisantes pour financer un contentieux, de gérer leur trésorerie en transférant les risques de l'action en justice sur le «*funder*»¹⁹.

Cela étant, le développement de l'industrie du financement de contentieux par des tiers doit être encadré, puisque le mécanisme comporte des risques et pourrait avoir des incidences importantes sur le procès civil, en particulier si le droit suisse venait à permettre d'agir juridiquement de manière collective.

Cet encadrement pourrait passer par l'adoption de textes législatifs ou par l'adoption d'un code de conduite²⁰, à l'instar de ce qui a été fait par les Anglo-Saxons, code qui pourrait par ailleurs être élaboré en partenariat avec la Fédération Suisse des Avocats ou l'Association Suisse d'Arbitrage, de manière à trouver les réponses appropriées à l'émergence de cette pratique qui, à l'évidence apporte des nouvelles opportunités non seulement pour les justiciables et les «*funders*», mais également pour les praticiens que nous sommes.

¹⁵ SEBASTIANO NESSI, *supra*.

¹⁶ Ordre des Avocats de Genève, Circulaire du Conseil parue dans le Bulletin de l'Ordre de décembre 1990, p. 11 ss.

¹⁷ Groupe de travail de ICC France, *supra*, p. 13.

¹⁸ MICHEL VALTICOS, in: Commentaire romand, Loi sur les avocats, 2010, n° 287 ad art. 12 LLCA.

¹⁹ MAXIMIN DE FONTMICHEL, *supra*, p. 279 ss.

²⁰ SEBASTIANE NESSI, *supra*.