



Financement de contentieux

Une classe d'actifs stratégique pour les investisseurs institutionnels

Par Alexandre Lercher, Docteur en droit, titulaire du CAPA, Analyste Litigation chez IVO Capital Partners, société de gestion indépendante française, spécialisée dans la dette cotée internationale et les stratégies de financement de contentieux Une pratique née dans le monde anglo-saxon et en pleine expansion en Europe

Le financement de contentieux, ou litigation funding, désigne une pratique par laquelle un tiers financeur prend en charge les frais liés à une procédure judiciaire en échange d'une part des dommages et intérêts obtenus par le client financé en cas de succès du contentieux. La rémunération du tiers financeur est négociée en amont entre la partie au procès et le tiers financeur. Cette rémunération évolue en fonction du temps et sera soit un multiple du capital investi ou un pourcentage du montant des dommages et intérêts, la formule la plus rémunératrice étant retenue.

Ce mécanisme permet à une partie, souvent confrontée à des coûts juridiques élevés ou à une asymétrie de ressources face à son adversaire, d'accéder à la justice ainsi que de permettre un rééquilibrage du rapport de force lorsqu'il existe une différence de moyens importante entre les parties litigantes. Le client financé peut donc défendre ses arguments de manière optimale tout en ne supportant pas le risque économique du litige.

Cette pratique est apparue en Australie dans les années 1990, dans le contexte de réformes visant à faciliter l'accès à la justice. Elle s'est ensuite développée aux États-Unis, où elle y a trouvé un terrain favorable, notamment à la suite de la crise des Subprimes, puis au Royaume-Uni, où elle est désormais bien établie.

Depuis environ cinq ans, le financement de contentieux connaît une croissance rapide en Europe continentale, porté par l'évolution positive des régulations, la montée en puissance des actions collectives et l'intérêt croissant des investisseurs institutionnels pour cette classe d'actifs non conventionnelle.

Un marché mondial en croissance rapide

Le marché du financement de contentieux est encore jeune, mais il affiche une dynamique de croissance soutenue. À ce jour, seuls 1 % des frais de justice dans le monde sont pris en charge par des tiers financeurs. Ce chiffre, bien que modeste, est appelé à croître significativement : les projections du secteur estiment qu'il pourrait atteindre 4 % d'ici 2030. Cette progression s'explique par plusieurs facteurs convergents : la sophistication croissante des acteurs du marché, la multiplication des litiges complexes ce qui induit une augmentation des coûts liés aux contentieux (notamment en matière de concurrence, de consommation ou de responsabilité environnementale), et l'intérêt des entreprises pour des solutions de financement hors bilan.

Le marché est aujourd'hui dominé par des acteurs anglo-saxons, mais l'Europe continentale attire de plus en plus d'investisseurs, notamment en raison de l'évolution du cadre juridique et de la



Alexandre LERCHER

Docteur en droit,
titulaire du CAPA, Analyste Litigation



montée en puissance des actions en dommages fondées sur le droit de la concurrence.

Une classe d'actifs aux caractéristiques uniques

Le financement de contentieux présente plusieurs atouts majeurs pour les investisseurs institutionnels, qui en font une classe d'actifs à part entière, dotée de caractéristiques distinctives.

• Une double décorrélation

Premièrement, cette classe d'actifs est structurellement décorrélée des marchés financiers et de l'économie réelle. Les performances des litiges financés ne dépendent ni des taux d'intérêt, ni des cycles économiques, ni des fluctuations boursières. Le seul élément qui importe en l'espèce est le montant des dommages et intérêts réclamés par le demandeur. Ce montant est corrélé au préjudice subi par ce dernier, il ne sera donc pas affecté par des éléments macroéconomiques.

Deuxièmement, au sein même d'un portefeuille de contentieux, chaque affaire est indépendante des autres. Contrairement à d'autres classes d'actifs où les risques peuvent être systémiques ou corrélés (par exemple dans l'immobilier ou le crédit), le risque juridique est spécifique à chaque dossier. Cette absence de corrélation interne permet une diversification efficace et une gestion du risque granulaire, fondée sur une sélection rigoureuse des cas.

• Un rendement asymétrique

Le rendement potentiel est également asymétrique : le gain pour le financeur n'est pas proportionnel au montant investi. Par exemple, un litige peut nécessiter un financement de 2,5 millions d'euros et générer un gain de 5 millions... ou de 50 millions. Le montant du retour dépend du préjudice subi par le client financé, et non du coût du

procès. Cette asymétrie offre une opportunité de rendement élevé, tout en maîtrisant les montants engagés.

Ce modèle économique repose sur une logique de partage du risque et du gain : le tiers financeur ne perçoit une rémunération que si le litige est couronné de succès. Cette structure incitative aligne les intérêts du tiers financeur et du client, tout en offrant aux investisseurs une exposition à des rendements potentiellement élevés.

• Une diversification pertinente dans une allocation institutionnelle

Intégrer le financement de contentieux au sein d'un portefeuille permet d'accéder à une source de performance totalement indépendante des classes d'actifs traditionnelles. Pour un investisseur institutionnel, cette poche contribue à améliorer le profil rendement/risque global : elle réduit la sensibilité aux marchés actions et obligataires, tout en offrant une nouvelle forme de private markets, complémentaire au private equity, à l'infrastructure ou à la dette privée. Placée aux côtés de ces actifs illiquides, elle renforce la diversification stratégique et augmente la résilience du portefeuille face aux chocs macroéconomiques.

• Un impact sociétal positif

Au-delà des considérations purement financières, le financement de contentieux contribue à un meilleur accès à la justice. Il permet à des acteurs moins dotés en ressources — consommateurs, PME, collectivités — de défendre leurs droits face à de grandes entreprises disposant de moyens juridiques et financiers considérables. En ce sens, cette classe d'actifs répond à des enjeux de gouvernance et d'équité, s'inscrivant dans la dynamique ESG et dans l'objectif de promotion de l'État de droit. Pour les investisseurs institution-

nels, il s'agit donc d'une opportunité d'allier performance et impact social mesurable. Les fonds d'IVO sont article 8 SFDR.

Des risques spécifiques à maîtriser

Comme toute classe d'actifs, le financement de contentieux comporte des risques qu'il convient d'anticiper et de maîtriser.

• La durée incertaine

Un procès dure généralement plusieurs années et si la date de lancement de la procédure est connue, celle de la résolution ne l'est jamais. Cette incertitude temporelle peut affecter la liquidité du portefeuille et la prévisibilité des flux. La durée moyenne d'un contentieux financé varie selon les juridictions, les matières et les stratégies procédurales adoptées. Une gestion active du portefeuille et une modélisation fine des scénarios de sortie sont donc essentielles.

• Le risque de perte totale

Le tiers financeur n'est rémunéré qu'en cas de succès. En cas d'échec, il perd l'intégralité des sommes investies. Ce risque binaire impose une sélection rigoureuse des dossiers, fondée sur une analyse juridique approfondie, une évaluation du risque procédural, une analyse conservatrice du montant des dommages et intérêts et une étude de la solvabilité du défendeur. L'analyse de tous ces éléments permet d'établir les chances de succès de chaque dossier. Il nécessite également une diversification suffisante du portefeuille pour lisser les performances et absorber les éventuels échecs.

• Une réponse assurantielle pour sécuriser les investissements

Conscient de ces risques, IVO Capital Partners a mis en place un mécanisme assurantiel innovant permettant de couvrir deux dimensions critiques : la perte en capital et la durée excessive de certains contentieux.

Ce dispositif repose sur des contrats d'assurance spécialisés, souscrits auprès de partenaires reconnus, qui interviennent en cas d'échec du litige ou de dépassement significatif des délais procéduraux. En cas de perte, l'assurance permet de compenser tout ou partie du capital engagé, réduisant ainsi l'impact sur la performance globale du portefeuille. En cas de durée excessive, elle permet de lisser les flux et d'améliorer la visibilité des rendements.

Ce mécanisme constitue un outil de gestion du risque particulièrement adapté à la nature binaire

et incertaine du financement de contentieux. Il renforce la robustesse de notre stratégie et offre aux investisseurs une exposition plus sécurisée à cette classe d'actifs.

• Une stratégie européenne anticipée

Chez IVO Capital Partners, nous opérons sur ce marché depuis 2014 et avons à date financé plus d'une centaine de procédures partout dans le monde. Notre stratégie se concentre principalement sur le contentieux européen, car nous avons anticipé deux évolutions majeures : le développement des actions collectives en Europe et celui du private enforcement.

En effet, la directive européenne 2014/104/UE, dite « directive dommages », transposée en France en 2017, a renforcé les possibilités pour les victimes d'infractions au droit de la concurrence d'obtenir réparation. Elle facilite l'accès aux preuves, harmonise les règles de prescription, et consacre le principe de la réparation intégrale du préjudice. Ces actions, souvent complexes et coûteuses, sont particulièrement adaptées au financement par des tiers. Elles permettent à des groupes de demandeurs – consommateurs, PME, collectivités – de mutualiser leurs efforts et de bénéficier d'un soutien financier pour mener ces contentieux contre de grands groupes internationaux.

Nous restons aussi investi dans d'autres juridictions, comme aux États-Unis, au Royaume-Uni ou encore en Asie du sud-est ou en Océanie, afin d'offrir à nos investisseurs une diversification géographique maximale.

Notre approche repose sur une sélection rigoureuse des dossiers, une expertise juridique interne, et une collaboration étroite avec des cabinets d'avocats spécialisés. Nous privilégions les litiges présentant un fort enjeu économique, une probabilité de succès élevée et des défendeurs dont la solvabilité n'est pas remise en cause. Cette stratégie nous permet de proposer à nos investisseurs une exposition à une classe d'actifs innovante, performante et socialement utile.

Conclusion

Le financement de contentieux s'impose progressivement comme une classe d'actifs à part entière, offrant des caractéristiques uniques : double décorrélation, rendement asymétrique, impact social positif. Pour les investisseurs institutionnels, il représente une opportunité stratégique, à condition de s'appuyer sur des partenaires expérimentés qui opèrent une sélection rigoureuse des dossiers et qui possèdent une compréhension fine des enjeux juridiques.