

Les éléments déterminants du développement du financement de contentieux par des tiers en Belgique

Auteur : Geudens, Alexis

Promoteur(s) : Schoenmaeckers, Jérôme

Faculté : HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège

Diplôme : Master en sciences de gestion, à finalité spécialisée en droit

Année académique : 2024-2025

URI/URL : <http://hdl.handle.net/2268.2/22959>

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.



LES ELEMENTS DETERMINANTS DU DEVELOPPEMENT DU FINANCEMENT DE CONTENTIEUX PAR DES TIERS EN BELGIQUE

Jury :
Promoteur :
Jérôme SCHOENMAEKERS
Lecteur :
Olivier CAPRASSE

Mémoire présenté par
Alexis GEUDENS
En vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences de gestion
à finalité spécialisée en droit
Année académique 2024/2025

Abstract

Third-party litigation funding (TPLF) involves an external investor covering the costs of a legal dispute in exchange for a share of the proceeds if the case is successful. This mechanism remains underdeveloped in Belgium, where only a few players operate occasionally. The aim of our study is to analyse the dynamics shaping the domestic market and to identify the factors that may either facilitate or hinder its expansion. The research is based on a literature review covering both economic and legal dimensions, and on a qualitative survey conducted among professionals in the field. It examines parameters such as the expectations of funders, the motivations of claimants and lawyers, the regulatory framework and certain structural constraints.

The interviews reveal a Belgian ecosystem that is not particularly conducive to significant development of third-party funding. Blocking factors include the modest size of disputes and of the litigation market, the slowness of legal proceedings and a procedural environment that is not especially favorable to class actions. On a broader scale, uncertainties surrounding potential European regulations and cultural reservations specific to civil law countries also appear as unfavorable factors. Nevertheless, these aspects do not preclude the occasional use of TPLF in Belgium, although on a limited scale.

Finally, the study highlights that while TPLF may contribute to improving access to justice and rebalancing power relations in certain litigations, it also generates tensions, particularly between economic players.

Synthèse

Le financement de contentieux par des tiers (TPLF) consiste pour un investisseur externe à prendre en charge les frais d'un litige en échange d'une part des gains obtenus en cas de succès. Ce mécanisme demeure peu développé en Belgique, où seuls quelques acteurs opèrent ponctuellement. Notre travail vise à analyser les dynamiques à l'œuvre sur le marché national et à identifier les facteurs susceptibles d'en favoriser ou freiner l'expansion. Il repose sur une revue de la littérature couvrant les dimensions économiques et juridiques, ainsi que sur une enquête qualitative auprès de professionnels du secteur. Y sont notamment étudiés des paramètres comme les attentes des financeurs, les motivations des justiciables et des avocats, le cadre réglementaire ou encore certaines contraintes structurelles.

Les entretiens révèlent un écosystème belge peu propice à un développement significatif du financement par les tiers. Parmi les éléments de blocage figurent la taille modeste des litiges et du marché, la lenteur des procédures ou encore un environnement procédural peu favorable aux actions collectives. A une échelle plus large, les incertitudes entourant une éventuelle réglementation européenne ou les réserves culturelles propres aux pays de droit civil apparaissent également comme des paramètres défavorables. Ces aspects n'empêchent toutefois pas la pratique ponctuelle du TPLF en Belgique, à une échelle encore limitée.

Enfin, ce travail souligne que si le TPLF peut contribuer à améliorer l'accès à la justice et rééquilibrer les rapports de force dans certains litiges, il suscite aussi des tensions, en particulier entre acteurs économiques.

Je tiens tout d'abord à remercier chaleureusement mon promoteur, Monsieur Jérôme Schoenmaeckers, pour sa disponibilité et ses conseils tout au long de ce travail. Je remercie également mon premier lecteur, Monsieur Olivier Caprasse, pour sa bienveillance et pour m'avoir accordé sa confiance en acceptant de faire partie du jury.

Je remercie aussi les répondants, pour leur temps, leur ouverture et la qualité de nos échanges. C'était vraiment motivant d'avoir en face de moi des personnes aussi enthousiastes à l'idée de faire connaître le TPLF et d'échanger sur les réalités de terrain.

Un grand merci à mon frère Nathan, qui m'a suggéré l'idée de ce sujet, et qui, sans le savoir, m'a ouvert la porte à un domaine qui m'a vraiment plu. Merci à mes parents pour leur soutien constant, leurs encouragements tout au long de mon parcours et la relecture attentive de ce travail. Je tiens aussi à remercier Manon pour son écoute et sa positivité.

Enfin, je remercie tous mes proches, amis et membres de ma famille. Leur présence, même à distance, m'a beaucoup aidé à garder un équilibre entre les études et la vie de tous les jours.

Table des matières

I.	INTRODUCTION.....	11
II.	REVUE DE LITTERATURE	13
1.	Cadre général	13
1.1.	Définition	13
1.2.	Historique et évolution.....	14
1.3.	Litiges concernés	14
1.4.	Données disponibles	14
1.4.1.	La taille du marché	15
1.4.2.	Le nombre de tiers financeurs.....	15
2.	Aspects économiques et de gestion	15
2.1.	Business model des fonds de contentieux	15
2.2.	Le TPLF sous l'angle de l'économie des conflits.....	17
2.2.1.	Les motivations du demandeur	18
2.2.2.	Les motivations du tiers financeur	19
2.3.	Le TPLF sous l'angle de la théorie des jeux.....	19
2.3.1.	Désalignement des intérêts.....	19
2.3.2.	Asymétrie d'informations.....	20
2.3.3.	Rôle du contrat de financement.....	20
3.	Contexte normatif	20
3.1.	Réglementation de la pratique du financement par des tiers	20
3.1.1.	Légalité du financement par des tiers en Belgique	20
3.1.2.	Dispositions concernant les actions représentatives.....	21
3.2.	Code de déontologie de l'avocat	22
3.3.	Cadre réglementaire européen pour les marchés financiers	23
3.4.	Initiatives européennes	24
3.4.1.	Recommandations du Parlement européen.....	24
3.4.2.	Suivi des recommandations	24
4.	Défis et enjeux pour les parties prenantes.....	25
4.1.	Tiers financeurs	25
4.1.1.	Accès à l'information	25
4.1.2.	Enjeux liés au contexte légal	25
4.1.3.	Freins propres à la Belgique	26
4.1.4.	Réputation des tiers financeurs.....	26
4.2.	Avocats	26
4.2.1.	Rôle multidimensionnel	26
4.2.2.	Conflits d'intérêts et indépendance	27
4.2.3.	Confidentialité	27
4.3.	Justiciables.....	27
4.3.1.	Accès à la justice	27
4.3.2.	Dépendance aux financeurs et perte d'autonomie	27
4.4.	Autorités publiques	28
4.4.1.	Risque de litiges frivoles ou stratégiques	28
4.4.2.	Réglementation harmonisée	28
4.4.3.	Fonds de litige public.....	28
4.4.4.	Défi culturel	28
5.	Conclusion de la revue de littérature	29

III.	ÉTUDE	31
1.	Objet et question de recherche	31
2.	Méthodologie	31
2.1.	Approche qualitative et entretiens semi-directifs	31
2.2.	Codage des entretiens.....	32
2.2.1.	Codage qualitatif inductif	32
2.2.2.	Cycles de codage	32
3.	Résultats	33
3.1.	Offre	33
3.1.1.	Exigences des financeurs en phase de due diligence	33
3.1.2.	Types de litiges recherchés par les financeurs	35
3.1.3.	Attrait du TPLF pour les investisseurs : un actif décorrélé.....	37
3.2.	Demande	37
3.2.1.	Perception générale	38
3.2.2.	Présence d'une offre attractive	38
3.2.3.	Attraits pour les avocats	38
3.2.4.	Attraits pour les justiciables	39
3.3.	Conditions structurelles du marché	40
3.3.1.	Réglementation	41
3.3.2.	Système judiciaire.....	44
3.3.3.	Facteurs culturels	46
3.3.4.	Opposition de certains acteurs économiques	47
3.4.	Rencontre entre l'offre et la demande	48
3.4.1.	Canaux de mise en relation	49
3.4.2.	Accord de financement	50
3.4.3.	Montages juridiques.....	50
4.	Interprétation des résultats et analyse transversale.....	51
4.1.	Écosystème favorable	51
4.2.	Croisement avec la revue de littérature	52
4.3.	Spécificités du cas belge	53
4.4.	Enjeux à l'échelle européenne.....	54
4.5.	Limitations et perspectives d'études	55
IV.	CONCLUSION	57
V.	BIBLIOGRAPHIE	59
	ANNEXES	63

Liste des figures et tableaux

Figure 1 : Business model du bailleur de fonds	16
Figure 2 : Mindmap des catégories de facteurs	33
Figure 3 : Écosystème du marché du financement de litige.....	52
Tableau 1 : Motivations du demandeur et du financeur.....	18
Tableau 2 : Codes liés à l'offre.....	33
Tableau 3 : Codes liés à la demande	37
Tableau 4 : Codes liés aux conditions structurelles du marché.....	41
Tableau 5 : Codes liés à la rencontre entre l'offre et la demande.....	48

I. INTRODUCTION

« Nous éliminons les inégalités d'accès à la justice », « Nous fournissons à nos clients les ressources financières nécessaires pour mener à bien leurs litiges et les rentabiliser », « Nous alignons pleinement nos intérêts sur ceux des entreprises lésées », « Les demandes devraient être traitées selon leur mérite, et non pas la taille de leur compte en banque », « Une nouvelle classe d'investissements décorrélés » : ainsi se présentent des financeurs de litiges¹. À la croisée du monde de la justice et des marchés financiers, le financement de contentieux par des tiers (ou TPLF) consiste à faire prendre en charge les coûts d'une procédure par un investisseur externe en échange d'une part des gains obtenus en cas de succès. Promu par ses partisans comme une innovation capable de démocratiser l'accès au droit tout en générant des rendements attractifs, ce mécanisme reste à la fois discret et controversé. Il demeure peu connu du grand public, voire de certains praticiens du droit. Les rares titres de la presse économique oscillent entre enthousiasme, comme « *Le tiers financeur au secours du justiciable* » (Bombaerts, 2019), et mise en garde, comme « *Les "fonds de litiges", un business lucratif au cœur d'un débat électrique* » (Drif, 2024), illustrant les tensions entre promesses d'équité et craintes de financiarisation de la justice. Dans ce cadre encore incertain, on observe néanmoins un intérêt croissant pour le sujet, avec une littérature spécialisée en expansion depuis quelques années.

En Belgique, la pratique du TPLF reste peu développée. Seules quelques affaires emblématiques soutenues par le fonds Deminor (notamment les dossiers Fortis ou Arco) ont ponctuellement attiré l'attention des médias et des professionnels, sans pour autant déclencher une dynamique forte. A ce jour, aucune donnée officielle ne permet d'estimer précisément l'ampleur du recours au TPLF sur le territoire belge, et les financeurs identifiés localement se comptent sur les doigts d'une main. Dans un marché encore balbutiant, il est difficile de déterminer si le financement par des tiers est un modèle promis à l'expansion ou une pratique appelée à rester marginale. Cette interrogation porte notamment sur la viabilité du mécanisme dans des juridictions où les montants des litiges sont généralement plus modestes que dans les pays de *common law* et où les règles procédurales sont plus strictes.

Le présent travail de fin d'études s'inscrit dans ce contexte et cherche à comprendre les dynamiques à l'œuvre dans le développement du TPLF en Belgique. Il vise à identifier les éléments économiques, juridiques, institutionnels et culturels susceptibles de favoriser ou au contraire de freiner l'expansion de cette pratique. La question de recherche retenue est la suivante : « Quels sont les éléments déterminants du développement du financement de contentieux par des tiers en Belgique ? »

Pour y répondre, le travail s'appuie sur une étude qualitative menée auprès d'un panel d'acteurs disposant d'une expérience concrète du TPLF en Belgique ou dans des juridictions de droit civil. La structure du mémoire s'organise en trois parties. La première partie propose une revue de littérature qui aborde le cadre général et conceptuel du TPLF, les aspects économiques et de gestion, le contexte normatif et les défis et enjeux pour les différentes parties prenantes. La deuxième partie est consacrée à l'étude empirique. Après avoir présenté l'objet, la question de recherche et la méthodologie adoptée, elle expose les résultats de l'analyse, articulés autour de quatre axes : l'offre des tiers financeurs, la demande des justiciables, les conditions structurelles du marché et les mécanismes de rencontre entre l'offre et la demande. L'étude se conclut par une discussion transversale des résultats et des pistes de réflexion pour l'avenir.

¹ Extraits des sites internet de Deminor (<https://www.deminor.com/fr/>), LitFin (<https://litfin.capital/fr/home-fra/>) et CDC Cartel Damage Claims (<https://carteldamageclaims.com/fr/>).

II. REVUE DE LITTERATURE

Cette section repose sur l'analyse de la littérature récente et du cadre réglementaire applicable au financement de contentieux par les tiers. Nous commençons par établir un cadre général, présentons ensuite certains aspects économiques et dressons le contexte normatif. Enfin, nous abordons les principaux défis auxquels sont confrontées les parties prenantes.

1. CADRE GENERAL

1.1. Définition

Le financement de contentieux par un tiers peut revêtir plusieurs formes. Les nombreux articles récents sur cette pratique en proposent ainsi des définitions variées, tout comme les sources officielles. Dans le cadre de notre travail, nous avons choisi d'adopter la définition stricte présentée par Menetrey (2024) :

Le financement de contentieux par un tiers (FCT) - ou *third party litigation funding* (TPLF) - est un contrat par lequel un bailleur de fonds dont l'objet social est le financement de contentieux - sans intérêt juridique dans un litige - prend en charge les frais juridiques de l'une des parties et reçoit un retour sur cet investissement subordonné au succès de l'affaire. (p.82-83)

Parmi les sources officielles, la définition proposée par le Parlement européen² se rapproche de celle de Menetrey (2024), tout en mettant davantage l'accent sur la dimension commerciale et les finalités lucratives de cette pratique. D'autres définitions institutionnelles adoptent une approche plus large, à l'instar de celle de l'accord CETA³ (art.8.1.), qui inclut également les financements sous forme de don ou de subvention, afin de couvrir un éventail plus étendu de situations.

Matray et Van Rompaey (2017), tout comme Lefèvre et al. (2017), distinguent le financement de litige par les tiers de plusieurs concepts juridiques voisins : le contrat de prêt, qui implique un remboursement même en cas d'échec du litige ; la cession de créance⁴, entraînant un transfert de propriété de la créance au profit du financeur ; le contrat d'assurance de protection juridique, conclu avant l'ouverture du litige et incluant le paiement d'une prime ; le pacte de *quota litis*, qui concerne la relation entre l'avocat et son client ; ou encore le jeu ou le pari, caractérisés par une issue purement aléatoire. Le TPLF se distingue également de l'assurance ATE (*after the event*), souscrite après l'engagement du litige, moyennant le paiement d'une prime souvent très élevée, généralement exigible à l'issue de la procédure (Giorgini, 2024).

Différents acronymes sont employés par les auteurs pour désigner cette pratique : FPT (financement par les tiers), FCT (financement de contentieux par les tiers), TPF pour (*third party funding*) ou encore TPLF (*third-party litigation funding*). Nous retiendrons ce dernier car il est le plus utilisé.

² Résolution du Parlement européen du 13 septembre 2022 contenant des recommandations à la Commission sur le financement privé responsable du règlement de contentieux (2020/2130(INL)). J.O.U.E., C 125/2, 5 avril 2023.

³ Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part. J.O.U.E., L 11/23, 14 janvier 2017.

⁴ Bien que la cession de créance soit traditionnellement distinguée du financement de contentieux par des tiers dans les définitions théoriques, il ressortira de nos entretiens que, dans la pratique, certaines formes de cession, notamment partielles, peuvent s'apparenter à des mécanismes de financement de contentieux par des tiers. Ce modèle peut être utilisé par les tiers financeurs pour structurer leur intervention dans certains types de litiges (ex. actions collectives en droit de la concurrence).

1.2. Historique et évolution

Le financement de litiges par des tiers trouve ses origines dans l'Angleterre médiévale (Trevisan, 2022). À cette époque, les nobles et les officiers royaux finançaient des parties impliquées dans des procès afin de renforcer leur influence politique. Cette pratique, appelée *Maintenance*, désignait l'assistance apportée par un tiers sans lien direct avec l'affaire. Lorsqu'en contrepartie de ce soutien, le tiers recevait une part des gains du procès, on parlait alors de *Champerty*. De telles pratiques furent interdites dès 1275 par le *Statute of Westminster*, qui prohibait tout accord de *Champerty* afin de prévenir la corruption et les abus judiciaires.

Avec le temps, dans les pays de droit commun, cette interdiction s'est progressivement assouplie⁵, puis a été levée, ouvrant la voie au développement du financement de procédures par des tiers⁶. Après ses débuts dans les années 1990 en Australie, le TPLF est devenu une pratique courante dans plusieurs juridictions de *common law*, où il a connu une croissance exponentielle à partir des années 2010 (Matray & Van Rompaey, 2017 ; Grec, 2024).

Le recours à cette pratique est longtemps resté marginal dans les pays de droit civil de l'Union européenne. Toutefois, on observe depuis quelques années une dynamique de croissance tangible, qui laisse présager un rôle croissant dans un avenir proche. Bien qu'encore qualifié d'émergent, le développement du TPLF est d'ores et déjà perceptible, en particulier dans certains types de contentieux. Ainsi, son utilisation devient fréquente dans plusieurs pays pour les actions collectives. Pour certains auteurs, il apparaissait déjà il y a une petite dizaine d'années comme « l'un des sujets de l'actualité brûlante de l'arbitrage international » (Matray & Van Rompaey, 2017). En dépit de l'absence de données quantitatives précises, l'essor d'une littérature récente sur le sujet ainsi que les initiatives européennes consacrées à cette question, témoignent à la fois de la progression de la pratique dans les systèmes européens de droit civil et de l'intérêt croissant qu'elle suscite.

1.3. Litiges concernés

Les auteurs citent de nombreux types de contentieux dans lesquels le financement par un tiers est actuellement mis en œuvre en Europe : les litiges relatifs aux droits des consommateurs, les procédures d'insolvabilité, les demandes d'indemnisation pour pertes sur investissement, les plaintes en matière de pratiques anticoncurrentielles, les différends liés aux brevets ou à la propriété intellectuelle, les litiges portant sur la violation des données personnelles, ainsi que les contentieux climatiques, entre autres.

L'arbitrage, en particulier dans les litiges à dimension internationale, a par ailleurs constitué un levier majeur dans l'essor du TPLF. Grec (2024) le qualifie de « domaine de pratique particulièrement approprié pour les tiers financeurs ».

1.4. Données disponibles

La plupart des auteurs soulignent le manque d'informations précises et fiables sur le secteur du financement de contentieux par les tiers.

⁵ En 1967, le Royaume-Uni a supprimé la responsabilité criminelle liée à la *Maintenance* et au *Champerty*. Ce n'est toutefois qu'en 2002 que la cour d'appel d'Angleterre et du pays de Galles a jugé que le financement alternatif de litiges ne contrevenait plus à l'ordre public (Trevisan, 2022).

⁶ La pratique du TPLF reste néanmoins toujours interdite en Irlande.

1.4.1. La taille du marché

Pour tenter d'appréhender la situation et l'évolution du secteur, le service de recherche du Parlement européen (Saulnier & al., 2021) a analysé les états financiers d'importants fonds de contentieux. Il a estimé que, pour l'Union européenne des 27, la valeur du secteur du TPLF pourrait dépasser 1,6 milliard d'euros d'ici 2025. Selon cette étude, le potentiel de développement de la pratique demeure largement sous-exploité.

Deminor (2022) estimait, quant à lui, le marché potentiel en Europe occidentale (hors Royaume-Uni) à 0,8 milliard de dollars pour 2020. Ce tiers financeur insiste sur la nécessité d'avoir une évaluation rigoureuse de la taille du marché (et non surestimée), soulignant que les montants avancés correspondent tantôt à des déploiements réels d'activités, tantôt à des simples projections de potentiel d'investissement.

1.4.2. Le nombre de tiers financeurs

Aucun registre officiel ne recense les bailleurs de fonds, ni au niveau européen ni au niveau belge. Dans sa résolution adoptée en 2022⁷, le Parlement européen notait la présence d'au moins 45 tiers financeurs déjà actifs dans l'Union. Il relevait que « bien que dans la plupart des États membres, la pratique du TPLF ait une portée limitée jusqu'à présent, on s'attend à ce qu'elle joue un rôle croissant dans les années à venir » (considérant J). En septembre 2024, un lobby d'employeurs européens recensait à titre illustratif près de 80 acteurs répartis sur sept Etats membres (Business Europe, 2024). Si l'ampleur réelle de leurs activités reste difficile à évaluer, cette tendance témoigne de l'essor du TPLF en Europe.

Nous avons relevé cinq tiers financeurs établis ou disposant d'un bureau en Belgique : Deminor, CDC Cartel Damage Claims, Liesker Litigation Funding, Omni Bridgeway et LitFin. Parmi eux, Deminor est sans doute le plus connu, notamment en raison de sa participation à des affaires médiatisées⁸. D'autres acteurs, comme Nivalion, sont parfois mentionnés comme opérant ponctuellement en Belgique (de Patoul, 2024). Cependant, il faut noter que la présence physique d'un bureau ne signifie pas nécessairement une implication régulière dans des litiges devant des juridictions belges.

2. ASPECTS ECONOMIQUES ET DE GESTION

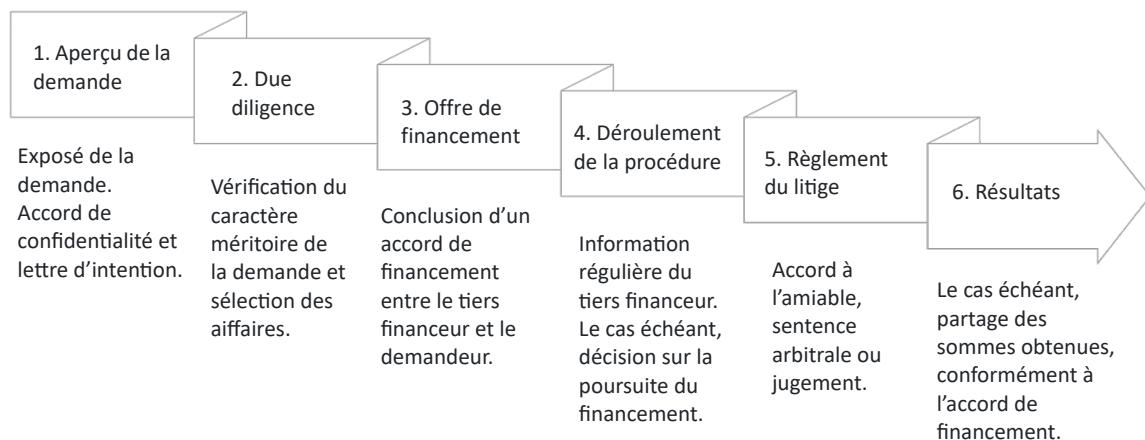
2.1. Business model des fonds de contentieux

Le modèle économique des entreprises de financement de contentieux par des tiers repose sur différentes étapes, synthétisées dans la figure ci-dessous. Avant d'intervenir, le tiers financeur mobilise du capital, en apportant des fonds propres, en levant de la dette ou en collectant des fonds auprès d'investisseurs qui lui en confient la gestion. Ensuite, il agit en tant que bailleur de fonds pour financer des affaires individuelles ou collectives.

⁷ Résolution du Parlement européen du 13 septembre 2022 contenant des recommandations à la Commission sur le financement privé responsable du règlement de contentieux (2020/2130(INL)). J.O.U.E., C 125/2, 5 avril 2023.

⁸ En particulier les dossiers Arco, Fortis/Ageas ou Lernhout&Hauspie.

Figure 1 : Business model du bailleur de fonds⁹



2.1.1. Aperçu de la demande

L'initiation d'un financement par un tiers débute généralement par la transmission d'un aperçu de la demande, formulé par le demandeur ou son conseil. Ce document préliminaire vise à fournir au tiers financeur une première présentation structurée du litige. Dans le cadre de cette phase exploratoire, un accord formel de confidentialité est généralement signé afin de protéger les informations échangées. En parallèle, une lettre d'intention peut être émise par le financeur. Elle formalise l'intérêt du fonds à financer l'affaire et fixe les premiers termes d'un accord (engagements réciproques, période éventuelle d'exclusivité, etc.) (Poncibò & D'Alessandro, 2021).

2.1.2. Due diligence

Avant la conclusion d'un accord de financement, le tiers financeur réalise ou fait réaliser une *due diligence* afin de sélectionner les litiges dans lesquels il va investir. Cette étape est essentielle dans la pratique du financement de contentieux. Le tiers financeur procède à un examen minutieux de l'affaire, en ce compris une cartographie précise des risques sous-jacents, prenant en compte tous les éléments qui conditionnent le rapport rendement/risque du litige. Ce processus décisionnel structuré vise à « déterminer si le couple probabilité de succès/retour sur investissement justifie l'exposition en risque des capitaux concernés pour chaque dossier étudié » (Grec, 2024, p.14).

Les différents auteurs et les fonds eux-mêmes (Burford, 2023 ; Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2017 ; Grec, 2024 ; Poncibò & D'Alessandro, 2021) citent notamment les points de vigilance suivants :

- analyse juridique du litige : type et bien-fondé de l'affaire, compétence du tribunal, délai de prescription, preuves disponibles ;
- analyse financière : estimation des différents coûts, évaluation des fonds nécessaires, accord sur les honoraires de l'avocat, évaluation du montant de la demande et de l'enjeu du litige ;
- analyse de la solvabilité de la partie adverse et des perspectives de recouvrement ;
- analyse des risques : estimation des probabilités de succès au regard des lois en vigueur et des prétentions des parties, calendrier des procédures et durée estimée du litige, acceptabilité éthique et risque de réputation ;
- évaluation des professionnels impliqués : qualifications des avocats du demandeur, qualité des arbitres envisagés, fiabilité des experts, adéquation des témoins, etc.

⁹ Adapté du tableau 3 de « State of play of the EU private litigation funding landscape and the current EU rules applicable to private litigation funding. Research Paper. » par Poncibò, C. & D'Alessandro, E., 2021, European Parliamentary Research Service, p.58.

Les méthodes mises en œuvre pour la réalisation de la due diligence varient selon les bailleurs de fonds. Certains font appel à des équipes juridiques internes spécialisées, d'autres externalisent partiellement ou entièrement cette mission auprès de cabinets d'avocats externes (Kramer et al., 2023). Dans tous les cas, « la réussite de la vérification repose sur la qualité et la disponibilité des documents, ainsi que sur la rapidité avec laquelle ils peuvent être obtenus » (Fonseca Tinoco, 2024).

Le financeur étudie également l'intérêt d'investir dans une affaire en fonction de la composition de son portefeuille global et des affaires déjà soutenues, afin d'assurer une diversification des litiges qui atténue le niveau de risque auquel le portefeuille est exposé. Grec (2024) souligne ainsi qu'un financeur pourrait rejeter un dossier même si celui-ci répond à tous les points critiques identifiés lors de la phase de due diligence.

La sélection des affaires réalisée par les fonds est généralement présentée comme drastique. Seules les affaires présentant un fondement solide et de bonnes perspectives de succès sont financées. Selon les auteurs, la part des affaires retenues serait de l'ordre de 4% (Matray & Van Rompaey, 2017) ou 5% (Grec, 2024).

2.1.3. Offre de financement et déroulement de la procédure

Si l'affaire passe l'étape de la due diligence, le tiers financeur va alors négocier un accord de financement avec le client. En Belgique, rien ne s'oppose à ce que le contrat accorde au bailleur de fond un certain contrôle sur les étapes de la procédure, par exemple un droit de veto concernant l'introduction d'un recours ou l'acceptation d'un règlement, ou même un droit de résiliation dans certains cas précisés (de Patoul, 2024).

2.1.4. Règlement du litige et résultats

Lorsqu'une affaire financée est couronnée de succès, le bailleur de fonds reçoit une partie des gains du litige selon les termes de l'accord de financement. Il perçoit généralement une part du montant accordé dans l'affaire, ou un multiple de l'investissement initial. Le niveau de la rémunération du bailleur a été fixé en amont, dans l'accord de financement, en fonction notamment de la valeur de la créance, des chances de succès et de la durée présumée de la procédure (Poncibò & D'Alessandro, 2021, p.45).

La majorité des auteurs citent une proportion de gains (part des sommes obtenues par le règlement du litige) au bénéfice du tiers financeur de 20% à 40%, voire 50% (Saulnier, 2021 ; Veljanovski, cité dans Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2016), même si certains suggèrent une fourchette beaucoup plus large, de 10% à plus de 80% (Pinsolle, cité dans Menetrey, 2024, p.83). Les fonds annoncent une « commission de succès » située généralement entre 20% et 50% du produit net du litige (éventuellement plafonnée en cas de montants élevés en jeu) (Berger & Boularbah, 2024). Pour l'arbitrage, la recherche d'un rendement d'au moins trois pour un sur le capital investi est rapportée (Selvyn, cité dans Dorce, 2023).

2.2. Le TPLF sous l'angle de l'économie des conflits

Dans leur article consacré à l'analyse économique des conflits financés par des tiers, Doriat-Duban & Bourreau-Dubois (2016) s'appuient sur l'économie des conflits pour étudier la manière dont les agents économiques appréhendent le TPLF :

Ce courant étudie plus particulièrement l'influence des règles de droit et des procédures de résolution des litiges sur les incitations des individus (qualifiés de demandeurs) à faire valoir leurs droits devant un tribunal contre la partie adverse (qualifiée de défendeur) et à conclure des arrangements ou à aller jusqu'au procès (p.188).

En matière de financement de contentieux par les tiers, l'économie des conflits va notamment étudier les incitations du demandeur à recourir à ce type de financement et celles du tiers financeur à le proposer. Ce courant peut aussi analyser l'impact potentiel d'un financement sur la proposition ou l'acceptation d'une offre de règlement amiable, ou encore sur la relation entre le demandeur et son avocat. Nous nous focalisons sur l'approche *ex post*, c'est-à-dire après la survenance du dommage ou de l'atteinte au droit¹⁰. Le tableau ci-dessous synthétise les principales incitations relevées dans la littérature consultée.

Tableau 1 : Motivations du demandeur et du financeur

Motivations du demandeur	<ul style="list-style-type: none"> ○ Levée des contraintes financières ou allégement de la pression financière ○ Gestion de trésorerie ou comptabilité ○ Concentration sur le cœur de métier ○ Aversion au risque ○ Augmentation du pouvoir de négociation ○ Garantie accrue de l'exécution des jugements
Motivations du financeur	<ul style="list-style-type: none"> ○ Niveau de rentabilité ○ Diversification du portefeuille ○ Décorrélation du marché ○ Risque limité

2.2.1. Les motivations du demandeur

Doriat-Duban et Bourreau-Dubois (2016) relèvent des motivations multiples. Tout d'abord, le TPLF facilite l'accès au droit par la levée des contraintes financières liées au coût du procès, en particulier pour les justiciables n'ayant pas accès à une aide juridictionnelle ou n'étant pas couvert par une assurance de protection juridique (Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2016). En transférant les coûts juridiques, potentiellement élevés, vers un tiers investisseur, les entreprises peuvent réduire la pression financière associée aux litiges (Fonseca Tinoco, 2024).

Certains demandeurs, pour des raisons comptables ou de trésorerie, ne souhaitent pas financer eux-mêmes les actions en justice, même s'ils ont les moyens de le faire. Ils poursuivent un objectif d'optimisation de la gestion du bilan (Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2016 ; Fonseca Tinoco, 2024 ; Grec, 2024) ou utilisent le TPLF comme « outil de gestion de la trésorerie » (Dorce, 2023, p.962). D'autres requérants ont une aversion pour le risque. Ils peuvent choisir de recourir à un tiers pour améliorer leur bien-être, en partageant les aléas tout en renonçant à une partie de leurs gains potentiels (Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2016, p.197-198).

Par ailleurs, certaines entreprises souhaitent concentrer leurs efforts sur leurs activités principales et leur cœur de métier, et non s'impliquer dans les détails d'une procédure judiciaire. Elles font donc le choix d'externaliser la gestion des litiges vers des tiers plus expérimentés (Fonseca Tinoco, 2024).

¹⁰ L'approche *ex ante* concernerait par exemple l'impact d'un financement potentiel sur les précautions prises pour éviter un litige.

Selon Doriat-Duban et Bourreau-Dubois (2016), les ressources financières apportées par le tiers contribuent à rééquilibrer les rapports de force dans les négociations (p.199). Elles apportent au demandeur une crédibilité accrue face au défendeur. En l'absence de moyens financiers, le plaignant aurait pu être contraint d'accepter une proposition moindre pour régler le litige à l'amiable. En prenant le risque d'investir, le tiers financeur envoie aussi un signal fort au défendeur quant à la solidité du dossier. Sa contribution renforce ainsi la position du demandeur dans les discussions. Pour Fontesa Tinoco (2024), « le TPF joue un rôle crucial dans l'équilibre des forces entre les parties en litige » (p.30).

Le recours à un tiers financeur peut également favoriser une meilleure effectivité du droit, en pesant sur l'exécution des jugements ou des accords. Certains tiers ont même acquis « une véritable expertise dans le recouvrement des créances » (de Fontmichel, cité dans Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, p.200).

2.2.2. Les motivations du tiers financeur

Les tiers financeurs sont intéressés par la recherche de profits, et donc par les affaires susceptibles d'être les plus rentables possible. L'analyse du risque entraîne une sélection drastique des affaires financées, qui permet de dégager une rentabilité importante et donc de rendre le placement attractif pour les investisseurs (Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2016).

Outre ce niveau de rentabilité, l'investissement en financement de litige présente la particularité d'être décorrélé du marché¹¹. Singh (2021) a étudié en détail la relation dynamique entre le financement des litiges et d'autres actifs. Il a conclu que les rendements générés par les sociétés de financement des litiges (cotées en bourse) n'étaient généralement pas liés aux rendements globaux du marché. Cet investissement émerge comme un actif refuge en période d'incertitude, au même titre que l'or, par exemple.

Doriat-Duban et Bourreau-Dubois (2016) précisent que ces éléments d'attractivité financière doivent compenser une série d'inconvénients pour l'investisseur : le coût de la sélection des dossiers, l'imprévisibilité des échéances, la faible liquidité de ces placements, le risque lié aux problèmes d'exécution des jugements (ex. insolvabilité du défendeur), etc.

Doriat-Duban et Bourreau-Dubois (2016) font en outre l'hypothèse d'un risque quasiment nul. « Les sociétés de financement de procès ne soutiennent que les affaires dont elles ont la quasi-certitude qu'elles seront non seulement gagnées mais surtout très rentables (suffisamment pour couvrir aussi les coûts d'expertise des affaires non retenues) » (p.202).

2.3. Le TPLF sous l'angle de la théorie des jeux

La théorie des jeux pourrait permettre d'appréhender les décisions des parties impliquées dans un financement de contentieux par un tiers. Cet outil d'analyse est défini comme « l'étude des interactions stratégiques, c'est-à-dire des situations dans lesquelles les gains d'un agent économique dépendent non seulement de ses propres actions, mais aussi des actions d'autrui » (Acemoglu et al., 2016, p.333).

2.3.1. Désalignement des intérêts

Dans le cadre d'un financement de litige par un tiers, la littérature nous permet de relever un risque de désalignement des intérêts entre le demandeur et le tiers financeur. Alors que le plaignant cherche à

¹¹ Notons qu'il pourrait exceptionnellement être corrélé avec les titres de la société mise en cause par le demandeur (Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2016, p.201).

obtenir justice et à bénéficier d'une compensation juste pour son préjudice, le bailleur de fond veut maximiser son retour sur investissement. En fonction de son aversion au risque, le demandeur pourrait par exemple accepter une offre de règlement à l'amiable sans aller jusqu'au procès. Il recevrait peut-être ainsi un montant inférieur, mais sécuriserait plus rapidement l'obtention d'un gain certain. A l'inverse, le tiers financeur pourrait être plus tolérant au risque et être défavorable à un règlement prématué. Sa préférence irait pour la tenue d'un procès dans l'espoir d'obtenir des résultats plus élevés.

2.3.2. Asymétrie d'informations

A la base, le plaignant possède plus d'informations sur la qualité de son dossier que le tiers financeur (Shamir & Shamir, 2021). Ces informations peuvent concerner par exemple l'évaluation des chances de succès, sur base des arguments juridiques et des éléments stratégiques du dossier, ou la valeur réelle de l'affaire. Le demandeur pourrait être tenté de surévaluer la valeur potentielle du verdict pour attirer l'investissement du bailleur de fond. Le tiers financeur ne peut généralement accéder à l'ensemble des informations dont disposent le demandeur et son avocat, ni aux communications protégées entre ces deux acteurs.

2.3.3. Rôle du contrat de financement

Shamir et Shamir (2021) ont développé un modèle complexe fondé sur la théorie des jeux, appliqué au financement par des tiers dans un processus de litige séquentiel. Dans ce cadre, le plaignant et son avocat prennent les décisions juridiques, tandis que le tiers financeur décide, à chaque étape, s'il poursuit ou non le financement. Les auteurs proposent un *Termination-Compensation Contract* (ou « contrat de compensation de résiliation »), conçu pour aligner les intérêts du demandeur et du financeur. Ce contrat prévoit une indemnisation du plaignant si le financeur met fin au soutien avant la conclusion de la procédure judiciaire, ainsi qu'un mécanisme visant à éviter toute surévaluation stratégique de l'affaire. Il permettrait ainsi de reproduire les décisions qu'aurait prises le plaignant dans un scénario d'autofinancement.

Le modèle de Shamir et Shamir, développé dans un contexte de *common law*, ne peut pas être transposé tel quel dans un pays de droit civil comme la Belgique. Cependant, il montre bien le rôle majeur d'un contrat de financement bien équilibré et structuré. Cela est d'autant plus vrai en l'absence de cadre réglementaire spécifique du TPLF.

3. CONTEXTE NORMATIF

Afin de clarifier au mieux le cadre normatif, nous abordons successivement l'encadrement réglementaire de la pratique du financement de contentieux par des tiers, les aspects déontologiques liés à la profession d'avocat, puis la régulation des acteurs financiers investissant dans cette classe d'actifs. Nous présentons ensuite les initiatives visant l'adoption d'une réglementation européenne spécifique sur le TPLF.

3.1. Réglementation de la pratique du financement par des tiers

3.1.1. Légalité du financement par des tiers en Belgique

A ce jour, aucune législation belge ne régit spécifiquement le financement de contentieux par des tiers. Par ailleurs, l'admissibilité du TPLF ne semble pas encore avoir fait l'objet d'un examen en tant que tel par les tribunaux belges. En l'absence d'une loi particulière ou d'une jurisprudence dédiée, il est

communément admis que cette pratique est autorisée en droit belge, relevant du droit commun des contrats, sous réserve de certaines limites imposées entre autres par l'ordre public, les bonnes mœurs ou les règles déontologiques encadrant la profession d'avocat (Lefèvre et al., 2017 ; Berger & Boularbah, 2024).

Lefèvre et al. (2017) relèvent notamment l'interdiction d'opérations frauduleuses, comme l'utilisation du financement par des tiers pour déguiser ou faciliter des activités de blanchiment d'argent. Ces auteurs évoquent aussi le principe « nul ne plaide par procureur » (p.52) : est considéré comme illégal en droit belge le cas où une partie à la procédure judiciaire dissimule qu'elle agit dans l'intérêt d'un tiers, dans le cas où cela vise à porter atteinte aux intérêts d'autres parties ou à se soustraire frauduleusement à la loi. Il en va de même pour le cas où un tiers financeur serait personnellement intéressé par le résultat de la demande (par exemple, une entreprise concurrente) et dissimulerait son identité en agissant par l'intermédiaire d'un prête-nom.

Lefèvre et al. (2017) soulignent aussi l'interdiction de pacte de *quota litis*, par lequel l'honoraire d'un avocat dépend exclusivement du résultat du litige¹². Ces auteurs précisent que les avocats peuvent être partiellement rémunérés par un honoraire de résultat, qui peut être un pourcentage du montant recouvré par le client, à condition qu'ils bénéficient également d'une rémunération garantie (qui, selon une partie de la doctrine, pourrait même être symbolique) (p.58). Quoi qu'il en soit, cette interdiction de pacte de *quota litis* ne s'applique qu'aux accords entre un client et son avocat et ne s'oppose pas aux accords de financement « *no win, no fee* » conclus entre le client et un tiers (p.58).

3.1.2. Dispositions concernant les actions représentatives

Vu l'ampleur de la matière, nous n'abordons pas les réglementations propres aux différents types de contentieux pouvant être financés dans le cadre du TPLF, bien que cela pourrait éclairer l'intérêt que suscitent ou non certains litiges pour les bailleurs de fonds. Il nous a toutefois semblé pertinent d'examiner quelques dispositions légales relatives aux actions en cessation ou en réparation collective, dans la mesure où la participation d'un tiers financeur y est désormais expressément envisagée. Nous nous limitons à cet aspect précis de la loi.

Rappelons tout d'abord que la possibilité de mener des actions collectives en matière de consommation, par le biais d'un « représentant du groupe » (presqu'exclusivement Test-achats), existe depuis 2014 en Belgique¹³. C'est la loi du 21 avril 2014¹⁴ qui a introduit des dispositions relatives au financement par des tiers, pour donner suite à la transposition de la directive européenne dite « RAD » (*Representative Actions Directive*)¹⁵. Ainsi, dans son livre XVII consacré aux procédures juridictionnelles particulières, le Code de droit économique prévoit que les actions collectives en cessation ou en réparation peuvent être introduites par des « entités qualifiées » agréés (dédiées à la défense des consommateurs ou des PME).

¹² Cette interdiction est consacrée à l'article 446ter, al.1^{er}, du Code judiciaire : « Les avocats taxent leurs honoraires avec la discrétion qu'on doit attendre d'eux dans l'exercice de leur fonction. Tout pacte sur les honoraires exclusivement lié au résultat de la contestation leur est interdit. ».

¹³ Loi du 8 mars 2014 portant insertion d'un titre 2 « De l'action en réparation collective » au livre XVII « Procédures juridictionnelles particulières » du Code de droit économique et portant insertion des définitions propres au livre XVII dans le livre 1er du Code de droit économique, M.B., 29 avril 2014.

¹⁴ Loi modifiant les livres Ier, XV et XVII du Code de droit économique, et transposant la directive 2020/1828 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2020 relative aux actions représentatives visant à protéger les intérêts collectifs des consommateurs et abrogeant la directive 2009/22/CE, M.B., 31 mai 2024.

¹⁵ Directive (UE) 2020/1828 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2020 relative aux actions représentatives visant à protéger les intérêts collectifs des consommateurs et abrogeant la directive 2009/22/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 409/1, 4 décembre 2020.

Pour obtenir son agrément en tant qu'entité qualifiée, une association doit prouver le respect d'une série de critères, notamment ne pas poursuivre un but lucratif et démontrer douze mois d'activité publique réelle dans la protection des intérêts des consommateurs ou PME. Les deux derniers critères prévoient que :

- la structure doit être indépendante et ne pas être influencée par des personnes autres que les membres potentiels du groupe ayant un intérêt économique à introduire l'action, y compris en cas de financement par des tiers (art.XVII.1., §1^{er}, 5° et §4, 5°) ;
- « A cette fin, elle dispose des procédures pour prévenir une telle influence ainsi que les conflits d'intérêts entre ses propres intérêts, ceux de ses bailleurs de fonds et les intérêts des membres potentiels du groupe » (art.XVII.1., §1^{er}, 5° et §4, 5°) ;
- elle met à la disposition du public des informations démontrant qu'elle satisfait aux différents critères, « ainsi que des informations sur les sources de son financement en général, sa structure organisationnelle, de gestion et d'affiliation, son objet statutaire et ses activités » (art.XVII.1., §1^{er}, 6° et §4, 6°).

Ces exigences, applicables aux affaires introduites à partir du 10 juin 2024, visent à garantir la transparence et l'indépendance des entités qualifiées dans le cadre des actions collectives représentatives. Leur compatibilité avec la pratique du TPLF reste à démontrer dans les faits, mais paraît incertaine.

3.2. Code de déontologie de l'avocat

L'ensemble des dispositions du code de déontologie de l'avocat s'applique évidemment aux missions exercées dans le cadre d'un financement par un tiers. Dans le code de déontologie de l'Ordre des barreaux francophones et germanophone¹⁶, sont mentionnés, notamment dans les « principes fondamentaux et devoirs généraux » de l'article 1.2., l'indépendance de l'avocat, le respect du secret professionnel, la prévention des conflits d'intérêt ou encore la loyauté. Ce code a été récemment complété, au sein du titre 7 « Relations avec les tiers », par un nouveau chapitre 6 consacré au « Financement d'un litige par un tiers » (art. 7.20 à 7.24), entré en vigueur le 1^{er} mars 2025.

Ce chapitre comprend notamment les dispositions suivantes :

- Liberté du client : L'avocat est tenu de s'assurer de la liberté exercée par le client dans le choix de son avocat. Il prend ses instructions auprès de son client.
- Secret professionnel : L'avocat ne divulgue pas au tiers financeur des éléments couverts par le secret professionnel ou la confidence de son client. Cependant, il peut, avec l'accord du client et dans son intérêt, informer le tiers financeur de l'évolution du litige et des démarches envisagées, ainsi que lui transmettre les avis et actes de procédure.
- Information du client : L'avocat informe et conseille le client quant aux conséquences éventuelles du financement par un tiers (ex. nécessité de faire état du financement dans certaines procédures).
- Prévention du conflit d'intérêt : L'avocat s'abstient d'intervenir pour un client dont le litige est financé par un tiers en cas de conflit d'intérêts avec celui-ci. Il ne peut pas conseiller ou représenter le financeur dans ses relations avec le client, ni tenir de réunion sur le dossier en son absence, sauf accord exprès.
- Répartition impartiale des fonds obtenus de la partie adverse : Si le contrat prévoit une subrogation du tiers financeur dans les droits du client ou une répartition des sommes sous le contrôle de l'avocat, ce dernier veille au versement des fonds sur son compte professionnel et

¹⁶ Code de déontologie de l'avocat, rendu obligatoire par le règlement du 12 novembre 2012, M.B., 17 janvier 2013, modifié par le règlement du 9 décembre 2024 insérant un chapitre 6 dans le titre 7 du code de déontologie, M.B., 24 janvier 2025.

procéde à la répartition convenue, même en cas d'instruction contraire du client. En cas de litige entre les parties, l'avocat consigne les fonds jusqu'à l'issue du différend.

Ces dispositions précisent les principes déontologiques applicables dans le cas d'un financement par les tiers, mais des questions subsistent quant à la régulation du financeur lui-même, certains aspects ne relèvent pas du code professionnel de l'avocat, en particulier les obligations pesant sur le tiers en matière de transparence, de solvabilité ou d'équité.

Nous noterons que, du côté néerlandophone du pays, l'Ordre des Barreaux flamands a considéré que les dispositions générales de leur Code de déontologie étaient suffisantes, sans qu'il soit nécessaire de les amender. Cependant, le 28 juin 2023, son Assemblée générale a adopté des recommandations qui appliquent les règles déontologiques existantes dans le cas où un tiers financeur intervient¹⁷. Y sont détaillés les comportements adéquats de l'avocat, par exemple en matière d'indépendance, d'honoraires, d'informations au client ou encore de confidentialité.

3.3. Cadre réglementaire européen pour les marchés financiers

L'arsenal juridique européen destiné à encadrer les marchés financiers comporte une série de dispositions susceptibles d'être applicables aux fonds de contentieux. A cet égard, les auteurs relèvent que les tiers financeurs sont très variés et que les règles encadrant leurs activités financières dépendent de la forme juridique adoptée.

Poncibò et D'Alessandro (2021) relèvent qu'en l'absence de législation ad hoc pour la pratique du TPLF, le tiers financeur est au moins soumis à la législation applicable au modèle d'affaires choisi. Dans leur recherche pour leur Parlement européen, les auteures différencient plusieurs cas de figure (société cotée en bourse ou non, type de fonds d'investissement, utilisation de fonds propres ou levée de capitaux, etc.). En fonction des situations, une série de règlementations européennes peuvent potentiellement être (ou seront) applicables aux fonds de contentieux : directive OPA, directive Transparence, directives Droits des actionnaires I et II, règlement Prospectus, règlement et directive concernant les marchés d'instruments financiers (MiFIR et MiFID II), règlement et directive anti-blanchiment, règlement et directive sur les abus de marché, directives AIFM I et II, directive OPCVM¹⁸.

Nous ne détaillons pas ici les transpositions de ces multiples directives dans la loi belge ni leurs impacts potentiels sur la pratique du financement de contentieux par un tiers. Leur liste illustre bien la complexité et la faible lisibilité, pour les parties, des règles s'imposant aux financeurs.

Nous mettons tout de même l'accent sur la Directive AIFM que plusieurs auteurs et praticiens abordent (Lefèvre et al., 2017 ; Berger & Boularbah, 2022 ; Granier, 2024). Pour ces derniers, les fonds fournissant un financement de litiges peuvent, sous certaines conditions, être considérés comme des fonds d'investissement alternatifs au sens de la Directive AIFM. S'ils sont situés en Belgique, ils relèvent alors du champ d'application de la loi belge AIFM¹⁹ et sont dans ce cadre soumis au contrôle de l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA).

¹⁷ Ordre van Vlaamse Balies (2023, 28 juin), Recommandations Financement par des tiers (Third-party funding). Traduction du néerlandais. <https://www.ordevanvlaamsebalies.be/nl/fetch-asset?path=ovb/Documenten/gerechtelijk-recht/Recommandations-Financement-par-des-tiers-FR.pdf>

¹⁸ Les références de ces textes sont reprises en annexe 1.

¹⁹ Loi du 19 avril 2014 relative aux organismes de placement collectif alternatifs et à leurs gestionnaires. M.B., 17 juin 2014.

3.4. Initiatives européennes

S'il n'existe pas à l'heure actuelle de réglementation européenne spécifique sur la pratique du financement de contentieux par des tiers, des développements importants sont en cours à ce niveau.

3.4.1. Recommandations du Parlement européen

Le 13 septembre 2022, le Parlement européen a adopté une résolution contenant des recommandations à la Commission européenne sur le financement privé responsable du règlement de contentieux²⁰. Sont annexées à cette résolution des recommandations concernant le contenu d'une proposition de directive relative à la réglementation du financement des contentieux par des tiers²¹.

Une série de mesures de cadrage et de responsabilisation des activités des tiers financeurs y sont envisagées, notamment :

- la possibilité pour l'État membre d'autoriser ou non les activités de financement par un tiers,
- en cas d'autorisation par l'État membre, la mise en place d'un système d'agrément pour les tiers financeurs, devant garantir le respect de nombreux critères concernant la bonne gouvernance, la transparence, l'évitement des conflits d'intérêts, le respect de l'obligation de loyauté, la présence de fonds propres adéquats, etc.
- l'interdiction pour les tiers de prendre ou d'influencer des décisions en rapport avec la procédure,
- la rédaction en des termes clairs et aisément compréhensibles d'un accord de financement, comprenant une liste minimale d'éléments (ex. dépens et frais couverts par le tiers, part de tout montant accordé ou tout autre coût à charge des demandeurs, risques encourus, ...),
- la divulgation de l'accord de financement au tribunal ou à l'autorité administrative compétente (fourniture d'une copie complète de l'accord),
- l'obligation d'un versement intégral aux demandeurs, des montants qui leur seraient accordés, à charge pour eux de verser ensuite les sommes convenues aux tiers financeurs,
- des limites quant à la partie de la récompense à laquelle les tiers financeurs ont droit : sauf circonstances exceptionnelles, plus de 60 % du montant brut accordé doivent revenir aux demandeurs et/ou bénéficiaires,
- la possibilité pour les tribunaux de condamner, dans certains cas, les tiers financeurs aux dépens, conjointement ou solidairement avec les demandeurs, à la suite de l'issue infructueuse de la procédure,
- une interdiction des possibilités de résiliation unilatérale d'un accord de financement par le tiers, sauf autorisation d'un tribunal sous certaines conditions,
- la mise en place par les États membres d'une autorité de contrôle et d'une procédure de plainte,
- la possibilité pour l'État membre de créer un fonds de garantie, financé par des redevances des tiers financeurs, pour couvrir les coûts restant à charge des demandeurs en cas d'insolvabilité d'un tiers financeur.

3.4.2. Suivi des recommandations

La Commission européenne a répondu à la résolution du Parlement le 30 novembre 2022 en précisant qu'elle entendait mener une série de démarches avant d'adopter une position plus détaillée sur

²⁰ Résolution du Parlement européen du 13 septembre 2022 contenant des recommandations à la Commission sur le financement privé responsable du règlement de contentieux (2020/2130(INL)). J.O.U.E., C 125/2, 5 avril 2023.

²¹ Annexe à la résolution : recommandations concernant le contenu de la proposition demandée. J.O.U.E., C 125/7, 5 avril 2023.

l'initiative parlementaire²². Etant donné que le TPLF était déjà évoqué dans la directive relative aux actions représentatives²³, elle souhaitait d'abord attendre l'expiration de la période de transposition de cette directive (25 décembre 2022) avant d'évaluer la nécessité d'une réglementation complémentaire.

L'étude commandée ensuite par la Commission, réalisée par le *Justice and Consumers Evaluation Consortium*, a été publiée le 21 mars 2025 sous le titre « *Mapping Third Party Litigation Funding in the European Union* ». Elle comprend une analyse juridique de la situation des 27 Etats membres et de 4 juridictions non européennes, ainsi qu'une consultation de parties prenantes sur le fonctionnement pratique du TPLF et les besoins en matière de réglementation. « Les résultats de cette étude seront utilisés par les services de la Commission pour préparer de futures décisions concernant le financement des litiges par des tiers, en particulier sur le suivi de la résolution du Parlement européen (...) » (Lein & al., 2025, p.16).

4. DEFIS ET ENJEUX POUR LES PARTIES PRENANTES

Le développement du TPLF s'accompagne de multiples défis pour les acteurs impliqués, qu'il s'agisse des bailleurs de fonds, des avocats, des justiciables ou encore des autorités publiques. Chacun de ces groupes est confronté à des enjeux spécifiques abordés synthétiquement ci-dessous.

4.1. Tiers financeurs

Le TPLF permet aux tiers financeurs de diversifier leurs investissements avec un rendement attractif, décorrélé d'autres actifs. Cependant, cette pratique pose des défis majeurs pour ces acteurs, que ce soit au niveau des risques inhérents au litige ou de l'écosystème dans son ensemble.

4.1.1. Accès à l'information

Nous avons mis en avant le rôle joué par la *due diligence* réalisée par les bailleurs de fonds, permettant de sélectionner les affaires financées (point 2.2.1). Les financeurs doivent aussi structurer les accords de financement pour garantir un bon retour sur investissement et l'accès aux informations essentielles sans affecter l'intégrité du litige. Avant de s'engager dans le financement d'une affaire, le tiers financeur ou ses conseillers juridiques vont solliciter la consultation de documents variés (contrats à l'origine du litige, brevets, licences, données financières, factures, rapports d'experts, témoignages, ...) dans le but de vérifier le caractère méritoire de la demande et les montants en jeu (Fonseca Tinoco, 2024). Certaines parties hésitent à divulguer des détails sensibles, ce qui complexifie l'évaluation du litige. L'accès à l'information durant les différentes étapes de la procédure revêt aussi un caractère essentiel.

4.1.2. Enjeux liés au contexte légal

L'absence de régulation spécifique du financement de contentieux par les tiers en Europe et en Belgique engendre un manque de sécurité juridique pour les tiers financeurs (Berger & Boularbah, 2024). Les fonds de contentieux redoutent par exemple un encadrement trop strict de leur rémunération, qui pourrait menacer la rentabilité de certaines affaires (Deminor, 2024). Par ailleurs,

²² European Parliament (2023, 20 août). *Responsible third-party funding of civil litigation. Legislative Train Schedule*. <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-legal-affairs-juri/file-third-party-funding-of-civil-litigation?sid=7201>

²³ Directive (UE) 2020/1828 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2020 relative aux actions représentatives visant à protéger les intérêts collectifs des consommateurs et abrogeant la directive 2009/22/CE. (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 409/1, 4 décembre 2020.

l'environnement réglementaire très lacunaire et fragmenté peut générer des incertitudes, notamment en cas de litige international impliquant des règles variables selon les juridictions.

4.1.3. Freins propres à la Belgique

Les coûts des procédures judiciaires belges et l'exposition aux coûts de la partie adverse en cas de défaite (sous forme de forfaits) sont relativement faibles comparés à d'autres juridictions. Ce moindre enjeu financier rend le recours au TPLF moins attractifs pour les justiciables (Berger & Boularbah, 2024 ; de Patoul, 2024). De même, les résultats d'un jugement ou d'un arbitrage en Belgique sont généralement modérés, en l'absence de dommages et intérêts punitifs. Cela rend l'investissement moins lucratif que dans les pays de *common law* (Berger & Boularbah, 2024).

Par ailleurs, nous avons vu que la durée de résolution des litiges est un facteur de risque pour les tiers financeurs (point 2.1.2.). En Belgique, elle se caractérise par un arriéré des tribunaux et des délais de jugement souvent très longs (Berger & Boularbah, 2024). Cette réalité peut rendre le TPLF attractif pour les justiciables, qui externalisent le risque lié aux délais, mais elle constitue un frein majeur pour les financeurs.

4.1.4. Réputation des tiers financeurs

La notoriété de la pratique de TPLF et la réputation des fonds de litige sont aussi des enjeux clés pour les financeurs. Cette image peut être écornée de différentes façons. Ainsi, certains acteurs (notamment les grandes entreprises) dénoncent une « américanisation » des litiges en Europe, qui augmenterait les coûts pour la société et favoriserait les procédures abusives. Un auteur relève aussi que « l'utilisation par la plupart des tiers financeurs de structures non réglementées basées dans des paradis fiscaux ou des ordres juridiques similaires, afin d'éviter les contraintes externes (considérées comme préjudiciables) » exacerbe une perception déjà controversée du TPLF (Grec, 2024, p.27).

Les financeurs soulignent aussi d'autres défis majeurs : le contexte concurrentiel entre les fonds, l'impact de la digitalisation, l'essor de l'intelligence artificielle juridique ou encore les problèmes de cybersécurité (Burford, 2024 ; Deminor, 2024).

4.2. Avocats

4.2.1. Rôle multidimensionnel

La littérature met en avant le rôle clé et polyvalent de l'avocat du demandeur en présence d'un tiers financeur. Il est considéré comme un acteur déterminant de la réussite d'un projet de TPLF²⁴. Ainsi, l'avocat peut être amené à conseiller son client sur les options de financement et sur le contenu de l'accord (Grec, 2024). Il doit veiller à ce que le contrat de financement respecte ses obligations déontologiques, notamment en matière de confidentialité, de secret professionnel, d'indépendance vis-à-vis du financeur et de loyauté envers son client (Fonseca Tinoco, 2024).

²⁴ Toutefois, certains facettes soulignées par les auteurs semblent davantage correspondre à la réalité des pays de *common law*. C'est le cas du rôle d'« architecte du projet de financement », réel concepteur et négociateur du contrat financier, énoncé par Fonseca Tinoco (2024).

4.2.2. Conflits d'intérêts et indépendance

L'implication d'un tiers financeur peut modifier l'équilibre de la relation avocat-client. L'avocat peut se retrouver dans une situation délicate, pris entre les intérêts de son client et ceux du financeur. Ce dernier pourrait tenter d'orienter le déroulement du procès en privilégiant la rentabilité au détriment des intérêts du client (par exemple en limitant les options de règlement à l'amiable) (Dorce, 2023). En finançant les honoraires de l'avocat, le tiers acquiert une position dominante, susceptibles d'induire certaines pressions. A ce propos, Fonseca Tinoco (2024) rappelle que le fait que les honoraires d'avocat soient assumés par le tiers financeur ne confère pas à ce dernier la qualité de client de l'avocat (p.35). L'indépendance de l'avocat, son rôle de conseiller stratégique et l'intégrité de leur relation doivent être préservés.

4.2.3. Confidentialité

L'un des défis majeurs pour l'avocat est de gérer ses échanges avec le tiers financeur tout en respectant le secret professionnel et la confidentialité. Il doit concilier transparence avec le bailleur de fonds et respect de la déontologie. La plupart des informations ne pourront être partagées avec le tiers que moyennant le consentement explicite du client, généralement mentionné dans l'accord de financement (Berger & Boularbah, 2024 ; de Patoul, 2024).

4.3. Justiciables

4.3.1. Accès à la justice

Le financement de contentieux par les tiers peut-il réellement améliorer l'accès à la justice ? En théorie, ne pas avoir à assumer les frais de procédure et d'avocat ouvre des portes aux justiciables ne bénéficiant pas de l'aide juridique, mais qui manquent de ressources pour financer un procès. Cela vaut aussi pour certaines entreprises qui, autrement, renonceraient à défendre leurs intérêt. Cette pratique suscite des tensions, notamment du côté des grandes entreprises et de certains secteurs d'activité qui exercent une pression pour une réglementation stricte du TPLF (Amcham EU, 2021 ; Amcham EU, 2024 ; Business Europe, 2024). Selon Grec (2024), « ce lobbying négatif reflète le rôle spécifique du TPF qui est capable de fournir des moyens inattendus à des parties faibles » contre des adversaires puissants. En ce sens, le TPLF peut effectivement être perçu comme un outil qui démocratise l'accès à la justice et permet un rééquilibrage des forces en présence. Selon plusieurs auteurs, cette réalité doit être nuancée car les financeurs sont surtout guidés par la rentabilité des affaires. Ils privilégient les litiges avec un fort potentiel de gains (Doriat-Duban & Bourreau-Dubois, 2016 ; Menetrey, 2024 ; Trescases & Ginon, 2024). Ainsi, si le TPLF peut favoriser l'accès à la justice, son impact reste conditionné aux perspectives économiques des dossiers.

4.3.2. Dépendance aux financeurs et perte d'autonomie

Selon la littérature, les justiciables soutenus par un tiers financeur pourraient perdre une partie de leur autonomie dans la gestion de leur litige. Comme exposé précédemment, les bailleurs de fonds pourraient, dans certaines affaires, imposer des conditions strictes ou une stratégie judiciaire pour maximiser leur retour sur investissement. Cette dynamique pourrait parfois aller à l'encontre des intérêts des demandeurs.

4.4. Autorités publiques

4.4.1. Risque de litiges frivoles ou stratégiques

Un débat s'est engagé sur l'impact du TPLF sur la surcharge des tribunaux. Certains estiment que ce mécanisme pourrait entraîner une augmentation du nombre d'affaires portées en justice, notamment pour des raisons stratégiques plutôt que strictement juridiques. Par exemple, des fonds pourraient choisir de soutenir des procès très médiatisés, « offrant aux tiers financeurs une certaine publicité en termes d'image, à défaut de leur apporter un intérêt pécuniaire » (Trescases & Ginon, 2024, p.138). D'autres mettent en avant le risque de multiplication de demandes abusives ou frivoles. C'est le cas de différents lobbys d'entreprises qui craignent que le TPLF n'incite à intenter des actions non fondées (Amcham EU, 2021 ; Amcham EU, 2024 ; Business Europe, 2024). Menetrey (2024) invite à ne pas exagérer ces risques : « le tiers ne financera l'action que si le litige est méritant ce qui limite les risques d'accroissement des demandes, notamment celles frivoles qui n'auraient aucune chance de prospérer en tout cas » (p.89). Cette analyse rejoue celle de Doriat-Duban & Bourreau-Dubois (2016) qui insiste sur la sélection drastique des litiges financés. En apportant une critique étayée de l'étude du service de recherche du Parlement européen, Skog (2023) vient également appuyer ce positionnement.

4.4.2. Réglementation harmonisée

En faisant une analogie avec le jeu de la taupe (*Whac-A-Mole*), Avraham et al. (2024) expliquent comment, aux Etats-Unis, les restrictions légales sur le financement de contentieux par des tiers influencent le comportement des financeurs. Face à ces régulations, ceux-ci s'adaptent : ils peuvent changer de juridiction ou modifier certaines conditions des contrats de financement afin de maintenir leur rentabilité. L'étude révèle aussi qu'une réduction de l'incertitude réglementaire peut favoriser un accès plus large au TPLF pour les justiciables. Pour ces raisons, les auteurs plaident pour une approche harmonisée et équilibrée, prenant en compte les stratégies d'adaptation des financeurs. Ces recommandations pourraient éclairer les débats au niveau européen, où l'harmonisation entre États membres est un enjeu clé.

4.4.3. Fonds de litige public

Divers auteurs soulignent qu'une application efficace de la directive 2020/1828 relative aux actions représentatives se heurte à une difficulté majeure : le financement de certains contentieux. Plusieurs facteurs sont en cause. Les organisations de défense des consommateurs, reconnues pour pouvoir mener ces actions collectives, disposent de moyens financiers insuffisants, les fonds privés ne s'intéressent pas à toutes les affaires et, quoi qu'il en soit, les spécificités juridiques nationales rendent parfois complexe ou incompatible l'intervention de tiers financeurs. Ainsi, Kramer et al. (2023), pour les Pays-Bas, propose la création d'un « *processenfonds* », un fonds de litige public « renouvelable », c'est-à-dire auto-financé, et Stadler A. (2022), pour l'Allemagne, évoque la création d'un « *access-to-justice fund* » pour les actions représentatives.

4.4.4. Défi culturel

Dans son article au titre évocateur « *Quand le temple de la justice laisse entrer les tiers marchands* », Bellagamba (2024) souligne que le financement de contentieux soulève une question de culture juridique. Il rappelle que le droit n'est ni de la morale, ni de l'économie, mais que le TPLF introduit une dimension économique dans le procès pour des raisons morales : permettre l'accès à la justice malgré un manque de moyens (p.180). S'il y voit « une forme violente de disruption culturelle » (p.181), il recommande tout de même de l'aborder avec ouverture et de réfléchir à son encadrement, plutôt que de la rejeter totalement.

5. CONCLUSION DE LA REVUE DE LITTERATURE

La revue de littérature a permis de cerner les contours de la pratique du TPLF, ses origines, les types de litiges concernés, les dynamiques d'évolution, tout en soulignant l'absence de données précises sur son ampleur réelle. Elle met en lumière les logiques économiques sous-jacentes au TPLF, tant du côté des financeurs que des demandeurs, tout en identifiant les tensions possibles, notamment en matière d'intérêts divergents ou d'asymétries d'information. Elle montre également les limites et lacunes du cadre juridique actuel, ainsi que les avancées spécifiques en matière de déontologie des avocats. Elle relève enfin les défis et enjeux relevés par les auteurs pour les différentes parties prenantes.

Dans l'ensemble, la littérature met en évidence un intérêt croissant pour le TPLF, mais n'aborde que partiellement les conditions concrètes de développement de cette pratique, en particulier pour un pays de droit civil comme la Belgique. Ces limites justifient le recours à une étude empirique, afin d'éclairer les dynamiques spécifiques à notre contexte national.

III. ÉTUDE

1. OBJET ET QUESTION DE RECHERCHE

Si la littérature permet de cerner les principales caractéristiques du financement de contentieux par les tiers, ainsi que les débats qu'il suscite, elle propose le plus souvent une approche partielle, en arrière-plan, des conditions concrètes de son développement dans des contextes comme celui de la Belgique. C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente recherche, centrée sur les facteurs perçus comme déterminants dans l'émergence de cette pratique.

L'objet de notre étude porte ainsi sur le développement du TPLF en Belgique. La problématique vise à identifier les éléments économiques, juridiques ou culturels susceptibles de favoriser ou d'entraver l'implantation de ce mécanisme dans un marché encore en phase d'émergence. Cela conduit à la question de recherche suivante : « *Quels sont les éléments déterminants du développement du financement de contentieux par un tiers en Belgique ?* ».

Bien que la Belgique constitue le point d'ancrage de la recherche, l'analyse ne s'est pas limitée à ce seul contexte national. Le financement de contentieux par des tiers y demeurant peu développé, il est apparu pertinent d'élargir le champ d'étude en s'appuyant sur l'expérience des répondants dans d'autres juridictions de droit civil. La compréhension des facteurs de développement en Belgique est ainsi abordée dans le cadre d'une réflexion élargie, à partir de dynamiques observées dans des contextes comparables à certains égards.

2. MÉTHODOLOGIE

2.1. Approche qualitative et entretiens semi-directifs

Compte tenu de la pluralité des dimensions à prendre en compte et de la rareté des données chiffrées concernant la pratique, une approche qualitative s'est imposée. La méthode retenue a été celle des entretiens semi-directifs, sur base d'un guide structuré par thématiques et adapté en fonction du profil, de l'expertise ou des publications des personnes interrogées (cf. annexe 2). L'objectif était d'assurer une certaine comparabilité des entretiens tout en laissant à l'interlocuteur la liberté d'aborder les sujets selon son expérience et ses priorités.

Notre intention initiale était de constituer un échantillon représentant toutes les parties prenantes autour du financement de contentieux : fonds d'investissement, courtiers, avocats, praticiens de l'arbitrage, mais aussi association de défense de consommateurs, autorités publiques, chercheurs académiques ou encore fédérations d'entreprises. Dans les faits, la constitution de ce panel s'est heurtée à plusieurs contraintes. Sur le terrain, certains profils particuliers, comme les autorités publiques et les fédérations, se sont révélés peu accessibles. Mais surtout nous nous sommes rapidement aperçus qu'une connaissance concrète de la pratique du TPLF, sur le terrain, était requise pour garantir la plus-value des entretiens, au regard de la question de recherche. En effet, l'objectif de notre travail n'est pas de comprendre les positionnements des uns et des autres, mais bien d'appréhender les conditions qui rendent possible ou non le développement du TPLF. Cela implique une connaissance fine des logiques d'investissement, des stratégies d'entrée sur le marché ou des critères de sélection des dossiers.

Ainsi, le panel retenu pour les entretiens comprend essentiellement des personnes sélectionnées pour leur connaissance opérationnelle du financement de contentieux par des tiers. Douze personnes nous ont accordé un entretien : quatre représentants de fonds de contentieux actifs dans des pays de droit

civil, deux intermédiaires spécialisés, trois avocats, deux représentants de fédérations de grandes entreprises et un universitaire actif sur ces questions²⁵.

La majorité des entretiens ont été réalisés en visioconférence dans un souci de facilité et de flexibilité. La transcription a été effectuée à l'aide d'un outil d'intelligence artificielle en ligne (*Turboscribe*)²⁶. Les représentants des grandes entreprises ont souhaité que leur entretien ne soit pas retranscrit et que nous nous référions aux positions officielles exprimées par la fédération européenne BusinessEurope.

2.2. Codage des entretiens

2.2.1. Codage qualitatif inductif

Dans le cadre de notre analyse qualitative, nous avons adopté une approche inductive et itérative pour le codage des entretiens. Cette démarche visait à faire émerger, à partir des discours recueillis, les facteurs perçus comme déterminants dans le développement du TPLF en Belgique ou dans les pays de droit civil, sans imposer des codes issus d'un cadre théorique prédéfini.

Ce choix méthodologique se justifie notamment par l'insuffisance de la littérature spécialisée traitant du TPLF sous l'angle spécifique de ses facteurs de développement, en particulier dans un système comme la Belgique. Dans ce cadre, une approche déductive, fondée sur des hypothèses préexistantes issues de la littérature, aurait pu restreindre l'exploration du terrain et faire obstacle à l'identification de facteurs émergents.

2.2.2. Cycles de codage

Conformément aux recommandations méthodologiques de Linneberg et Korsgaard (2019), le traitement des données a été structuré en deux cycles de codage successifs. Dans un premier temps, une lecture d'ensemble des données recueillies a permis d'élaborer un ensemble initial de codes descriptifs. Un examen ligne par ligne des transcriptions d'entretiens a ensuite permis d'attribuer ces étiquettes spécifiques aux extraits pertinents. Cette première phase a conduit à la définition d'une cinquantaine de codes, reflétant la diversité et l'intérêt des sujets abordés par les professionnels interrogés. Nous avons choisi de ne pas utiliser de codes d'attributs liés aux profils des personnes interrogées (fonds, avocats, courtiers, etc.), dans la mesure où le codage a été réalisé manuellement et où les comparaisons entre profils ne posaient pas de difficulté particulière.

Le second cycle de codage a consisté à regrouper les codes descriptifs en catégories plus générales, dans une optique de structuration et de lisibilité accrues. Quatre grands thèmes ont ensuite pu être identifiés :

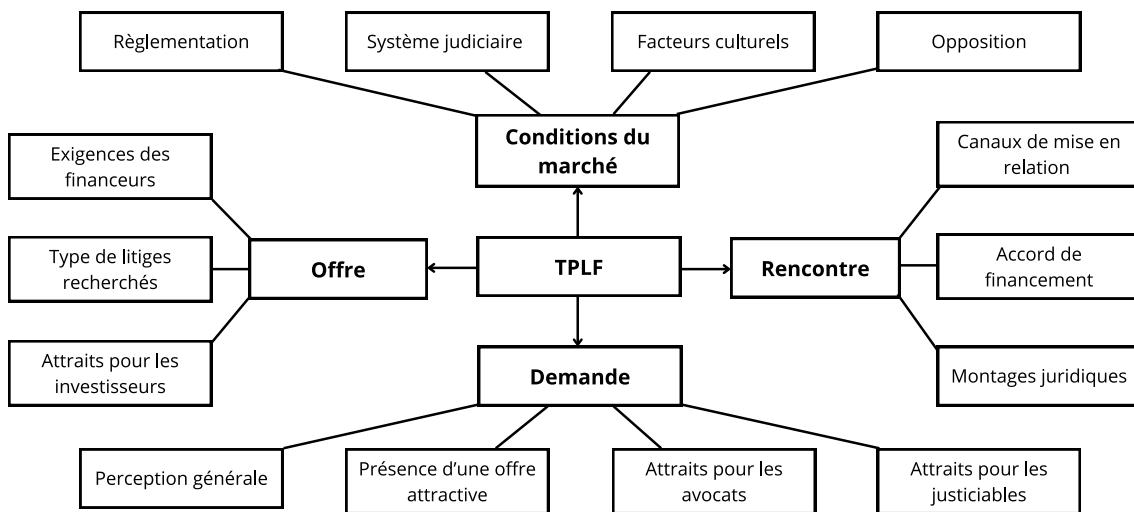
- les logiques d'offre (conditions d'entrée sur le marché, litiges recherchés) ;
- les logiques de demande (perception des justiciables et des avocats, avantages de la pratique) ;
- l'environnement de marché (cadre réglementaire, caractéristiques du système judiciaire, facteurs culturels, etc.) ;
- les mécanismes de rencontre entre les parties (canaux de mise en relation, montages juridiques, etc.).

²⁵ Un descriptif des personnes interrogées est présenté en annexe 3, dans le respect de leur anonymat. Dans la présentation des résultats, les répondants sont appelés fonds_1 à fonds_4, courtier_1 et courtier_2, avocat_1 à avocat_3 et académique_1. Conformément à leur demande, les représentants des grandes entreprises ne sont pas cités.

²⁶ Dans un souci de confidentialité, vu le nombre restreint d'acteurs du secteur, les retranscriptions complètes des entretiens ont été réservées au jury.

La figure ci-dessous présente les catégories de code identifiées pour les quatre grands thèmes.

Figure 2 : Mindmap des catégories de facteurs



3. RESULTATS

Cette section présente les enseignements tirés des entretiens menés. Les résultats sont structurés selon les quatre axes identifiés : l'offre de financement, la demande potentielle, les conditions du marché et les modalités de rencontre entre l'offre et la demande. Pour chaque axe, un tableau présente les différents codes ou facteurs exposés, reliés à une catégorie plus générale.

3.1. Offre

Tableau 2 : Codes liés à l'offre

Catégories	Codes
Exigences des financeurs en phase de due diligence	Raisonnement logique Valorisation économique claire Solvabilité de la partie adverse Chronologie prévisible Enjeu financier suffisant Outils d'analyse prédictive Actions antitrust
Types de litiges recherchés par les financeurs	Actions en recouvrement d'investissements Litiges commerciaux Litiges impliquant des entreprises en difficulté Actions représentatives
Attrait pour les investisseurs	Actif décorrélaté

3.1.1. Exigences des financeurs en phase de due diligence

L'entrée d'un financeur tiers dans un litige n'est jamais automatique. Comme nous l'avons exposé dans la revue de littérature, elle repose sur un processus de sélection rigoureux, souvent désigné sous le

terme de due diligence, au cours duquel le fonds évalue différents aspects juridiques et économiques du dossier. L'analyse des entretiens révèle une convergence entre les acteurs interrogés : le financement d'un contentieux ne peut s'envisager qu'à certaines conditions, qui traduisent à la fois une logique de gestion du risque et une appréciation financière de la procédure judiciaire. La présente section détaille ces exigences minimales formulées par les financeurs au moment d'envisager un investissement dans un contentieux.

Raisonnement logique. Plusieurs financeurs soulignent l'importance de pouvoir suivre le raisonnement juridique sous-jacent au litige. La complexité de l'affaire n'est pas un obstacle, mais le financement ne s'envisage que pour des dossiers structurés, intelligibles et défendables. Comme le souligne un répondant, le financeur a besoin de « *mettre [son argent] au travail sur un sujet que [lui-même] peut comprendre avec une analyse logique* » (fonds_1). Cela suppose une argumentation cohérente, une certaine stabilité des prétentions et une capacité à anticiper le déroulement du litige avec un minimum de rationalité.

Valorisation économique claire. Un autre critère fondamental dans le processus de sélection est la capacité à valoriser le préjudice allégué (fonds_1). Le litige doit permettre une évaluation financière suffisamment précise, qu'il s'agisse de pertes économiques mesurables ou d'un comportement contractuel entraînant des conséquences chiffrables. Le financeur ne s'engage que si le potentiel de retour sur investissement est clairement estimable.

Solvabilité de la partie adverse. Au-delà de la solidité juridique du dossier, les financeurs accordent une attention particulière à la solvabilité de la partie défenderesse. Un répondant souligne qu'il faut pouvoir « *monétiser ce titre de dette* » (fonds_1), rappelant que l'enjeu n'est pas seulement la reconnaissance du droit, mais sa mise en œuvre effective, au bénéfice du client comme du financeur. La capacité à exécuter une décision favorable constitue ainsi un critère central de la due diligence.

Chronologie prévisible. Les répondants soulignent l'importance de pouvoir anticiper le déroulement temporel du contentieux : « *tu ne peux réaliser cette activité que si tu as une prédictibilité sur la chronologie de la résolution de ce litige* » (fonds_1). Un calendrier trop incertain ou étalé dans le temps peut dissuader l'investissement (avocat_1). L'existence de repères temporels, tels que les délais moyens, les possibilités de recours ou les modalités d'arbitrage, constitue donc un critère clé.

Enjeu financier suffisant. Un facteur récurrent souligné par les financeurs est la nécessité que le litige présente un enjeu financier suffisamment élevé pour justifier l'investissement. Plusieurs financeurs mentionnent l'existence de seuils plafond, en-dessous desquels un financement par un tiers n'est tout simplement pas envisageable. L'un d'entre eux précise par exemple : « *[chez nous] pour un litige, ça commence à 10 millions. Pour un arbitrage, ça commence à 7* » (fonds_2).

Ce critère repose sur une logique économique qui semble partagée dans le secteur : « *la règle dans l'industrie, c'est toujours la même : c'est un ratio de 1 à 10* » (fonds_3). Ainsi, un fonds qui envisage d'investir 1 million d'euros dans un dossier s'attend à ce que les dommages et intérêts potentiels atteignent au moins 10 millions. La « taille » du litige constitue un critère éliminatoire. Ce seuil élevé oriente l'offre vers des affaires de grande envergure, excluant de fait une partie importante du contentieux ordinaire.

Outils d'analyse prédictive. Plusieurs répondants identifient les outils de modélisation du risque et de prédiction des décisions de justice comme des leviers potentiels pour le développement du TPLF. Fondées sur l'exploitation de bases de données judiciaires, ces technologies visent à réduire l'incertitude juridique inhérente à l'activité des financeurs. Selon un spécialiste, « *tous ces outils de prédiction devraient - en tout cas, c'est l'attente qui est formulée par les opérateurs - faciliter la tâche des experts pour discerner les bons dossiers* » (académique_1).

Cependant leur efficacité dépend étroitement de la qualité et de l'accessibilité des données judiciaires. Sur ce point, l'Europe accuse un net retard par rapport aux Etats-Unis. Un financeur observe ainsi : « *[aujourd'hui] c'est complètement inutile en Europe, parce qu'il n'y a pas assez de données* ». Bien qu'intéressants en théorie, ces outils restent donc peu exploitables dans les systèmes de tradition civiliste, en raison du manque de numérisation et d'accès aux décisions. Leur déploiement progressif pourrait toutefois, à terme, renforcer la capacité d'analyse des financeurs et ainsi contribuer à sécuriser et élargir l'offre de financement.

3.1.2. Types de litiges recherchés par les financeurs

Les tiers financeurs manifestent un intérêt sélectif selon les types de contentieux, en fonction non seulement des perspectives de rentabilité et des exigences identifiées lors de la phase de due diligence, mais aussi de leurs domaines d'expertise ou de spécialisation. Certains privilégient ainsi des types d'actions spécifiques, d'autres sont plus polyvalents. Cette section explore les sortes de litiges les plus fréquemment évoqués par nos répondants. Il peut s'agir d'actions collectives, comme c'est le cas de la plupart des actions antitrust par exemple, ou individuelles, notamment les litiges commerciaux B2B.

Actions antitrust. Les contentieux fondés sur des infractions au droit de la concurrence, souvent associé à un fort potentiel financier, suscitent un intérêt croissant de la part des tiers financeurs dans les pays de droit civil. Il peut notamment s'agir d'actions dites *follow-on*, introduites à la suite d'une décision d'une autorité de concurrence, telle que la Commission européenne, établissant l'existence d'une entente ou d'un abus de position dominante. Ces affaires offrent une base probatoire solide, qui facilite techniquement les actions en dommages et intérêts. Elles présentent souvent une dimension transnationale et, compte tenu du nombre élevé de victimes, peuvent donner lieu à des réclamations collectives importantes. Le cas échéant, le regroupement de demandes similaires permet des économies d'échelle et peut aboutir à des montants significatifs, ce qui les rend particulièrement attractives sur le plan économique.

Plusieurs répondants évoquent à ce sujet l'exemple du « cartel des camions », sanctionné dans le secteur automobile²⁷. Un financeur explique : « *L'Union européenne inflige une amende pour un cartel. Et donc évidemment, de facto, si votre camion, vous l'avez payé 100 mais [qu']il y a au moins 10 % du prix qui était artificiel (...) vous avez une créance à faire valoir contre les parties qui ont participé au cartel.* » (fonds_3). Bien que ces actions nécessitent parfois des montages juridiques complexes, elles suscitent un intérêt marqué de la part des tiers financeurs et, parallèlement, le recours à un financement externe apparaît comme une solution particulièrement adaptée.

Actions en recouvrement d'investissements. Le financement de litiges liés aux préjudices subis par des investisseurs, souvent consécutifs à des pratiques frauduleuses, constitue un domaine spécifique, à l'origine de l'émergence de certains fonds. Ce type de contentieux se prête généralement bien à une logique de regroupement des plaignants.

Comme l'explique un répondant : « *Le principe étant qu'on regroupe des investisseurs petits, grands, investisseurs privés, investisseurs institutionnels qui ont subi une perte sur leurs investissements, [par exemple] suite à un déclin du cours de bourse qui est lié à une fraude, à l'information mensongère ou des questions de responsabilité des administrateurs.* » (Fonds_3).

²⁷ Le 19 juillet 2016, la Commission Européenne a sanctionné Daimler, Volvo/Renault, Iveco, MAN et DAF, car ces constructeurs s'étaient notamment entendus sur les prix de vente de leurs camions. Cette entente a duré 14 ans, entre 1997 et 2011. La Commission a infligé une amende record d'un montant de près de 3 milliards d'euros.

Le financement de ce type d'actions permet aussi d'augmenter le levier de négociation face aux émetteurs concernés, généralement des adversaires solides. L'intervention d'un tiers spécialisé, disposant d'une expertise financière, juridique et stratégique, peut s'avérer décisive pour donner aux requérants les meilleures chances d'obtenir réparation.

Litiges commerciaux. Les litiges commerciaux, entendus comme des contentieux entre entreprises dans un cadre B2B, forment une part importante des dossiers financés par les tiers. Ils recouvrent une grande variété de situations : atteinte à la propriété intellectuelle, inexécution d'engagements ou encore conflits post-acquisition. L'implication d'un financeur externe est bien entendu liée à la hauteur de l'enjeu financier.

Un financeur résume : « *Donc c'est vraiment du B2B, donc vraiment des litiges commerciaux assez normaux, étant entendu que dans ces litiges commerciaux, il y a (...) deux sous-types de litiges. D'une part, les litiges devant les cours et tribunaux nationaux. Et à côté de ça, énormément d'arbitrages.* » (fonds_3). Selon nos interlocuteurs, les arbitrages internationaux représentent une part significative des affaires B2B financées.

Ces contentieux intéressent particulièrement les fonds de litige car ils impliquent souvent des acteurs bien identifiés, des préjudices documentés et des enjeux suffisamment importants pour justifier les coûts procéduraux élevés (notamment en matière d'arbitrage).

Litiges impliquant des entreprises en difficulté. La spécificité de ces litiges ne tient pas à une branche particulière du droit ou au mode de résolution, mais au profil des justiciables. Il s'agit de sociétés confrontées à une incapacité financière temporaire ou structurelle de mener un contentieux, alors même qu'elles disposent d'un droit à faire valoir. Cela peut concerner des entreprises proches de la faillite, en redressement judiciaire ou en tension de trésorerie, par exemple dans le cadre de procédures arbitrales coûteuses. Ces situations apparaissent comme un terrain naturel pour le développement du TPLF. Pour un spécialiste du droit de l'insolvabilité, « *une entreprise en difficulté qui a besoin de financement pour régler un contentieux arbitral, c'est tout à fait l'une de ces hypothèses où le financement par les tiers se [justifie] pleinement et a des bonnes opportunités de s'épanouir* » (académique_1). Le recours à un tiers financeur permet à ces entreprises de ne pas renoncer à l'exercice de leur droit pour des raisons budgétaires.

Actions représentatives. Cette section porte sur les recours collectifs introduits dans le cadre des dispositions du Code de droit économique relatives à l'action en réparation collective. Il s'agit de procédures juridictionnelles particulières engagées par une organisation spécifiquement agréée pour agir au nom d'un groupe de justiciables²⁸. Bien que ce mécanisme puisse, en théorie, présenter un intérêt pour les financeurs, il se heurte à d'importantes limites pratiques en Belgique. Jusqu'ici c'est essentiellement Test-Achats qui est habilité à introduire ce type d'action. Or, cette ASBL de défense des consommateurs finance ses demandes presqu'exclusivement sur fonds propres, ce qui laisse peu de place à l'intervention d'acteurs externes.

Plusieurs répondants évoquent l'échec relatif de ce dispositif, resté marginal faute d'un modèle économique viable, selon eux. Un intermédiaire résume : « *les autorités [ont cherché] à ce que personne ne gagne de l'argent. On laisse un groupement de consommateurs faire ce qu'il peut en mode David contre Goliath.* » (courtier_2). Les entités habilitées à porter ce type d'action feraient face à un manque de moyens structurels. Un financeur caricature la situation : « *[elles] font des monts et merveilles avec deux bouts de ficelle !* », mais peinent à rivaliser avec les ressources des défendeurs, souvent représentés par de grands cabinets d'avocats (fonds_3).

²⁸ Il s'agit du « représentant du groupe », puis, pour les affaires introduites à partir du 10 juin 2024, de l'*« entité qualifiée »* (cf. point II.3.1.2.).

Les actions représentatives pourraient être un vecteur intéressant pour le développement du TPLF, mais elles sont actuellement difficilement compatibles avec la participation d'un financeur.

3.1.3. Attract du TPLF pour les investisseurs : un actif décorrélé

Pour qu'un mécanisme de financement par un tiers puisse exister, il doit naturellement s'appuyer sur une source de capital disponible, c'est-à-dire, généralement, sur des investisseurs prêts à placer des fonds dans ce type d'actif. Le facteur abordé ici s'intéresse aux motivations spécifiques de ces investisseurs, en particulier à l'attrait d'un actif perçu comme peu, voire pas du tout corrélé aux marchés traditionnels.

Déjà évoqué dans la partie théorique, cet aspect est confirmé par plusieurs intervenants. Les financeurs insistent sur le caractère déconnecté de cette classe d'actif, peu exposée aux cycles économiques ou aux chocs géopolitiques. « *Ce que [les investisseurs] adorent, c'est que c'est complètement décorrélé des marchés. Donc la bourse, elle peut monter, elle peut descendre, (...) il n'y a pas d'impact sur [les fonds de litige] en fait* » (fonds_3). Il ajoute : « *C'est tellement différent des actions, c'est tellement différent des obligations, c'est tellement différent des commodities, c'est assez unique !* » Un autre intervenant décrit le contentieux comme un « *asset qui n'est influencé par rien* » (fonds_4). L'idée exprimée est que, une fois valorisé, cet actif reste assez stable face aux chocs extérieurs : « *S'il y a la guerre en Ukraine, ou il y a le corona, ou il y a l'inflation, ça, on s'en fout, parce qu'il y a les intérêts qui s'ajoutent.* »

Le contentieux occupe ainsi une place spécifique dans la stratégie de certains bailleurs de fonds, qui y voient un actif original, parfois qualifié d'« *un peu plus sauvage* » (fonds_3), mais porteur de rendements résilients. A la fois classe d'actifs alternative et vecteur de diversification, le financement de litiges attire donc des investisseurs à la recherche de nouvelles opportunités, contribuant ainsi à alimenter l'offre sur ce marché.

3.2. Demande

Si l'existence d'une offre adaptée constitue une condition nécessaire au développement du marché du TPLF, elle ne suffit pas à elle seule. Encore faut-il qu'une demande existe, qu'elle soit informée des possibilités offertes par ce mécanisme et qu'elle en perçoive des avantages suffisamment convaincants pour y recourir. Cette section se concentre donc sur les perceptions et motivations des acteurs susceptibles d'être intéressés par un financement par un tiers.

Tableau 3 : Codes liés à la demande

Catégories	Codes
Perception générale	Perception générale
Présence d'une offre attractive	Présence d'une offre attractive
Attraits pour les avocats	Assurance du paiement des honoraires Différentiation stratégique
Attraits pour les justiciables	Solution au manque d'argent Rééquilibrage du rapport de force Optimisation de l'allocation des ressources
Réglementation	Niveau d'encadrement

3.2.1. Perception générale

La perception du financement de contentieux par un tiers auprès des avocats et des justiciables reste encore mitigée. Pour nos interlocuteurs, si un potentiel d'acceptation existe, il s'accompagne d'un besoin important de pédagogie et de sensibilisation. Selon un professionnel belge, dans le monde des affaires, « *l'impression est plutôt positive. Les parties se posent la question de savoir s'il est important de faire appel à un tiers financeur* » (avocat_1). Cette ouverture est toutefois limitée à ce stade. Un financeur souligne que certains marchés européens ne sont pas encore très matures sur le sujet. Le concept demeure souvent mal compris, y compris parfois par les avocats eux-mêmes : « *Il y a encore beaucoup de conceptions erronées sur le financement par les tiers. Parfois, j'ai l'impression que les avocats ne sont pas assez ouverts d'esprit (...) pour comprendre quel est le business model.* » (fonds_2).

Un intermédiaire note également que la majorité des entreprises ignore encore largement cette opportunité, par crainte d'une ingérence excessive du financeur : « *La majorité des entreprises ne connaissent pas l'opportunité de faire financer leurs litiges par un tiers. Et elles restent dans l'idée de vouloir mener elles-mêmes leurs contentieux, imaginant qu'un tiers leur volerait les choix stratégiques* » (courtier_2). Or, dans la grande majorité des cas, les financeurs n'interviennent pas dans les décisions judiciaires.

La méconnaissance du TPLF et de ses modalités de fonctionnement constitue un obstacle significatif à l'émergence de la demande. On peut aussi y voir une opportunité : une meilleure sensibilisation des avocats et des justiciables, ainsi qu'une pédagogie sur le modèle économique, apparaissent comme des leviers essentiels pour le développement futur du TPLF.

3.2.2. Présence d'une offre attractive

Un autre facteur déterminant pour l'acceptation du TPLF par la demande réside dans la présence d'une concurrence suffisante entre fonds, permettant aux justiciables d'accéder à une offre attractive. Ce point a été régulièrement souligné par nos interlocuteurs. Un avocat insiste : « *Il faut que la concurrence puisse jouer. À partir du moment où il y en a plusieurs, on va sonder le marché* » (avocat_1). Un autre confirme : « *De la même manière que les banques se font concurrence, en principe, les fonds devraient pouvoir se faire concurrence* » (avocat_3).

La compétition entre financeurs est perçue comme un levier d'amélioration des conditions proposées : « *Si on veut que ce marché puisse s'épanouir avec des meilleurs prix pour le justiciable, il faut que le marché soit plus grand* » (academique_1). Un financeur (fonds_3) ajoute que cette dynamique concurrentielle pousse chaque acteur à se démarquer en proposant des services différenciés. Il souligne que son fonds, n'étant ni le moins cher, ni le plus cher, collabore systématiquement avec des cabinets d'avocats de grande qualité. Dans le cadre d'actions collectives, il se distingue par la mise à disposition d'une plateforme numérique dédiée, facilitant l'enregistrement des demandeurs et leur assurant une communication régulière. Un autre répondant (fonds_4) précise que certains fonds vont au-delà du simple financement, en proposant le rachat des créances, et, dans ce cas, la gestion complète du contentieux, grâce à une expertise interne couvrant les aspects juridiques, économiques et techniques. Cette diversité de services permet aux justiciables de choisir des solutions adaptées à leurs besoins. Ainsi, pour nos interlocuteurs, la compétitivité et la diversité de l'offre contribuent à l'acceptabilité et à l'attractivité du financement externe des litiges.

3.2.3. Attraits pour les avocats

Selon nos répondants, le TPLF présente différents attraits pour les avocats, notamment en termes de sécurisation des honoraires et de levier stratégique pour se démarquer sur un marché des services

juridiques concurrentiel. En favorisant l'adhésion des avocats, ces deux facteurs apparaissent comme des moteurs indirects mais significatifs du développement de la pratique.

Assurance du paiement des honoraires. Pour les avocats, la garantie du paiement des honoraires constitue un avantage fondamental du TPLF. Un répondant souligne clairement cette motivation économique : « *S'il a un fonds d'investissement qui lui assure le paiement des honoraires, c'est génial parce que [l'avocat] n'a pas le point d'interrogation de "est-ce que mon client va continuer à me payer ?"* » (fonds_1).

Un autre interlocuteur renforce cette idée, rappelant qu'un problème récurrent pour les avocats est précisément celui du paiement par les clients : « *Les avocats se plaignent tout le temps que les clients ne les payent pas* » (fonds_4). Le recours à un tiers-financeur permet donc de sécuriser financièrement l'activité des avocats, il s'agit d'un facteur susceptible d'encourager l'adhésion des avocats à la pratique du financement par un tiers.

Déifferentiation stratégique. Au-delà de la sécurité financière offerte à l'avocat, le TPLF est aussi un outil stratégique permettant aux praticiens de se démarquer. Comme le mentionne un financeur, l'avocat « *a intérêt à montrer sa valeur ajoutée au client pour augmenter le nombre de chances que le client travaille avec lui.* » (fonds_1). En proposant un montage financier innovant et rassurant, l'avocat peut renforcer son positionnement auprès du client, en lui offrant une solution concrète pour mener son litige. Le recours à un tiers financeur devient dès lors un élément de différenciation pour l'avocat et un atout dans un marché juridique de plus en plus concurrentiel.

3.2.4. Attraits pour les justiciables

Le financement par un tiers peut répondre à des besoins variés du justiciable. Au-delà du manque de moyens financiers, il peut constituer une arme face à des adversaires puissants ou un outil de gestion de trésorerie pour les entreprises. Ces motivations, bien que variables selon les situations, sont perçues par plusieurs acteurs comme des leviers susceptibles de favoriser le recours au TPLF.

Solution au manque d'argent. Le TPLF peut, dans certains cas, apporter une réponse adaptée aux difficultés financières rencontrées par des justiciables souhaitant faire valoir leurs droits. Un avocat illustre cette fonction : « *Si une entreprise est en difficulté financière, [que] toutes les parties voudraient aller en arbitrage et qu'un tiers financeur est prêt à intervenir, ça offre une solution intéressante* ». Il ajoute : « *pour les entreprises qui ont des problèmes financiers, et qui ont subi des réels dommages, mais qui veulent avoir accès à la justice, je pense que [la possibilité d'un financement externe], c'est important* » (avocat_2).

Un financeur illustre concrètement cette réalité : « *Le cartel des camions, c'est un bon exemple [d'entreprises lésées] qui n'ont pas de moyens, où sans nous, ça n'a pas de sens. Parce que si tu as acheté 10 camions, donc tu as un dommage de 5000 euros, tu veux vraiment assigner Mercedes ? [Pour] 5000 euros ? Non. Personne ne va le faire !* » (fonds_4). Selon lui, sans financement externe, de nombreuses victimes « de petite taille » renoncent tout simplement à agir.

Ce constat est partagé par un intermédiaire, qui souligne que « *le manque d'argent* » constitue un moteur fréquent du recours au financement par un tiers (courtier_1). Selon nos interlocuteurs, cette motivation représente un levier important dans la mobilisation de la demande.

Rééquilibrage du rapport de force. Le financement par les tiers est également perçu comme un moyen efficace de rééquilibrer le rapport de force face aux grandes entreprises. Il peut apparaître comme une arme stratégique pour affronter certains comportements abusifs. Un intermédiaire rappelle ainsi que « *les grandes entreprises font toujours un calcul coût/bénéfice* » (courtier_2) : elles envisagent

froidement les risques d'infractions et peuvent adopter des comportements illicites tant que les conséquences restent financièrement supportables. Un autre courtier considère le TPLF comme « *l'unique option pour les consommateurs* » (courtier_1) lorsque les régulateurs sont inefficaces ou trop lents à intervenir. Selon certains répondants, la pression financière et réputationnelle induite par un contentieux financé par un tiers peut inciter certaines entreprises à adopter un comportement plus responsable.

Des réserves existent néanmoins. Un avocat estime que, dans certains cas, une réponse publique peut suffire : « *Le vrai intérêt, c'est évidemment le côté "empêcher qu'il y ait des comportements inadéquats", mais alors je pense [qu'il] est mieux d'avoir des autorités publiques qui donnent des amendes, et que cet argent aille dans les caisses de l'Etat, plutôt que d'aller donner 1,87 € à 22 millions de personnes !* » (avocat_2).

Malgré ces nuances, le TPLF est globalement perçu comme un vecteur permettant aux victimes d'affronter des adversaires puissants. Cette fonction, souvent évoquée dans des dossiers liés au droit de la concurrence, contribue à alimenter la demande pour ce type de mécanismes, en particulier chez les demandeurs isolés.

Optimisation de l'allocation des ressources Comme évoqué dans la partie théorique, certains justiciables perçoivent le TPLF comme un outil pertinent de gestion de trésorerie et de recentrage sur leur *core business*. Selon un avocat, même les entreprises disposant de ressources importantes peuvent préférer consacrer leur argent à des priorités stratégiques plutôt qu'à un litige : « *Et même dans les dossiers où il y avait beaucoup à récupérer, parfois il était préférable, pour l'entreprise, de consacrer ses sous à autre chose que du contentieux.* » (avocat_3).

Un financeur observe qu'un « *raisonnement d'attribution des fonds propres* » commence à émerger chez les plaignants (fonds_1). Un autre illustre cette logique : plutôt que d'investir 10 dans un litige incertain, avec l'espoir d'en retirer 40 ou 50 après plusieurs années, une entreprise peut préférer allouer ce capital à son activité principale, où elle maîtrise les risques et peut espérer un retour plus élevé ou plus rapide (fonds_4).

Le recours au financement externe peut ainsi séduire des entreprises disposant de moyens, mais soucieuses de rationaliser l'usage de leurs ressources.

3.3. Conditions structurelles du marché

Le développement du TPLF ne peut s'analyser indépendamment de l'environnement dans lequel il s'insère. Certains facteurs structurels, tels que le cadre réglementaire, les caractéristiques du système judiciaire ou encore les représentations culturelles liées au contentieux, influencent directement la possibilité d'émergence d'un marché du financement par un tiers. Ils font partie des conditions susceptibles de favoriser ou freiner l'apparition d'une offre ou d'une demande de financement.

Tableau 4 : Codes liés aux conditions structurelles du marché

Catégories	Codes
Réglementation	Niveau d'encadrement
	Divulgation du financement
	Plafonnement des gains
	Règles déontologiques des avocats
Système judiciaire	Existence d'une chambre anglophone
	Coût de la procédure
	Durée des procédures
	Synergie entre mise en œuvre publique et privée du droit
Facteurs culturels	Rapport à l'argent
	Temps d'appropriation
	Formation des professionnels
	Culture du contentieux
Opposition de certains acteurs économiques	Culture de la transaction
	Logique financière
	Risque de litiges opportunistes
	Risques déontologiques
	Risques géopolitiques
	Impact sur les débats politiques

3.3.1. Réglementation

L'adoption d'une réglementation spécifique, au niveau européen, pour le financement de contentieux par des tiers constitue un enjeu central et un thème de débat récurrent parmi les répondants.

Niveau d'encadrement. Le niveau d'encadrement souhaitable est une question qui divise, mais une forme minimale de consensus se dégage parmi les représentants du secteur interrogés : si l'absence d'encadrement spécifique actuel peut nuire à la crédibilité du secteur et à la confiance des parties prenantes, une surréglementation trop rigide risquerait, elle, d'en entraver l'émergence.

Les répondants adoptent des approches différentes. Certains plaident pour une intervention publique aussi limitée que possible, préférant laisser la loi du marché jouer. C'est le cas d'un intermédiaire qui considère que le marché du TPLF est « *trop petit pour être régulé* » (courtier_1). Un avocat dénonce quant à lui une tendance à la surréglementation. En se référant surtout aux conflits B2B, il affirme que le TPLF est un « *domaine où il faut faire ou laisser jouer la loi du marché, et donc réglementer le moins possible. Et il faut arrêter de réglementer là où les parties sont assez sophistiquées pour se protéger elles-mêmes...* » (avocat_1).

Ce refus d'une régulation trop pesante rejoint l'idée d'une autorégulation sectorielle, mise en avant par certains praticiens. Un financeur souligne : « *Si tu as une réglementation plutôt légère, tu as une sorte d'autorégulation du sujet.* » (fonds_1). Pour lui, un encadrement excessif n'est pas nécessaire, car les comportements abusifs sont naturellement sanctionnés par le marché. Il considère que le secteur tend à s'autoréguler spontanément. Un tiers agissant de manière déloyale ou adoptant des pratiques contraires aux standards attendus finirait par perdre en crédibilité et en opportunités d'affaires.

Le recours à des dispositifs de *soft law*, comme l'adoption volontaire de principes de fonctionnement ou de standards professionnels, est également évoqué. Ainsi, un intervenant cite l'exemple du *Code of Conduct* de l'*European Litigation Funders Association* (ELFA, 2022) (fonds_3). Un autre nuance toutefois

la portée de ces instruments non contraignants, en soulignant leur efficacité limitée dans un pays comme le Royaume-Uni (académique_1).

D'autres répondants expriment leur soutien à une réglementation plus structurée, à condition qu'elle soit ciblée et proportionnée. Pour eux, l'objectif ne doit pas être d'étouffer le marché, mais de créer un cadre harmonisé, garant de transparence, de sécurité juridique et de confiance. Plusieurs voix plaident ainsi pour une intervention coordonnée au niveau européen. Même si une directive suppose une transposition nationale, l'adoption de règles minimales communes permettrait de limiter une trop grande hétérogénéité entre les États membres. Comme le souligne un avocat, nombre de contentieux concernés par le TPLF relèvent déjà de domaines largement encadrés à l'échelle européenne (concurrence, consommation). Dès lors, « *c'est important d'avoir une vision claire dans des dossiers internationaux, en particulier quels sont les droits et les obligations des parties* » (avocat_2).

Chez certains répondants, ce débat sur la réglementation soulève également la question de sa légitimité et de ses motivations réelles. Un intermédiaire formule ainsi des réserves sur l'origine de certaines initiatives : « *Je n'aime pas ce grand soutien pour la réglementation en ce moment, parce que ça ne vient pas d'en bas, des gens, des demandeurs. Ça vient des grandes entreprises !* » (courtier_1). Un autre acteur du secteur alerte sur le risque d'une mauvaise compréhension du fonctionnement concret de la pratique : « *Je suis sûr qu'il y a des choses qui sont valables à réguler. Mais je pense qu'il y a toujours le risque que les gens qui font des régulations n'aient pas une compréhension complète de l'entreprise.* » (fonds_2). Ces propos appellent à une approche réglementaire mesurée et concertée, fondée sur une bonne connaissance du secteur, sous peine d'aboutir à des règles inadaptées aux réalités du terrain.

Au-delà du principe même d'une régulation, certains répondants formulent des attentes concrètes sur les aspects à encadrer : exigence de fonds propres suffisants, transparence sur l'identité du financeur, ou encore gestion des conflits d'intérêts entre les acteurs du triptyque financeur-avocat-demandeur. Le cas de Singapour est souvent cité comme référence d'un encadrement équilibré : « *Singapour a obligé la révélation de l'existence d'un financement, le nom du financeur, mais pas les clauses du contrat, et obligé les financeurs à avoir un montant de capitaux suffisant* » (fonds_1).

Plus largement, les préoccupations portent aussi sur les risques liés à l'opacité des circuits financiers. Plusieurs intervenants soulignent cependant que certains fonds sont déjà soumis à des obligations issues du droit financier : « *Il y a déjà des lois en place que les fonds doivent respecter, qui sont nécessaires pour certaines entités. Donc ce n'est pas comme s'ils travaillaient dans un vacuum légal !* » (intermédiaire_1). Un financeur rappelle que cette régulation existante contribue à la crédibilité des acteurs : « *Quand tu n'es pas réglementé, les gens te font moins confiance* » (fonds_4), disposer d'un fonds régulé donne de la crédibilité.

Enfin, l'incertitude juridique elle-même est perçue comme un frein au développement du marché. « *Que ça penche d'un côté ou de l'autre, on voudrait bien que ça se clarifie* », résume un intermédiaire (courtier_2). Ce flou réglementaire entretient une forme de prudence et peut créer un climat d'hésitation, susceptible de freiner l'essor du TPLF.

La majorité des répondants s'accorde donc sur la nécessité d'un encadrement équilibré : ni vide juridique complet, ni cadre excessivement contraignant. Une réglementation claire, ciblée et harmonisée à l'échelle de l'Union européenne apparaît comme une condition favorable au développement serein du TPLF dans les pays de droit civil, dont la Belgique.

Certains points sensibles font l'objet d'une discussion séparée, à savoir la divulgation du contrat de financement et le plafonnement des gains du financeur, en raison de leur impact potentiel décisif sur le modèle économique même du TPLF.

Divulgation du financement. La question de la divulgation de l'existence d'un financement par un tiers semble faire consensus parmi les répondants. Elle est souvent jugée nécessaire, notamment pour prévenir les conflits d'intérêts. Plusieurs financeurs s'y déclarent favorables, affirmant qu'« *en pratique, il n'y a rien à cacher vraiment* » (fonds_4), tandis qu'un avocat confirme : « *On demande aux parties de communiquer l'existence d'un financement* » (avocat_1). Cette transparence est d'ailleurs déjà requise en matière d'arbitrage (académique_1).

En revanche, une divulgation intégrale du contrat de financement est largement contestée. Les intervenants soulignent les risques liés à la stratégie contentieuse (par exemple la divulgation d'informations relatives aux dommages acceptés pour un règlement à l'amiable) ou à la confidentialité de certaines clauses. Un financeur résume : « *Si tu envoies ce contrat aux avocats de l'adversaire, évidemment [ceux-ci] vont immédiatement mettre en place une stratégie pour utiliser ce contrat contre le demandeur à l'arbitrage* » (fonds_1).

Certains proposent une voie intermédiaire : permettre aux magistrats d'accéder de manière confidentielle au contrat, afin de vérifier l'absence d'abus ou de conflit d'intérêts (avocat_2). Mais cette solution suscite aussi des réserves quant à sa faisabilité. Un avocat s'interroge : « *Un juge n'a pas les compétences ni le temps pour avoir un avis économique sur un contrat de financement* » (avocat_4).

En somme, un équilibre semble nécessaire. Une règle trop intrusive en matière de divulgation pourrait déséquilibrer les procédures, voire freiner le développement du TPLF. La majorité des répondants plaide donc pour une obligation de transparence limitée à l'existence du financement et à l'identité du financeur, sans aller jusqu'à la communication du contrat *in extenso*.

Plafonnement des gains. L'imposition d'un plafond aux gains des financeurs suscite une opposition quasi unanime parmi les professionnels du secteur interrogés. Pour plusieurs répondants, une telle mesure constituerait un frein majeur à l'investissement dans le TPLF. Comme le résume un financeur : « *Si maintenant il y a un cap de 10 %, il y aura un cap aussi sur les investissements qui sont faits par les funders, ce qui veut dire concrètement qu'après 6 mois tous les funders vont se retirer. Donc vous limitez les consommateurs.* » (fonds_3). Il explique qu'un plafond trop bas, comme 10 %, aurait pour effet, dans le contexte européen, de priver les consommateurs de toute capacité à mener des actions collectives contre de grandes entreprises.

Au-delà du risque de désengagement des financeurs, plusieurs intervenants mettent en doute la pertinence d'un plafond fixe et uniforme, soulignant à la fois la grande variabilité des litiges et le caractère arbitraire du seuil qui serait retenu.

« *Je ne dis pas que c'est une mauvaise idée, mais c'est vraiment difficile de mettre la barre. Quel est le bon nombre ?* » (courtier_1). Il pose notamment la question de la durée de la procédure : « *Qu'est-ce qu'on fait si le cas a duré 12 ans ?* ». Un financeur appuie : « *Le risque, il est énorme ! Donc, pourquoi je devrais me limiter ? (...) c'est proportionnel par rapport au risque* » (fonds_4). Un autre souligne que chaque cas fait l'objet d'une négociation individuelle et que les fonds n'appliquent pas le même prix à chaque litige (fonds_2).

Plusieurs interlocuteurs du secteur suggèrent que l'origine de cette initiative de plafonnement pourrait s'expliquer par l'influence de certains lobbys (notamment d'acteurs économiques puissants) et par une reprise politique, parfois éloignée des réalités concrètes du fonctionnement du secteur. Se référant à l'Allemagne où un plafonnement de 10% est d'application pour les actions collectives des consommateurs, un intermédiaire souligne : « *10 % (...) est ridicule. Ça ne fait de sens pour personne d'investir. Je dois admirer le travail des lobbyistes. C'est un très bon travail. Ça vous montre que personne n'a parlé avec les fonds, les investisseurs* », car, dans les faits, un tel taux empêche le recours au financement par un tiers. Or, comme des répondants le soulignent, pour les demandeurs, il est

préférable d'obtenir 70%, 60%, voire, dans certains dossiers particulièrement risqués, seulement 40% de plusieurs millions, que 100 % de zéro (fonds_3, courtier_1).

Si certains admettent que des garde-fous puissent être envisagés dans des situations spécifiques, comme la protection de consommateurs très vulnérables, la majorité estime que la logique du marché prévaut. Un intermédiaire indique : « *Les financeurs s'autorégulent car ils sont en concurrence entre eux et le plafonnement du pourcentage de gain s'établit tout seul.* » (courtier_2). Pour beaucoup, l'imposition d'un seuil fixe reviendrait à « faire mourir le financement de litige » (avocat_3).

Au total, le plafonnement des gains est perçu par les professionnels comme un risque de fragilisation de l'offre, plutôt que comme un véritable levier de protection des justiciables. Ce débat met en lumière, d'une part, la tension entre encadrement réglementaire et viabilité économique de la pratique, et d'autre part, les interrogations éthiques que le TPLF peut susciter auprès de certains acteurs, notamment en ce qui concerne le rôle accru d'acteurs privés dans le contentieux et les risques associés à une forme de marchandisation de l'accès à la justice.

Règles déontologiques des avocats. La question de la déontologie des avocats n'a été abordée que brièvement dans les entretiens, mais elle apparaît comme un élément sous-jacent important dans la réflexion sur le développement du TPLF. Plusieurs répondants insistent sur la nécessité de respecter les obligations déontologiques des avocats. Cet objectif implique la mise en place de « *garanties pour l'indépendance de l'avocat et le respect du secret professionnel* » (avocat_1).

Au-delà de ces aspects, une clarification des règles encadrant les relations entre avocats et financeurs est jugée utile pour lever certaines incertitudes. Plusieurs propos laissent entrevoir que les pratiques actuelles, parfois hétérogènes, gagneraient à être davantage encadrées. Une meilleure lisibilité du cadre déontologique applicable peut renforcer la sécurité juridique des acteurs, faciliter l'adhésion des avocats, et, plus largement, soutenir un développement plus stable du financement des litiges par des tiers.

3.3.2. Système judiciaire

Au-delà des aspects réglementaires, les caractéristiques du système judiciaire national influencent fortement les conditions de développement du TPLF. L'attractivité d'une juridiction pour les financeurs et du recours au financement pour les justiciables dépend notamment du coût et de la durée des procédures, de la possibilité d'y conduire des affaires en anglais, des modalités de rémunération des avocats, ainsi que de l'articulation entre justice publique et actions privées. Ces éléments, qui relèvent souvent de spécificités nationales, peuvent faciliter ou, au contraire, freiner l'émergence d'un marché du financement par un tiers.

Existence d'une chambre anglophone. La possibilité de conduire une procédure judiciaire en anglais est perçue par plusieurs répondants comme un facteur de développement possible pour le TPLF en Belgique. Cela renforcerait l'attractivité de nos juridictions, en particulier pour des contentieux à forte composante internationale. Un avocat souligne l'intérêt de s'inspirer du modèle néerlandais : « *Aux Pays-Bas, il y a une possibilité de mener une procédure en langue anglaise. On est favorable à la création de chambres anglophones au sein des tribunaux de l'entreprise* » (avocat_1). Un autre insiste sur les effets bénéfiques d'un tel dispositif : « *D'une part, pour que les acteurs internationaux puissent suivre plus facilement le litige. D'autre part, pour réduire les coûts parce qu'il ne faudrait plus déposer des traductions. Mais aussi et surtout parce qu'un secteur où on voit beaucoup de tiers financement est celui des actions en droit de la concurrence.* » Il ajoute : « *Si on avait des tribunaux fort efficaces, en anglais, avec des experts, ça attirerait potentiellement un marché international* » (avocat_2).

Coût de la procédure. Le niveau des frais de justice peut être un facteur structurant dans l'émergence d'un marché du TPLF. Plusieurs répondants soulignent que l'importance des coûts de procédures influence directement le recours à un financement externe. Comme l'explique un avocat, « *La justice dans les pays de common law est beaucoup plus coûteuse que dans les pays de droit civil, donc le besoin de financement est plus important* » (avocat_1). Un intermédiaire partage une observation similaire à propos des honoraires d'avocats : « *Les avocats en Europe sont si peu chers comparés aux avocats en pays de droit commun.* » (courtier_1).

En Belgique, les coûts sont généralement perçus comme modérés. Un avocat (avocat_1) le rappelle, et un financeur ajoute qu'en cas d'échec, les indemnités de procédure à verser à la partie adverse, définies sur base forfaitaire, restent souvent limitées à des montants relativement faibles (fonds_3). En revanche, plusieurs interlocuteurs soulignent que l'arbitrage international est une exception notable : « *Les coûts en arbitrage sont beaucoup plus élevés. Tu dois payer les arbitres puisqu'ils ne sont pas des fonctionnaires. Tu as systématiquement l'intervention d'un expert pour analyser le montant du préjudice et tu as des cross-examinations de témoins.* » (fonds_1). A titre d'exemple, il indique que, pour une réclamation de 50 millions, le coût pour chaque partie peut atteindre 3 à 4 millions.

Ainsi, dans un contexte comme la Belgique, le coût de la procédure ne constitue en général ni un obstacle majeur à l'accès à la justice, ni un levier déterminant pour le recours au TPLF, sauf dans des cas spécifiques, notamment certains litiges soumis à une procédure arbitrale.

Durée des procédures. La lenteur des procédures judiciaires est présentée comme l'un des principaux freins au développement du TPLF dans les juridictions étatiques de certains pays de droit civil. Plusieurs répondants soulignent notamment la situation préoccupante en Belgique, où les délais sont jugés dissuasifs. A la Cour d'appel de Bruxelles, cela est qualifié de « *totalement catastrophique* » (avocat_1). Un financeur précise qu'avec des durées de huit ou neuf ans en appel, « *il n'y a pas un funder qui va mettre de l'argent, pas un !* » (fonds_3). Il ajoute : « *Il peut y avoir des bons dossiers, ça peut durer 15 ans, mais nous, 15 ans, avec notre coût de capital, on ne veut pas ça !* ».

Face à ces délais excessifs, plusieurs acteurs soulignent que l'arbitrage est un mode de règlement des litiges plus compatible aux contraintes du financement par des tiers. Il est perçu comme plus rapide, notamment en raison de l'absence d'appel et de la prévisibilité du calendrier procédural : « *Tu peux encapsuler la procédure de manière relativement fiable, entre 18 mois et deux ans et demi.* » (fonds_1). Encore faut-il, toutefois, que les parties aient prévu contractuellement le recours à une procédure arbitrale avant la naissance du litige ou se mettent d'accord sur cette méthode.

Synergie entre mise en œuvre publique et privée du droit. Dans certains domaines du droit, le financement de contentieux par un tiers s'inscrit dans un cadre où l'action des autorités publiques (*public enforcement*) ouvre la voie à des actions privées indemnитaires (*private enforcement*). Le renforcement des synergies entre ces deux modes de mise en œuvre du droit peut ainsi constituer un facteur favorable au développement du TPLF.

Un professionnel souligne à cet égard qu'il faudrait une plus grande articulation et un renforcement réciproque entre le *public enforcement* et le *private enforcement*, insistant sur l'intérêt de mutualiser l'expertise et le savoir-faire disponibles (courtier_2). Selon lui, de telles synergies faciliteraient les recours des victimes et renforcerait l'intérêt des financeurs pour ces dossiers.

La directive 2014/104/UE, dite directive Dommages, a précisément posé les bases d'une telle articulation dans le domaine du droit de la concurrence. Elle vise à faciliter les actions indemnitaires engagées par des victimes de pratiques anticoncurrentielles, en complément des sanctions infligées par les autorités de concurrence. Dans ce contexte, une fois qu'un comportement anticoncurrentiel (cartel, abus de position dominante, etc.) a été établi et sanctionné par une autorité publique, les tiers

financeurs peuvent structurer plus facilement des actions collectives, permettant aux victimes de faire valoir leurs droits de manière coordonnée.

3.3.3. Facteurs culturels

Au-delà des aspects réglementaires et de certaines caractéristiques du système judiciaire, les représentations culturelles peuvent aussi influencer la possibilité d'émergence d'un marché du financement par un tiers. La perception du contentieux, le rapport à l'argent dans la sphère judiciaire ou encore l'ouverture des professionnels du droit jouent un rôle dans l'acceptabilité et la diffusion du modèle.

Rapport à l'argent. Plusieurs répondants évoquent des réticences culturelles face à l'idée de financer un procès par un tiers. Pour un intermédiaire, une forme de méfiance persiste, notamment chez les avocats et les justiciables, vis-à-vis d'une possible « *financialisation* » des litiges (courtier_2). Cette perception renvoie plus largement à la question de l'acceptabilité sociale du financement et du rapport à l'argent dans le cadre judiciaire. En Europe, « *l'argent est par définition sale. Donc, faire se rapprocher l'argent et l'acte de justice est quelque chose qui est suspect* » (fonds_1). Ce scepticisme peut entretenir une image négative du TPLF, perçu comme un mécanisme susceptible de déséquilibrer le procès ou de capter indûment une partie des gains du demandeur.

Temps d'appropriation. Le développement du TPLF s'accompagne d'un nécessaire temps d'appropriation, notamment dans certains milieux juridiques encore peu familiers avec ce type de mécanisme. Plusieurs répondants évoquent un décalage générationnel, en particulier parmi les arbitres ou les avocats les plus expérimentés, souvent attachés à une vision plus traditionnelle du contentieux (fonds_1 ; courtier_1). Cette méconnaissance ne relève pas nécessairement d'une opposition de principe, mais tend à freiner l'acceptation du modèle dans certaines sphères professionnelles.

Plusieurs témoignages soulignent néanmoins que cette réticence s'atténue progressivement, à mesure que le modèle gagne en visibilité et en crédibilité. Un financeur considère que : « *Le changement depuis 5 ans en Europe, il est énorme. Le business va doubler dans les prochaines 5 années !* » (fonds_4). Mais cette dynamique reste lente dans certains pays, comme la Belgique, où le financement de litiges par un tiers demeure encore peu connu : « *C'est inconnu pour l'instant. Et tu bosses beaucoup (...) pour expliquer ce que tu fais. Et pour argumenter que tu n'es pas une arnaque !* » (fonds_4). La confiance dans le secteur repose aussi sur des retours positifs : « *Plus ils ont de bonnes expériences, mieux c'est pour le marché et le développement du marché.* » (fonds_2).

Formation des professionnels. Plusieurs répondants appellent à un renforcement de la formation des acteurs du droit à la pratique du TPLF. Un avocat souligne les lacunes actuelles, tout en notant une évolution encourageante : « *Je pense qu'il y a encore pas mal de manque de connaissance de ce que c'est, mais ça se développe très rapidement* » (avocat_3). Pour un financeur, la formation devrait notamment permettre de « *savoir discerner quels sont les acteurs qui agissent sainement* » (fonds_1). Certains saluent la montée en compétence progressive des professionnels du droit (fonds_2) ou pointent des bonnes pratiques dont l'Europe pourrait s'inspirer, comme les conférences et modules organisés dans les universités à Singapour (fonds_1).

Culture du contentieux. La culture du contentieux désigne ici la manière dont une société conçoit et pratique les poursuites judiciaires pour résoudre les conflits, ainsi que son degré d'acceptabilité sociale. Selon les répondants, cette culture est moins développée en Europe continentale que dans les pays de *common law*, où les justiciables ont un rapport plus distant à la justice. Un financeur illustre cette tendance : « *On ne saute pas au tribunal directement, c'est moins contentious* » (fonds_3).

Cette réticence à saisir les juridictions peut limiter le marché potentiel pour les tiers financeurs, les justiciables préférant souvent éviter un procès, même en l'absence de contraintes financières. Elle peut aussi expliquer une certaine réserve à l'égard d'un outil comme le TPLF, perçu comme étranger aux pratiques dominantes. Dans un contexte où le contentieux judiciaire reste marginal dans les comportements sociaux, le recours à un tiers financeur peut apparaître en décalage avec les habitudes juridiques et culturelles.

Culture de la transaction. La culture de la transaction renvoie à la manière dont les litiges sont résolus préférentiellement en dehors des tribunaux, par voie de médiation ou d'accord amiable. Selon nos interlocuteurs, une tendance progressive se dessine en Europe continentale pour encourager cette approche, en promouvant la médiation et la conciliation afin d'éviter le recours au contentieux judiciaire, même si cette dynamique est encore en retrait par rapport aux pratiques des pays anglo-saxons.

Certains acteurs estiment que la logique transactionnelle s'accorde bien avec la pratique du TPLF, qui apprécie une résolution pragmatique et rapide des différends. Comme l'explique un professionnel à propos des litiges B2B, « *C'est un business qui est basé souvent sur la confidentialité. Les gens veulent clôturer le contentieux en dehors des cours. L'idéal, c'est que tu n'as jamais vu le juge. L'idéal, c'est (...) faire une transaction !* » (fonds_4). En l'absence de ce que l'un des répondants appelle « *l'avantage américain* », c'est-à-dire un système judiciaire si coûteux qu'il incite naturellement à la transaction (académique_1), le financement de litige peut apparaître comme un levier pour rendre certaines négociations possibles ou plus efficaces, en renforçant la crédibilité du demandeur ou en incitant le défendeur à prendre la réclamation au sérieux du fait de l'implication d'un tiers professionnel.

3.3.4. Opposition de certains acteurs économiques

Les discours et actions de lobbying de certains groupes d'intérêt, en particulier issus du monde de l'entreprise, contribuent à façonner la perception publique du TPLF. Plusieurs organisations, notamment BusinessEurope²⁹ et AmCham EU³⁰, sont actives sur le sujet et mettent en avant divers risques associés au financement de contentieux par des tiers. Les principaux arguments qu'elles développent sont brièvement synthétisé ci-dessous.

Logique financière. Ces fédérations dénoncent une logique essentiellement financière derrière le TPLF, centrée sur la rentabilité pour les investisseurs et jugée incompatible avec l'objectif de justice. AmCham EU évoque un « secteur du contentieux extrêmement lucratif, motivé principalement par le gain financier plutôt que par l'amélioration de l'accès à la justice » [traduction libre] (Danger, 2023). Selon ces organisations patronales, le TPLF transformera le litige en produit financier, au détriment des intérêts des victimes (AmCham EU & al, 2024).

Risque de litiges opportunistes. Ces acteurs expriment également leur inquiétude quant au risque de multiplication de procédures contentieuses frivoles, infondées ou exagérées, initiées par des intérêts purement financiers, parfois déconnectés d'un véritable besoin de réparation. Le phénomène est accusé d'alimenter une “inflation sociale”, c'est-à-dire une hausse artificielle des coûts juridiques et des indemnisations, susceptible de se répercuter sur les prix payés par les consommateurs et sur les primes d'assurance (BusinessEurope, 2024, p.17).

²⁹ Association patronale européenne regroupant 42 fédérations nationales d'entreprises et défendant les intérêts des entreprises privées auprès de l'Union européenne.

³⁰ Chambre de commerce américaine auprès de l'Union européenne, organisation représentant les entreprises américaines engagées en Europe.

Risques déontologiques. Un autre motif de préoccupation concerne le manque de transparence entourant le rôle exact des financeurs dans les procédures. Sont notamment pointés du doigt : l'opacité des accords de financement, l'absence d'obligation de divulgation, ainsi que le risque de conflits d'intérêts (AmCham EU & al, 2024). Un répondant nous a fait part de craintes similaires : « *Les tiers financeurs vont potentiellement pousser pour une transaction rapide et à bas prix pour être payés vite ou à l'inverse, alors qu'ils n'ont pas un fort dossier, vont pousser à continuer pour avoir une transaction importante et c'est là qu'on voit vraiment les conflits d'intérêt entre les tiers financeurs et les parties financées* » (avocat_2). Pour les financeurs interrogés, « *les intérêts du justiciable et du fond sont alignés l'entièreté du temps* » (fonds_2).

Risques géopolitiques. Les prises de position évoquent aussi la participation croissante dans le financement de contentieux, d'investisseurs institutionnels liés à des États non européens. (AmCham EU & al., 2024 ; BusinessEurope, 2024). Sont visés, en particulier, les fonds souverains contrôlés par des États tiers, qui pourraient, selon ces acteurs, utiliser le TPLF comme instrument stratégique. Ce type d'investissement présenterait des risques de déstabilisation économique ou d'atteinte à la souveraineté juridique de l'Union européenne. Dans sa contribution à l'étude de la Commission européenne sur le TPLF, BusinessEurope évoque également les dangers d'un usage du financement de litige comme outil de blanchiment d'argent ou de contournement de sanctions commerciales (BusinessEurope, 2024, p.16). Ces éléments justifient les appels à une réglementation stricte du secteur, en particulier au niveau de la transparence relative à l'origine des fonds.

Impact sur les débats politiques. Selon plusieurs professionnels du secteur du TPLF, ces critiques contribuent à entretenir les réticences culturelles vis-à-vis de l'introduction de capitaux privés dans la sphère judiciaire. Leur influence est perceptible dans les débats politiques sur la régulation. Comme le résume un intermédiaire, « *Les lobbys des grandes entreprises sont un frein pour le développement du TPLF, car leur discours pèse sur les autorités publiques, on l'a vu avec les recommandations du Parlement européen* » (courtier_2). Ces prises de position contribuent à diffuser une image négative du tiers financeur, présenté comme un acteur opaque, susceptible de déséquilibrer le procès, d'encourager des litiges abusifs ou de détourner une partie excessive des bénéfices au détriment du demandeur. Selon les représentants du secteur interrogés, les arguments avancés par certaines organisations professionnelles, souvent bien représentées dans les cercles décisionnels, dépassent parfois les enjeux objectifs et légitimes de transparence ou de protection des parties au procès.

3.4. Rencontre entre l'offre et la demande

Au-delà des éléments de contexte précédemment analysés, le développement du TPLF dépend aussi de la capacité des demandeurs et des financeurs à se rencontrer concrètement. Les pratiques de mise en relation, le contenu des accords de financement et les montages juridiques permettant de structurer l'action conditionnent la possibilité même de faire émerger des affaires finançables. Ce chapitre aborde ainsi la façon dont les acteurs s'organisent et structurent leurs interactions pour permettre la mise en œuvre concrète du financement.

Tableau 5 : Codes liés à la rencontre entre l'offre et la demande

Catégories	Codes
Canaux de mise en relation	Rôle des avocats
	Rôle des courtiers
Accord de financement	Accord de financement
Montages juridiques	Modèle de financement classique
	Cessions de créance indemnitaire
	Modèle WAMCA

3.4.1. Canaux de mise en relation

Une condition de la rencontre entre l'offre et la demande repose sur l'existence de moyens efficaces de mise en contact entre les justiciables et les financeurs. Plusieurs modalités coexistent, les avocats jouant généralement un rôle essentiel.

Rôle des avocats. Les avocats occupent le plus souvent une position centrale dans la rencontre entre l'offre et la demande de TPLF. Selon nos répondants, dans la majorité des cas, ce sont les avocats qui, parmi les affaires qu'ils reçoivent, identifient un dossier susceptible d'être soutenu, contactent les financeurs et jouent un rôle d'interface avec le justiciable. Un financeur explique : « *La plupart du temps, c'est l'avocat qui nous appelle.* » (fonds_2) ; un autre confirme : « *La plupart du temps, c'est (...) l'avocat qui (...) va faire le lien* » (fonds_1). « Cette position stratégique s'appuie sur des relations de confiance, fondées sur la qualité des dossiers proposés : « *Vous développez des relations, vous savez que ce cabinet va vous donner de meilleurs dossiers* » (fonds_3). Un avocat confirme : « *Moi, je travaille en direct avec des financeurs. J'en connais une quinzaine et je connais un peu les cas qu'ils aiment, les montants qu'ils sont prêts à investir, les types de risques qu'ils sont prêts à prendre.* » (avocat_3).

Ce rôle central de l'avocat dans l'interaction initiale peut être moins marqué dans certains cas, notamment dans les litiges collectifs relevant du droit de la concurrence. Un contact plus direct entre financeurs et justiciables peut alors s'établir, par exemple via des fédérations professionnelles ou des outils informatiques. Un financeur explique, à propos de l'affaire du cartel des camions : « *Nous, on coopère avec la plupart des associations des transports en France* » (fonds_4). Un autre indique avoir élaboré « *une plateforme informatique (...) pour que les clients puissent s'enregistrer* » en ligne (fonds_3).

Au-delà de la fonction de mise en relation, les avocats conservent un contrôle déterminant sur la conduite du contentieux. Plusieurs financeurs insistent sur le respect de cette séparation des rôles, « *La séparation des mondes est très importante !* » (fonds_2), qui doit garantir l'indépendance des avocats et l'intégrité du processus. « *On n'intervient pas du tout dans la stratégie judiciaire, ça c'est vraiment dicté par l'avocat* », explique l'un des répondants (fonds_3). Même si des échanges ont lieu sur l'orientation du dossier, la décision finale revient à l'avocat. Un financeur précise toutefois : « *[les avocats] doivent nous informer de tout ce qui se passe dans le litige* » (fonds_2).

Rôle des courtiers. Les courtiers jouent parfois un rôle clé dans la mise en relation entre avocats, justiciables et financeurs. Leur mission peut aller de la préparation du dossier, y compris la conduite de la due diligence, à l'identification des financeurs pertinents (courtier_2). Comme l'explique un professionnel : « *Mon travail est d'être en contact (...) avec des avocats, parfois avec l'entreprise, pour préparer le dossier nécessaire pour les investisseurs. C'est comme un teaser sur l'affaire.* » (courtier_1). Il s'agit d'une synthèse des principales données légales et économiques, destinées à susciter l'intérêt des financeurs. Ces derniers apprécient d'ailleurs la capacité des courtiers à filtrer les affaires : « *Quand [cet intermédiaire] vient me voir avec quelque chose, je sais que c'est bien !* » (fonds_4).

Les courtiers peuvent également agir comme facilitateurs tout au long du processus, en assurant la fluidité des échanges entre les différentes parties. L'un d'eux décrit avec humour cette fonction : « *Vous seriez surpris ! Je me sens souvent comme un conseiller conjugal.* » (courtier_1). Selon nos interlocuteurs, ce rôle relationnel peut être déterminant dans le bon déroulement d'accords de financement.

Enfin, certains intermédiaires jouent également un tout autre rôle, en aidant les fonds à lever les capitaux nécessaires à leurs activités, notamment en les mettant en relation avec des investisseurs (courtier_1).

3.4.2. Accord de financement

L'accord de financement constitue la base de la relation entre le tiers financeur, le justiciable et l'avocat. Il fixe non seulement les modalités de l'engagement financier, mais aussi les obligations d'information, les marges de manœuvre stratégique et la répartition des gains en cas de succès. Plusieurs répondants soulignent la diversité de ces contrats, adaptés à chaque affaire, tout en rappelant la nécessité d'un cadre clair et structuré. Comme le résume un intermédiaire, « *chaque projet est différent. Les contrats de financement peuvent être différents* » (courtier_1).

Ces contrats prévoient souvent des clauses de priorité dans l'attribution des montants recouvrés, une information régulière du financeur, ainsi que des limites encadrant les changements de stratégies. « *On a des limitations dans nos contrats qui vont empêcher, par exemple, l'entreprise qu'on finance ou les avocats de sortir complètement de ce qui avait été convenu* » (fonds_1). L'objectif est de garantir la sécurité du financeur tout en préservant l'autonomie des parties impliquées, qui peuvent être amenées à adapter leur stratégie, « *sachant que la vie n'est pas une ligne droite* » (fonds_3).

Certains financeurs proposent également des assurances de risques légaux, principalement pour couvrir les coûts adverses. Ces produits peuvent être intégrés à l'accord de financement ou proposés indépendamment. Un financeur explique : « *même dans les cas où nous ne finançons pas, nous pouvons offrir de l'assurance pour les risques de coûts adverses* » (fonds_2). Ces mécanismes renforcent la prévisibilité financière pour les demandeurs.

3.4.3. Montages juridiques

La structuration juridique des actions financées constitue une composante essentielle de la mise en œuvre du TPLF. Elle détermine l'efficacité avec laquelle la demande peut être mobilisée, surtout dans le cas des affaires collectives. Différents dispositifs sont utilisés selon le contexte juridique et les objectifs poursuivis.

Modèle de financement classique. Le modèle de financement classique, applicable le plus souvent aux affaires individuelles, mais théoriquement transposable aux actions collectives, repose sur une prise en charge des frais de justice par un tiers financeur en échange d'une participation aux gains éventuels, sans transfert de créance ni paiement anticipé aux justiciables. Dans cette configuration habituelle, le demandeur reste titulaire de l'action en justice.

Cessions de créances indemnitàires. Ce montage spécifique est fréquemment mobilisé par les tiers financeurs pour les actions collectives. Bien qu'il soit théoriquement exclu de la définition stricte du financement de contentieux par les tiers, il est traité ici en raison de son rôle central dans la structuration de certaines actions collectives, comme en témoignent les retours de nos répondants. Le modèle, appelé *assignment model*, repose sur la cession par les justiciables de leur créance indemnitaire à un tiers financeur, lequel devient alors titulaire de l'action en justice. « *La vente des créances, c'est un mode d'action. (...) C'est une vente qui [doit] permettre à une seule entité d'acquérir et de diriger l'action.* » (avocat_3). Ces créances sont généralement regroupées au sein d'un *SPV* (*Special Purpose Vehicle*) contrôlé par le financeur, qui conduit l'action en son nom.

Plusieurs variantes contractuelles existent. Dans certains cas, la créance est cédée pour un montant modeste, voire symbolique, avec versement ultérieur d'une indemnisation à la victime en cas de succès, déduction faite d'un pourcentage convenu pour le financeur. Dans d'autres configurations, le bailleur de fonds monétise définitivement la créance à l'avance : la victime reçoit immédiatement un montant fixe en règlement complet de son droit à indemnisation, sans attendre l'issue de la procédure. Le financeur mène alors l'action à son terme et, en cas de succès, perçoit l'entièreté de l'indemnisation

obtenue. Des modèles intermédiaires existent également, dans lesquels la victime reçoit une avance partielle, complétée en cas de gain au procès.

Ce choix contractuel dépend souvent d'un équilibre entre prise de risque et besoin de liquidité dans le chef du demandeur. Un financeur illustre : « Aujourd'hui, on te propose 1000 euros par camion. (...) Oui, c'est moins que ce qu'on va récupérer. (...) Est-ce que tu veux 1000 euros aujourd'hui ? Ou est-ce que tu veux peut-être [3000] (...) dans cinq ans ? » (fonds_4). Il appuie cette analyse en prenant l'exemple de sociétés rencontrant des difficultés financières durant la procédure : « On a beaucoup (...) de boîtes qui sont en liquidation chaque année. (...) Ils n'ont pas réussi à obtenir de l'argent. Donc on a la solution pour eux. ». Selon un professionnel, le nombre de fonds pratiquant la monétisation directe reste limité, car « c'est un business qui est très risqué » (avocat_3), même s'il peut s'avérer plus lucratif qu'un financement classique, en cas de victoire.

Enfin, plusieurs répondants soulignent que la cession de créances indemnaires demeure pratiquement inexploitée en Belgique, en raison d'obstacles juridiques et déontologiques importants. « Dans beaucoup de pays d'Europe, c'est assez compliqué de faire une créance litigieuse ; en Belgique, c'est quasiment impossible, en tout cas une fois que le litige a commencé » (fonds_3). Par ailleurs, ce modèle peut susciter une certaine méfiance de la part des tribunaux : « Ce qui est un peu triste avec ça, c'est que devant le tribunal, ça va être le funder contre les camions. Et donc un juge... il va se dire "ici c'est un gros truc capitaliste", il aura moins de sympathie pour les gens. » (fonds_3).

Modèle WAMCA. Le faible succès en Belgique des actions en réparation collective pour les consommateurs et l'absence de tiers financeurs dans ces procédures (pour les raisons déjà évoquées au point III.3.1.2.) ont conduit plusieurs répondants à souligner certaines caractéristiques du modèle néerlandais comme favorables au développement de ces actions et, en parallèle, à la participation de tiers financeurs. Deux éléments sont particulièrement mis en avant : la possibilité de recourir à une fondation ad hoc (*stichting*) et l'adoption d'un système *opt-out*.

Aux Pays-Bas, la loi WAMCA (*Wet afwikkeling massaschade in collectieve actie*) permet à une fondation (*stichting*) d'agir en justice au nom des victimes et de réclamer des indemnisations à l'échelle européenne. Comme le précise un professionnel : « Le client cède son pouvoir de représentation en justice à la *stichting*, ce qui n'est pas une cession de créance, c'est une cession du pouvoir de représentation, donc d'agir en justice. (...) La *stichting* va piloter tout ça pour le compte de ses mandataires » (fonds_3). Ce cadre facilite la centralisation de l'action et l'implication de financeurs.

La loi WAMCA prévoit aussi un mécanisme d'*opt-out*, qui permet d'inclure automatiquement les victimes dans l'action, sauf refus exprès de leur part ou exceptions prévues par la loi. Ce mécanisme est perçu comme un atout pour le recrutement des plaignants. Un intermédiaire explique que l'un des principaux enjeux pour les financeurs, en particulier pour les actions collectives, est le « coût d'acquisition des clients » (CAC ou *Client Acquisition Cost*), c'est-à-dire les ressources nécessaires pour identifier, contacter et contractualiser avec les demandeurs potentiels (courtier_2). L'*opt-out* est dès lors vu comme un levier essentiel pour réduire ce coût et renforcer l'attractivité des actions collectives.

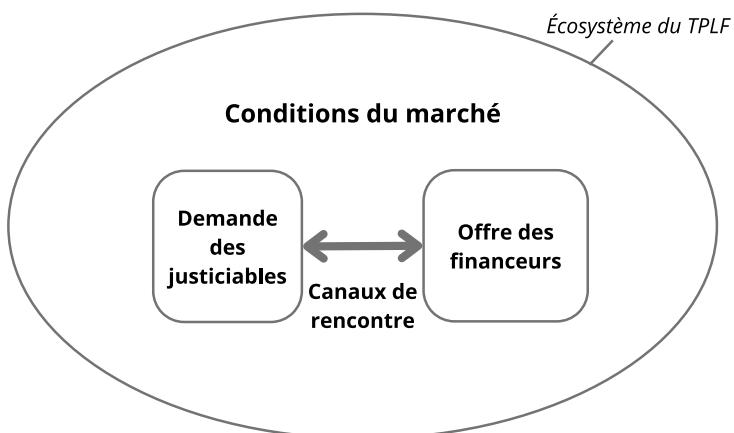
4. INTERPRETATION DES RESULTATS ET ANALYSE TRANSVERSALE

4.1. Écosystème favorable

Notre analyse des résultats met en évidence que le développement du financement de contentieux par des tiers ne saurait être appréhendé de manière isolée : il s'inscrit nécessairement dans un écosystème composé de conditions interdépendantes. L'offre émanant des tiers financeurs, la

demande des justiciables, les modalités de mise en relation, ainsi que l'environnement du marché (juridique, institutionnel, économique, culturel) interagissent de manière dynamique. Aucun de ces éléments ne suffit en soi : c'est bien leur combinaison, dans un cadre structurant et favorable, qui permet la mobilisation concrète de ce type de financement, en Belgique comme dans les autres pays.

Figure 3 : Écosystème du marché du financement de litige



Plus précisément, l'analyse empirique a permis de dégager plusieurs conditions spécifiques à chacune des quatre dimensions de cet écosystème. Du côté de l'offre, les financeurs opèrent une sélection rigoureuse des dossiers, sur base de critères exigeants liés à l'enjeu financier du litige, à sa rentabilité potentielle, à la stratégie judiciaire envisagée et au niveau de risque global, y compris en termes de durée. Leurs domaines d'expertise influencent également les types de contentieux qu'ils sont disposés à financer. Du côté de la demande, le recours au financement par un tiers suppose que ce dernier soit perçu comme suffisamment attractif aux yeux des justiciables et de leurs avocats. Cela implique une bonne compréhension du fonctionnement du modèle, mais aussi la disponibilité d'une offre compétitive, proposant une répartition jugée équitable des gains. Dans ce contexte, le TPLF peut devenir un levier de rééquilibrage du rapport de force avec le défendeur, d'optimisation de l'allocation des ressources et de gestion stratégique des risques juridiques.

Les conditions de marché, quant à elles, renvoient à l'existence d'un environnement juridique, institutionnel et culturel propice. Les personnes interrogées ont souligné que des incertitudes réglementaires, une lenteur excessive de la justice, des règles procédurales inadaptées ou encore une réticence culturelle à l'égard de l'introduction de capitaux privés dans le champ judiciaire pouvaient constituer des freins majeurs. Enfin, la rencontre entre l'offre et la demande repose sur la présence de canaux efficaces de mise en relation, tels que les avocats ou les courtiers spécialisés, et, dans le cas des actions collectives, sur la possibilité de recourir à des montages juridiques adaptés. En somme, le développement du TPLF repose sur l'interaction systémique de ces différentes dimensions économiques, juridiques et relationnelles.

4.2. Croisement avec la revue de littérature

L'analyse des résultats empiriques permet de vérifier plusieurs enseignements issus de la littérature. Nos entretiens confirment tout d'abord l'existence d'une dynamique de croissance du TPLF dans les pays de droit civil, qui reste encore émergente, mais semble appelée à s'intensifier dans les années à venir. Ils corroborent aussi l'importance de la due diligence dans la logique de sélection opérée par les financeurs.

Les résultats mettent également en évidence la pertinence d'une lecture du TPLF sous l'angle de l'économie des conflits, qui souligne la rationalité stratégique des acteurs. Tant du côté des financeurs que de celui des demandeurs, les décisions sont prises sur la base d'un arbitrage entre risques, coûts, durée de la procédure, solvabilité de la partie adverse et gains potentiels.

En revanche, l'approche par la théorie des jeux, qui postulait un désalignement d'intérêts entre demandeurs et financeurs ainsi qu'une asymétrie d'informations, n'est pas pleinement confirmée par nos entretiens. Concernant le désalignement, de même que l'hypothèse d'une influence excessive des tiers sur le déroulement de la procédure, plusieurs répondants relèvent qu'en principe, une fois l'accord conclu, les financeurs n'interviennent pas dans la stratégie judiciaire³¹, et qu'une relation de confiance réciproque s'établit généralement avec les cabinets d'avocats. Si les tiers financeurs visent une maximisation de leur retour sur investissement, cet objectif passe par l'obtention du règlement le plus élevé possible, ce qui profite également aux demandeurs. En outre, dans certains cas, l'action en justice n'aurait tout simplement pas pu être intentée sans financement externe. Le TPLF constitue ainsi un levier d'accès effectif à la justice pour certains demandeurs, leur permettant de faire valoir leurs droits face à des adversaires parfois bien plus puissants. Comme le formule un répondant, « les intérêts du justiciable et du fonds sont alignés l'entièreté du temps » (fonds_2). Quant à l'asymétrie d'information, elle n'a pas été identifiée comme un problème majeur, dans la mesure où les contrats prévoient des obligations d'information régulière, souvent assurées par l'intermédiaire de l'avocat.

Enfin, la littérature met en exergue le rôle central de l'environnement réglementaire, un point confirmé par nos entretiens. Plusieurs personnes interrogées ont souligné un besoin de clarification juridique et de sécurité réglementaire, tout en insistant sur la nécessité d'une régulation proportionnée. Certaines mesures, telles que le plafonnement des gains ou la divulgation intégrale des contrats, sont perçues comme des entraves potentielles au développement du TPLF. La question de l'influence exercée par certains lobbys, soulevée dans la revue de littérature, a également trouvé un écho dans nos entretiens, révélant des tensions réelles entre acteurs économiques autour des enjeux de régulation. Ces tensions montrent l'importance, pour les décideurs publics, de disposer d'une information éclairée et objective sur les réalités de terrain, les risques identifiés et les atouts potentiels du financement de litige par les tiers.

Les freins propres à la Belgique, abordés dans la partie théorique et confirmés par nos résultats, sont quant à eux abordés au point suivant.

4.3. Spécificités du cas belge

Le développement du financement de contentieux par des tiers reste très limité en Belgique, malgré un intérêt croissant. L'analyse croisée de la littérature et des entretiens met en lumière plusieurs caractéristiques propres au marché belge, susceptibles d'expliquer la situation.

En premier lieu, la lenteur des procédures judiciaires belges constitue un frein majeur à l'attractivité de ce marché pour les financeurs. Le calendrier de résolution du litige est un facteur déterminant dans la sélection des affaires à financer. Or, en Belgique, et particulièrement à Bruxelles, les délais de jugement sont réputés longs, voire très longs, et l'arriéré judiciaire est significatif. Cela accroît l'incertitude et retarde le retour sur investissement, réduisant ainsi l'attractivité du marché pour les tiers financeurs.

En second lieu, les montants généralement accordés par les juridictions belges, notamment en matière d'indemnisation, sont considérés comme relativement modérés. Ainsi, l'absence de dommages et

³¹ Sauf lorsqu'ils deviennent titulaires de l'action en justice, en cas de rachat de créances indemnитaires.

intérêts punitifs limite les perspectives de gains, et donc l'intérêt économique que représente un litige pour un tiers financeur. À cela s'ajoute un coût de procédure raisonnable pour le justiciable, ce qui diminue l'incitation à recourir à un financement externe, contrairement à d'autres juridictions où le coût du contentieux constitue un véritable obstacle.

Par ailleurs, le type de litiges pouvant actuellement faire l'objet d'un financement en Belgique soulève des difficultés. D'une part, les actions représentatives ne bénéficient pas d'un cadre juridique aussi favorable que celui offert par le modèle néerlandais WAMCA. En effet, les dispositions encadrant les actions en réparation collective dans le cadre des procédures juridictionnelles particulières imposent un régime d'agrément strict aux représentants collectifs. De plus, dans leur nouvelle mouture, elles fixent des règles exigeantes sur la transparence et l'indépendance en cas de financement externe. D'autre part, la poursuite d'actions collectives dans le cadre de procédures de droit commun rencontre également des difficultés structurelles et limite les possibilités de participation d'un tiers financeur. Par exemple, les mécanismes de cessions de créances indemnитaires se heurtent à de nombreux obstacles juridiques spécifiques au droit belge et y sont donc très peu utilisés. Cela restreint fortement l'accès à ce canal de mobilisation de la demande, pourtant central dans d'autres juridictions.

Enfin, le volume global de contentieux reste relativement modeste, ce qui contribue à rendre le marché belge peu attractif pour les financeurs. De plus, les litiges présentant un enjeu financier suffisamment élevés pour satisfaire aux critères de sélection des fonds demeurent rares, limitant les opportunités d'investissements significatifs, même si des affaires d'envergure peuvent ponctuellement émerger.

Au-delà de ces éléments juridiques et économiques, des spécificités culturelles jouent également un rôle, même si les blocages précités paraissent plus déterminants. La notoriété du TPLF demeure faible auprès des justiciables et d'une partie des praticiens du droit, et une certaine méfiance subsiste vis-à-vis de l'introduction d'acteurs financiers dans la sphère judiciaire. Cette perception doit toutefois être nuancée : certains répondants observent une évolution lente mais réelle des mentalités, notamment dans les milieux d'affaires, où l'intérêt pour des solutions de financement innovantes progresse.

Malgré ces obstacles, des opportunités peuvent se dessiner. Plusieurs acteurs du TPLF sont déjà présents en Belgique, et certaines affaires emblématiques démontrent que le recours à ce mode de financement y est possible. Si un cadre réglementaire équilibré venait renforcer la sécurité juridique et si les conditions de marché, notamment le fonctionnement du système judiciaire, devenaient plus favorables, il nous semble que la Belgique pourrait progressivement, à son échelle, devenir un terrain d'expansion pour cette pratique, à l'image de ce que l'on observe dans d'autres pays de droit civil.

4.4. Enjeux à l'échelle européenne

À l'échelle européenne, les débats autour de l'encadrement du TPLF sont en cours, sans qu'un cadre harmonisé n'ait encore vu le jour. La Commission européenne a fait réaliser une cartographie du secteur afin d'éclairer sa position. En parallèle, certains acteurs du marché ont développé des initiatives d'autorégulation, à l'image du *Code of Conduct* publié par l'ELFA (European Litigation Funders Association). Si ces instruments de *soft law* sont perçus comme un gage de professionnalisation du secteur, leur portée juridique reste limitée. L'un des enjeux majeurs sera de déterminer où placer le curseur de la régulation, entre encadrement très souple et restrictions trop rigides. Certains points sensibles, comme le plafonnement des gains ou la divulgation intégrale des contrats de financement, pourraient fortement conditionner la croissance d'une offre viable.

D'autres instruments juridiques européens exercent déjà une influence indirecte sur le développement du TPLF. Par exemple, la directive relative aux actions représentatives encadre notamment la possibilité de recourir à un tiers financeur pour les entités qualifiées agissant dans l'intérêt collectif des

consommateurs ou des PME. Plus largement, le TPLF peut être encouragé par le mouvement des institutions européennes en faveur d'une synergie entre *enforcement* privé et public, comme c'est le cas dans le domaine du droit de la concurrence. Enfin, des exigences issues d'autres textes européens, par exemple en matière de réglementations financières, peuvent également s'appliquer aux fonds de contentieux selon leur mode de structuration, ce qui invite à envisager le développement du TPLF dans une perspective transversale.

4.5. Limitations et perspectives d'études

Ce travail présente plusieurs limitations. La première tient à l'absence de données publiques fiables sur le marché du TPLF en Belgique. Même dans le cadre d'une approche qualitative, cela aurait permis de mieux décrire le contexte local. Une deuxième limite concerne la spécificité de chaque type de litiges. Il n'a pas été possible d'examiner en détail l'ensemble des réglementations susceptibles d'influencer le recours au TPLF, pour les actions collectives ou individuelles, qu'il s'agisse de droit de la consommation, de droit de la concurrence, de règles d'arbitrage, etc. Troisièmement, par choix méthodologique, nous avons privilégié les entretiens auprès de praticiens du secteur, sans inclure directement la voix des justiciables, ce qui limite l'analyse du point de vue des bénéficiaires potentiels.

Ces limites suggèrent plusieurs pistes pour de futurs travaux. Une étude quantitative permettrait de compléter les enseignements empiriques en mesurant plus précisément l'ampleur et les effets du TPLF sur le contentieux en Belgique. Toutefois, la disponibilité très limitée de données constitue à ce stade un frein notable. Une exploration plus poussée, par branche du droit et en distinguant les actions collectives des actions individuelles, permettrait de mieux évaluer les freins et opportunités spécifiques à chaque type de litige. Par ailleurs, un travail centré sur l'expérience et la perception des demandeurs, absents de notre échantillon, offrirait un complément utile pour appréhender leurs attentes, leurs réticences et leurs stratégies vis-à-vis du financement de contentieux par des tiers. Les aspects éthiques liés à la présence d'intérêts financiers extérieurs dans le procès, régulièrement abordés dans la littérature sous un angle strictement théorique, mériteraient aussi une attention particulière. Enfin, le suivi des évolutions réglementaires et de leur impact sur le marché du financement de litige serait intéressant.

IV. CONCLUSION

Ce travail s'est attaché à comprendre les conditions concrètes du développement du financement de contentieux par des tiers en Belgique, dans un contexte où cette pratique reste encore marginale mais suscite un intérêt croissant. En mobilisant une revue de littérature approfondie et une étude qualitative auprès d'acteurs-clés, nous avons identifié plusieurs facteurs déterminants, d'ordre économique, institutionnel, juridique et culturel, qui influencent l'émergence du TPLF dans un système de droit civil comme le nôtre. Son développement s'inscrit dans un écosystème d'éléments interdépendants, où le financement de litige constitue le service proposé sur le marché. Il résulte de facteurs liés aux quatre dimensions identifiées : l'offre des financeurs, la demande des justiciables, les modalités de mise en relation entre les parties, ainsi que l'environnement, qui interagissent de manière dynamique.

Sur le plan économique et institutionnel, le TPLF est confronté à un contexte peu favorable en Belgique. La taille modeste du marché des litiges, les enjeux financiers généralement faibles et les délais judiciaires dissuasifs limitent l'intérêt des tiers financeurs. Toutefois, certains segments, comme l'arbitrage international ou les litiges commerciaux à fort enjeu, pourraient offrir des perspectives plus attractives. Du côté de la demande, le coût modéré des procédures réduit l'incitation à recourir à un financement externe. Néanmoins, certains justiciables et avocats belges commencent à percevoir le TPLF comme un outil stratégique de gestion des risques ou de renforcement du pouvoir de négociation.

D'un point de vue juridique, l'absence de cadre spécifique pour le TPLF présente un double tranchant. Cela offre une marge de manœuvre contractuelle importante pour les parties, mais engendre aussi de l'incertitude. Un encadrement harmonisé à l'échelle européenne pourrait jouer un rôle structurant pour crédibiliser et sécuriser ce marché émergent, à condition d'être équilibré et de ne pas constituer une entrave à la viabilité du secteur. En Belgique, des évolutions normatives récentes témoignent d'une prise en compte progressive du recours au TPLF, notamment l'introduction de dispositions légales encadrant la présence d'un tiers financeur dans les actions représentatives, ainsi que l'adoption de règles déontologiques spécifiques pour les avocats. Toutefois, plusieurs obstacles majeurs demeurent, en particulier pour le financement d'actions collectives, ce qui limite considérablement l'attractivité du système judiciaire belge pour les bailleurs de fonds, en comparaison avec d'autres pays voisins.

Notre étude de terrain a montré que le développement du TPLF reposait aussi sur le rôle central des avocats et parfois de courtiers, sur la diffusion d'informations auprès de tous les acteurs de la justice et sur l'évolution des représentations sociales autour du contentieux.

Ce travail comporte naturellement certaines limites : l'absence de données chiffrées, la difficulté d'aborder les spécificités de toutes les sortes de contentieux ou encore la limitation de notre échantillon à certaines parties prenantes. Plusieurs pistes sont ouvertes pour de futures études : une analyse plus approfondie, par branches du droit, des freins et opportunités propres à chaque type de litige, une étude centrée sur l'expérience et la perception des justiciables ou encore le suivi des évolutions réglementaires et de leur impact sur le recours au financement de litiges.

Finalement, le TPLF ne se réduit pas à un simple outil de financement. Il reflète une transformation plus large de la justice, en introduisant une logique d'investissement dans la sphère juridictionnelle. Même si cela suscite des débats compréhensibles, la présence d'un tiers financeur contribue, dans certaines situations, à rééquilibrer les rapports de force en permettant à des parties moins dotées en ressources d'engager une procédure contre des adversaires plus puissants. Ainsi, il importe que l'encadrement réglementaire retenu, tout en visant légitimement à sécuriser la pratique, veille à ne pas compromettre inutilement son potentiel, notamment en matière d'accès à la justice.

V. BIBLIOGRAPHIE

- Acemoglu, D., Laibson, D., & List, J.A. (2016). *Economie*. Editions du Renouveau pédagogique.
- AmCham EU (2021), *Regulating Third Party Litigation Funding*. Our Position.
https://www.amchameu.eu/system/files/position_papers/tplf_final.pdf
- AmCham EU (2024, 16 September), *EU experiences and risk of unregulated third-party litigation funding*. Position paper.
https://www.amchameu.eu/system/files/position_papers/amcham_eu_tplf_september_2024.pdf
- AmCham EU, BusinessEurope, European Chemical Industry Council, DIGITALEUROPE, European Banking Federation, European Justice Forum, European Federation of Pharmaceuticals Industries and Associations, EuroCommerce, Insurance Europe, MedTech Europe & US Chamber of Commerce Institute of Legal Reform. (2024, November). *Call for regulation of private Third-Party Litigation Funding (TPLF) at EU level. Joint statement*. Position paper.
- Business Europe. <https://www.businesseurope.eu/publications/call-for-regulation-of-private-third-party-litigation-funding-tplf-at-eu-level-joint-statement/>
- Bellagamba, U. (2024). Quand le temple de la justice laisse entrer les tiers marchands. *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XXXVIII(2), 179-185.
<https://doi.org/10.3917/ride.382.0179>
- Berger, I. & Boularbah, H. (2022). *Belgium*. Lexology. Loyens&Loeff.
<https://www.loyensloeff.com/gtdt---litigation-funding-2022---belgium-chapter.pdf>
- Berger, I. & Boularbah, H. (2024). *At a glance: regulation of litigation funding in Belgium*. Lexology.
<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=b2a408f3-a903-4649-b8ee-b64e06f618ce>
- Bombaerts, J.-P. (2019, 21 juin). Le tiers financeur au secours du justiciable. *L'Echo*.
<https://www.lecho.be/economie-politique/belgique/general/le-tiers-financeur-au-secours-du-justiciable/10138834.html>
- Burford (2024). *Burford capital 2023. Annual Report*.
<https://investors.burfordcapital.com/financials/annual-reports/default.aspx>
- BusinessEurope (2024, 2 September). *Third Party Litigation Funding: contribution to the Commission study*. Position paper. <https://www.businesseurope.eu/publications/third-party-litigation-funding-tplf-contribution-to-the-european-commission-study/>
- Business Europe (2024). Third Party Litigation Funding: Contribution to the Commission study. Position paper. Consulté le 7 mars 2025 sur

https://www.businesseurope.eu/sites/buseur/files/media/position_papers/legal/2024-09-02_commission_study_third_party_litigation_funding.pdf

Danger, S. (2023, November 27). *Radical changes to Europe's product liability rules: plaintiff lawyers and litigation funders hit the jackpot?* AmCham EU. <https://www.amchameu.eu/blog/radical-changes-europe%E2%80%99s-product-liability-rules-plaintiff-lawyers-and-litigation-funders-hit>

Deminor (2022), *Litigation Funding from a European Perspective. Current status of the market, recent issues and trends.* White paper. <https://www.deminor.com/en/litigation-funding-european-perspective>

de Patoul, O. (2024). Belgium. Dans E. Bomans (contr. ed.), *In-Depth. Third Party Litigation Funding. Edition 7.* (64-72). Lexology.

Dorce, M.J. (2023). Les tiers financeurs comme nouveaux acteurs du champ social arbitral: Réflexions à propos des implications éthiques. *Revue internationale de Sémiotique juridique*, 37, 943-968. <https://doi.org/10.1007/s11196-023-10004-3>

Doriat-Duban, M. & Dubois, C. (2016). L'analyse économique des conflits financés par des tiers. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 4 (3), 186-218.

Drif, A. (2024, 30 août). Les "fonds de litiges", un business lucratif au cœur d'un débat électrique. *Les Echos*. <https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/les-fonds-de-litiges-un-business-lucratif-au-coeur-dun-debat-electrique-2116001>

ELFA - European Legal Funders Association (2022, 29 juin), *Code of Conduct*.
<https://elfassociation.eu/about/code-of-conduct>

Fonseca Tinoco, K. (2024). L'avocat : architecte et garant du projet de financement. *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XXXVIII(2), 29-41.
<https://doi.org/10.3917/ride.382.0029>

Granier, T. (2024). Vers une titrisation de l'action en justice ? *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XXXVIII(2), 99-109. <https://doi.org/10.3917/ride.382.0099>

Grec, A. (2024). Financement du contentieux par des tiers : définition, mécanismes et spécificités. *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XXXVIII(2), 9-28.
<https://doi.org/10.3917/ride.382.0009>

ILFA – International Legal Finance Association (2023, June). *Resourcing the Rule of Law in Europe*.
https://uploads-ssl.webflow.com/5ef44d9ad0e366e4767c9f0c/6498d39ac7b645dc5b9a4d_Resourcing%20the%20Rule%20of%20Law%20in%20Europe_Full%20report.pdf

ILFA (2024, 18 November), *Mythbusting the call for new regulation of TPLF*.
<https://members.ilfa.com/mythbusting-the-call-for-new-regulation-of-tplf/>

- Kramer, X.E., Tzankova, I., Hoevenaars, C.J.M. & van Doorn, K. (2023). Nut, noodzaak, vormgeving en kosten van een (revolverend) processenfonds voor collectieve acties. Rapport tbv het Wetenschappelijk Onderzoeks- en Documentatiecentrum. Tilburg University & Erasmus University Rotterdam.
- Lefèvre, F., Callens, P., & Croisant, G. (2017). Legality of third-party funding mechanisms under Belgian law. *b-Arbitra / Belgian Review of Arbitration*, 1, 35-65.
- Lein, E., Bonzé, C., Salim, R., Alleweldt, F. et Kara, S. (2025). Mapping Third Party Litigation Funding in the European Union. European Commission DG Justice and Consumers.
https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/policies/justice-and-fundamental-rights/civil-justice/civil-and-commercial-law/third-party-litigation-funding-tplf_en
- Linneberg, M. S., & Korsgaard, S. (2019). Coding qualitative data: a synthesis guiding the novice. *Qualitative Research Journal*, 19(3), 259-270. <https://doi.org/10.1108/QRJ-12-2018-0012>
- Matray, D., & Van Rompaey, S. (2017). An introduction to third-party funding. *b-Arbitra - Belgian Review of Arbitration*, 1, 175-194.
- Menetrey, S. (2024). Vers une régulation européenne du financement de contentieux par les tiers ? *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XXXVIII(2), 81-97.
- Ordre van Vlaamse Balies (2023, 28 juin), Recommandations Financement par des tiers (Third-party funding). Traduction du néerlandais. <https://www.ordevanvlaamsebalies.be/nl/fetch-asset?path=ovb/Documenten/gerechtelijk-recht/Recommandations-Financement-par-des-tiers-FR.pdf>
- Poncibò, C. & D'Alessandro, E. (2021). State of play of the EU private litigation funding landscape and the current EU rules applicable to private litigation funding. Research Paper. European Parliamentary Research Service. <https://doi.org/10.2861/057179>
- Saulnier, J., Müller, K. & Koronthalyova, I. (2021). Responsible private funding of litigation. European added value assessment. Study. European Parliamentary Research Service. PE 662.612.
<https://doi.org/10.2861/057179>
- Shamir, J., & Shamir, N. (2021). Third-party funding in a sequential litigation process. *European Journal of Law and Economics*, 52(1), 169–202. <https://doi.org/10.1007/s10657-021-09707-4>
- Singh, A. (2021). Investigating the dynamic relationship between litigation funding, gold, bitcoin and the stock market: The case of Australia. *Economic Modelling*, 97, 45-57.
<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2021.01.007>
- Skog, J. (2022). Illusory Truths and Frivolous Claims: Critical Reflections on a Report on Litigation Funding by the European Parliamentary Research Service. Dans Eva Storskubb (ed.), *YSEC Yearbook of Socio-Economic Constitutions 2022: Funding Justice* (pp.87-117). Springer.
https://doi.org/10.1007/16495_2023_44

- Stadler, A. (2022). German collective actions - is litigation funding in a dead end? Dans X. Kramer & al. (ed.), *Frontiers in Civil Justice. Privatisation, Monetisation and Digitalisation* (pp. 259-275). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781802203820.00021>
- Trescases, A., & Ginon, A.-S. (2024). Quelle justice pour un public vulnérable ? *Revue Internationale de Droit Économique*, t. XXXVIII(2), 131-143. <https://doi.org/10.3917/ride.382.0131>
- Trevisan, F. (2022, 15 novembre). *Third-Party Litigation Funding in Luxembourg. Current Practice and Future Developments*. Conférence du Jeune Barreau du Luxembourg. https://cjbl.lu/wp-content/uploads/2022/11/slides-15.11.2022_Part1.pdf

Réglementations

Code de déontologie de l'avocat, rendu obligatoire par le règlement du 12 novembre 2012, *M.B.*, 17 janvier 2013, modifié par le règlement du 9 décembre 2024 insérant un chapitre 6 dans le titre 7 du code de déontologie, *M.B.*, 24 janvier 2025.

Code de droit économique, Chapitre XVII.

Code judiciaire, art. 446ter.

Directive (UE) 2020/1828 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2020 relative aux actions représentatives visant à protéger les intérêts collectifs des consommateurs et abrogeant la directive 2009/22/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). *J.O.U.E.*, L 409/1, 4 décembre 2020

Loi du 8 mars 2014 portant insertion d'un titre 2 « De l'action en réparation collective » au livre XVII « Procédures juridictionnelles particulières » du Code de droit économique et portant insertion des définitions propres au livre XVII dans le livre 1er du Code de droit économique, *M.B.*, 29 avril 2014.

Loi modifiant les livres Ier, XV et XVII du Code de droit économique, et transposant la directive 2020/1828 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2020 relative aux actions représentatives visant à protéger les intérêts collectifs des consommateurs et abrogeant la directive 2009/22/CE, *M.B.*, 31 mai 2024.

Résolution du Parlement européen du 13 septembre 2022 contenant des recommandations à la Commission sur le financement privé responsable du règlement de contentieux (2020/2130(INL)). *J.O.U.E.*, C 125/2, 5 avril 2023.

ANNEXES

Annexe 1 - Réglementations financières européennes potentiellement applicables aux tiers financeurs

Marchés d'instruments financiers (MiFIR et MiFID II)

Règlement (UE) n° 600/2014 du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers et modifiant le règlement (UE) no 648/2012 (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 173/84, 12 juin 2014.

Directive 2014/65/UE du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers et modifiant la directive 2002/92/CE et la directive 2011/61/UE (refonte) (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 173/349, 12 juin 2014.

Abus de marché

Règlement (UE) No 596/2014 du Parlement Européen et du Conseil du 16 avril 2014 sur les abus de marché (règlement relatif aux abus de marché) et abrogeant la directive 2003/6/CE du Parlement européen et du Conseil et les directives 2003/124/CE, 2003/125/CE et 2004/72/CE de la Commission (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 173/1, 12 juin 2014.

Directive 2014/57/UE du Parlement Européen et du Conseil du 16 avril 2014 relative aux sanctions pénales applicables aux abus de marché (directive relative aux abus de marché). J.O.U.E., L 173/179, 12 juin 2014.

Gestionnaires de fonds d'investissement alternatifs (AIFM I et II)

Directive 2011/61/UE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2011 sur les gestionnaires de fonds d'investissement alternatifs et modifiant les directives 2003/41/CE et 2009/65/CE ainsi que les règlements (CE) n ° 1060/2009 et (UE) n ° 1095/2010 (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 173/179, 12 juin 2014. J.O.U.E., L 174/1, 1^{er} juillet 2011.

Directive (UE) 2024/927 du Parlement Européen et du Conseil du 13 mars 2024 modifiant les directives 2011/61/UE et 2009/65/CE en ce qui concerne les modalités de délégation, la gestion du risque de liquidité, les déclarations à des fins de surveillance, la fourniture de services de dépositaire et de conservation ainsi que l'octroi de prêts par les fonds d'investissement alternatifs. J.O.U.E., L, 26 mars 2024.

Cette directive (UE) 2024/927 (AIFM II) doit être transposée en droit national d'ici le 15 avril 2026.

OPCVM

Directive 2009/65/CE du Parlement Européen et du Conseil du 13 juillet 2009 portant coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives concernant certains organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) (refonte) (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 302/32, 17 novembre 2009.

Anti-blanchiment

Règlement (UE) 2024/1624 du Parlement Européen et du Conseil du 31 mai 2024 relatif à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux ou du financement du terrorisme (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L, 2024/1624, 19 juin 2024.

Directive (UE) 2015/849 du Parlement Européen et du Conseil du 20 mai 2015 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux ou du financement du terrorisme, modifiant le règlement (UE) n° 648/2012 du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la directive 2005/60/CE du

Parlement européen et du Conseil et la directive 2006/70/CE de la Commission (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 141/73, 5 juin 2015.

Directive (UE) 2024/1640 du Parlement Européen et du Conseil du 31 mai 2024 relative aux mécanismes à mettre en place par les États membres pour prévenir l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux ou du financement du terrorisme, modifiant la directive (UE) 2019/1937, et modifiant et abrogeant la directive (UE) 2015/849 (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L, 19 juin 2024.

Cette directive (UE) 2024/1640 abroge la directive (UE) 2015/849 à partir du 10 juillet 2027 et doit être transposée en droit national pour cette date.

Offres publiques d'acquisition (OPA)

Directive 2004/25/CE du Parlement Européen et du Conseil du 21 avril 2004 concernant les offres publiques d'acquisition (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 142/12, 30 avril 2024.

Transparence

Directive 2004/109/CE du Parlement Européen et du Conseil du 15 décembre 2004 sur l'harmonisation des obligations de transparence concernant l'information sur les émetteurs dont les valeurs mobilières sont admises à la négociation sur un marché réglementé et modifiant la directive 2001/34/CE. J.O.U.E., L 390/38, 31 décembre 2004.

Droits des actionnaires

Directive 2007/36/CE du Parlement Européen et du Conseil du 11 juillet 2007 concernant l'exercice de certains droits des actionnaires de sociétés cotées. J.O.U.E., L 184/17, 14 juillet 2007.

Directive (UE) 2017/828 du Parlement Européen et du Conseil du 17 mai 2017 modifiant la directive 2007/36/CE en vue de promouvoir l'engagement à long terme des actionnaires (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 132/1, 20 mai 2017.

Prospectus

Règlement (UE) 2017/1129 du Parlement Européen et du Conseil du 14 juin 2017 concernant le prospectus à publier en cas d'offre au public de valeurs mobilières ou en vue de l'admission de valeurs mobilières à la négociation sur un marché réglementé, et abrogeant la directive 2003/71/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE). J.O.U.E., L 168/12, 30 juin 2017.

Annexe 2 – Guides d’entretien

Guide d’entretien pour les fonds

1. Mise en contexte :

- 1.1. Quels types d’affaires sont financées par votre fonds ? (collectif/individuel, branche du droit, mode de règlement, ordre de grandeur des montants en jeu, ...) Certaines actions financées sont-elles menées en Belgique ?
- 1.2. Dans la littérature, on note une sélection drastique des affaires financées, du type 1 affaire sur 20 ou 1 affaire sur 25. Etes-vous dans le même type de ratio ?

2. Positionnement des acteurs :

- 2.1. Est-ce le rôle de l’avocat de suggérer à son client la possibilité d’un tiers financeur ? Ou le financeur est-il à l’initiative de la proposition de financement au demandeur ? Est-ce qu’en matière d’actions collectives, vous êtes à l’initiative de la démarche, alors que pour les litiges individuels, ce sont les avocats ou les demandeurs qui vous sollicitent ?
- 2.2. Pour les actions collectives en droit de la concurrence, j’ai constaté qu’il y avait une forte pression concurrentielle entre les tiers financeurs. Quelle est l’articulation entre le fonds, les demandeurs et les avocats ? Qui gère la stratégie judiciaire ? Fonctionnez-vous avec des rachats de créances indemnитaires aux entreprises lésées ? Pourriez-vous m’expliquer comment cela fonctionne ?
- 2.3. Dans les autres types de litiges, notamment individuels, pourriez-vous m’expliquer quelle place occupe le tiers financeur par rapport à l’avocat et au demandeur ? Est-ce le rôle de l’avocat de suggérer à son client la possibilité d’un tiers financeur ? l’avocat participe-t-il à la négociation du contrat de financement ou se limite-t-il à un rôle de conseil au client ?

3. Perception :

- 3.1. Selon votre expérience, quelle est la perception actuelle du TPLF en Belgique, tant du point de vue des avocats que des justiciables ?
- 3.2. Existe-t-il des préjugés ou des réticences de la part des magistrats (et des arbitres) vis-à-vis du TPLF ?
- 3.3. A quelle forme de réglementation financière (ex. AIFM) vos fonds sont-ils soumis ? est-ce que cela a un impact en termes d’image auprès des demandeurs ou de leurs avocats ?

4. Facteurs de développement :

- 4.1. Quels sont les facteurs qui influencent le plus le développement du TPLF en Belgique ? Certains secteurs ou types de litiges sont-ils plus propices au TPLF (ex. arbitrage international, droit de la concurrence, actions collectives) ?
- 4.2. Les plaignants qui font appel au TPLF sont-ils plutôt attirés par cette solution en raison d’une aversion au risque, d’une volonté d’optimisation de leur gestion de trésorerie, ... ? Auraient-ils intenté une action sans un tiers financeur ?
- 4.3. Du côté des investisseurs, la décorrélation du marché est-elle un facteur essentiel ? quel rôle joue ce facteur ? la situation des autres actifs est-elle fortement impactante sur le développement du TPLF ? (si la bourse va mal, le TPLF va mieux ?)
- 4.4. On constate une application croissante de l’analyse prédictive dans l’évaluation des risques juridiques et de l’intelligence artificielle. Est-ce que l’existence de nouveaux outils techniques, plus sophistiqués, peut être un facteur favorisant le TPLF ?

5. Freins au développement :

- 5.1. Quels sont, selon vous, les principaux freins à une adoption plus large du TPLF en Belgique ?

- 5.2. L'absence de réglementation spécifique crée-t-elle une insécurité juridique préjudiciable au développement du TPLF ?
- 5.3. Le manque supposé de transparence du secteur, la perception ou les barrières culturelles, les réticences déontologiques sont-ils des freins ?
- 5.4. Les caractéristiques de nos systèmes judiciaires ? (par exemple la longueur des procédures en Belgique ou les montants plutôt faibles pouvant être obtenus en dommage et intérêt)

6. **Réglementation :**

- 6.1. Que pensez-vous d'une réglementation spécifique du TPLF ?
- 6.2. Pensez-vous qu'une Directive européenne serait une bonne option ? Une autorégulation du secteur pourrait-elle être suffisante pour empêcher des fonds « toxiques » ou peu scrupuleux ?
- 6.3. Quel serait, selon vous, le modèle idéal, équilibré ? Quels seraient les éléments pertinents sur les 3 aspects suivants :
 - l'encadrement du marché (système d'agrément ?)
 - le contrat de financement (plafonnement du pourcentage de gain ?)
 - la procédure de litige (divulgation de l'accord ?)

Guide d'entretien pour les avocats

1. **Mise en contexte :**

- 1.1. Dans le cadre de votre travail, vous arrive-t-il de pratiquer le TPLF ? Pour quels types de litiges ? (collectif/individuel, branche du droit, mode de règlement, ordre de grandeur des montants en jeu, ...) Quelle est la part des litiges traités qui bénéficie d'un TPLF ?

2. **Positionnement des acteurs :**

- 2.1. Pourriez-vous m'expliquer quel rôle joue l'avocat par rapport au tiers financeur ? qui est à l'initiative de la proposition d'un financement au demandeur ? l'avocat joue-t-il un rôle d'apporteur d'affaires ? participe-t-il à la négociation du contrat de financement ?
- 2.2. Fonctionnez-vous parfois avec des intermédiaires indépendants ? des courtiers ?

3. **Perception :**

- 3.1. Selon votre expérience, quelle est la perception actuelle du TPLF dans les pays de civil law comme la Belgique ou la France, tant du point de vue des avocats que des justiciables ? Il y a-t-il des réticences, par exemple, d'ordre déontologique, par rapport à des règles de confidentialité ou l'indépendance de l'avocat ?
- 3.2. Existe-t-il des préjugés ou des réticences de la part des magistrats vis-à-vis du TPLF ?

4. **Facteurs de développement :**

- 4.1. Quels sont les facteurs qui influencent le plus le développement du TPLF dans les pays de droit civil ?
- 4.2. Certains secteurs ou types de litiges vous semblent-ils plus propices au TPLF (ex. arbitrage international/justice publique, droit de la concurrence/autres branches, actions collectives/individuelles) ?

5. **Freins au développement :**

- 5.1. Quels sont, selon vous, les principaux freins à une adoption plus large du TPLF dans nos pays de droit civil ?
- 5.2. Pour ce qui concerne la Belgique, le système judiciaire belge, avec ses lenteurs et ses dommages et intérêts assez faibles, a-t-il un impact sur l'attractivité du marché des litiges pour les investisseurs ?

5.3. Que pensez-vous de la notoriété de la pratique. Existe-t-il une formation des avocats et des juges au TPLF ? Pensez-vous que cela joue un rôle dans le développement de la pratique ?

5.4. En Belgique, l'absence de réglementation spécifique du financement de litiges, qui pourrait générer une certaine insécurité juridique, est parfois mis en avant. Est-ce aussi un frein ?

6. Réglementation :

6.1. Quel est votre avis sur la réglementation du TPLF ? Pensez-vous qu'une Directive européenne serait pertinente ?

6.2 Quel serait, selon vous, le modèle idéal ? Quels seraient les éléments pertinents, concernant :
 - l'encadrement du marché (système d'agrément ?)

- le contrat de financement (plafonnement du pourcentage de gain ?)
 - la procédure de litige (divulgation de l'accord ?)

6.3. Concernant la déontologie des avocats, en Belgique, l'Ordre francophone a modifié le code de déontologie, tandis que l'ordre néerlandophone a adopté des recommandations. Qu'en pensez-vous ? Est-ce un enjeu important que des règles déontologiques contraignantes et précises soient fixées ?

Guide d'entretien pour les fédérations d'entreprises

1. Mise en contexte du positionnement :

1.1. Pouvez-vous expliquer pourquoi votre organisation a choisi de cosigner l'appel à une régulation du TPLF au niveau européen ? Quels éléments ont été les plus déterminants ?

1.2. Constatez-vous une augmentation du nombre d'actions financées par des tiers dans votre secteur ? Avez-vous observé des cas concrets qui motivent vos inquiétudes ?

1.3. La déclaration commune mentionne une prolifération de litiges frivoles, "abusifs" ou "spéculatifs". Pourriez-vous m'expliquer ? La due diligence réalisée par les fonds n'empêche-t-elle pas ce type de litiges ?

2. Impacts perçus du TPLF sur les entreprises et la justice :

2.1. Quelles sont, selon vous, les conséquences économiques du TPLF pour les entreprises européennes (ex. coûts de mise en conformité, risque de réputation, effet dissuasif à l'innovation, etc.) ?

2.2. Le *joint statement* évoque une "distorsion de la relation avocat-client" et un "enjeu éthique". Pourriez-vous développer ce point ? Que craignez-vous précisément ?

2.3. Craignez-vous un déséquilibre dans le procès lorsque des fonds très puissants se trouvent derrière les demandeurs ? Pourquoi ?

3. Transparence et encadrement/réglementation du secteur :

3.1. Le manque de transparence est un thème récurrent. Quels types d'informations devraient, selon vous, être rendues obligatoirement publiques (ex. identité du financeur, parts sur les gains, ou divulgation complète de l'accord de financement) ?

3.2. Le Parlement européen avait proposé un plafonnement des gains pour les financeurs. Est-ce une piste que vous soutenez ?

3.3. Quel type de régime réglementaire vous semblerait approprié : système d'autorisation préalable, code de conduite obligatoire, interdictions ciblées (ex. financement par des États hors Union européenne) ?

3.4. Un encadrement strict du TPLF pourrait-il coexister, selon vous, avec la possibilité pour des justiciables d'accéder à la justice par ce biais ?

4. Dialogue avec les autres parties prenantes :

- 4.1. Avez-vous été en contact avec des représentants du secteur du TPLF (ex. fonds, associations comme ELFA) pour confronter vos visions ? Existe-t-il des points de convergence ?
 4.2. Que pensez-vous des initiatives d'autorégulation du secteur du TPLF (cf. *Code of conduct – ELFA*) ?

5. Perspective plus large : enjeux de souveraineté et d'attractivité :

- 5.1. La déclaration commune mentionne un risque d'intervention de fonds de contentieux financé par des fonds hors Europe, Russe par exemple. Pensez-vous qu'il y a un réel enjeu de souveraineté à traiter ici ?

Guide d'entretien pour les intermédiaires

1. Mise en contexte :

- 2.1. J'ai compris qu'il y a deux aspects à votre rôle de courtier, d'une part, vous apportez des financements à des litiges, d'autre part, vous recherchez des fonds, des capitaux pour les tiers financeurs. Est-ce exact ? pouvez-vous me décrire ces deux aspects ?
 2.2. Dans quels secteurs ou types de litiges interveniez-vous ?

2. Positionnement des acteurs :

- 2.1. Pourriez-vous m'expliquer quelle place vous occupez par rapport au tiers financeur, à l'avocat et au demandeur ? qui vous contacte généralement ? est-ce que votre rôle s'arrête lorsqu'un contrat de financement est signé ? qui vous rémunère ?

3. Perception :

- 3.1. Selon votre expérience, quelle est la perception actuelle du TPLF dans les pays de droit civil, tant du point de vue des avocats que des justiciables ? Existe-t-il des préjugés ou des réticences de la part des magistrats et des arbitres vis-à-vis du TPLF ?
 3.2. Quelle est la perception des investisseurs par rapport au financement de litige ? Sont-ils réticents à investir dans des fonds de contentieux ? Ou au contraire les rendements offerts les rendent-ils attractifs, même s'il s'agit encore d'une pratique peu répandue en Europe ?

4. Facteurs de développement :

- 4.1. Selon vous, quels sont les facteurs qui influencent le plus le développement du TPLF dans les pays de droit civil ? Certains secteurs ou types de litiges sont-ils particulièrement propices au TPLF (ex. arbitrage international, droit de la concurrence, actions collectives) ?
 4.2. L'aversion au risque des demandeurs ou les choix de gestion de trésorerie sont-ils importants dans le recours au FCT ? Les demandeurs pourraient-ils davantage recourir au FCT en période économique défavorable ?
 4.3. Le fait que le marché des litiges soit décorrélés des autres actifs influencent-ils les investisseurs ? Les difficultés des autres actifs boursiers par exemple peuvent-elles être favorables à la levée de fonds pour le FCT ?

5. Freins au développement :

- 5.1. Quels sont, selon vous, les principaux freins à une adoption plus large du TPLF dans les pays de droit civil ?
 5.2. Les caractéristiques du système belge peuvent-ils rendre ce marché des litiges peu attractif pour les investisseurs ? voyez-vous d'autres freins ?
 5.3. L'absence de réglementation spécifique ou l'incertitude juridique constitue-t-elle un problème ?
 5.4. Constatez-vous une certaine réticence éthique, telle que la crainte de l'influence potentielle de tiers financeurs sur les litiges ?

6. Réglementation :

- 6.1. Quel est votre avis sur réglementation du TPLF ? Pensez-vous qu'une Directive européenne serait pertinente ?
- 6.2. Quel serait, selon vous, le modèle idéal, concernant :
- l'encadrement du marché (système d'agrément ?)
 - le contrat de financement (plafonnement du pourcentage de gain ?)
 - la procédure de litige (divulgation de l'accord ?)

Guide d'entretien pour les académiques

1. **Mise en contexte** : lien avec les publications du répondant.

2. **Perception** :

- 2.1. Quelle est la perception actuelle du TPLF dans le milieu académique ?
- 2.2. Savez-vous s'il existe des préjugés ou des réticences de la part des magistrats et des arbitres vis-à-vis du TPLF ?

3. **Facteurs de développement** :

- 3.1. Quels sont les facteurs qui influencent le plus le développement du TPLF dans nos pays de droit civil ? Certains secteurs ou types de litiges sont-ils particulièrement propices au TPLF (ex. arbitrage international, droit de la concurrence, actions collectives) ?
- 3.2. Lien avec les publications du répondant.

4. **Freins au développement** :

- 4.1. Quels sont, selon vous, les principaux freins à une adoption plus large du TPLF dans nos pays de droit civil ?
- 4.2. Lien avec les publications du répondant.

5. **Réglementation** :

- 5.1. Que pensez-vous d'une réglementation spécifique du TPLF ?
- 5.2. Pensez-vous qu'une Directive européenne serait une bonne option ? Une autorégulation du secteur pourrait-elle être suffisante ?
- 5.3. Quel serait, selon vous, le modèle idéal, équilibré ? Quels seraient les éléments pertinents sur les 3 aspects suivants :
- l'encadrement du marché (système d'agrément ?)
 - le contrat de financement (plafonnement du pourcentage de gain ?)
 - la procédure de litige (divulgation de l'accord ?)

Annexe 3 – Personnes interrogées

	Date de l'entretien	Fonction
Fonds_1	12 mars 2025 (visio)	Poste à responsabilité dans un fonds de contentieux (moins de 10 ans d'expérience dans cette fonction)
Fonds_2	19 mars 2025 (visio)	Poste à responsabilité dans un fonds de contentieux (moins de 5 ans d'expérience)
Fonds_3	31 mars 2025 (visio)	Poste à responsabilité dans un fonds de contentieux (plus de 10 ans d'expérience)
Fonds_4	2 avril 2025 (Bruxelles)	Poste à responsabilité dans un fonds de contentieux (moins de 5 ans d'expérience dans cette fonction)
Courtier_1	24 mars 2025 (visio)	Conseiller indépendant en financement de litige et collecte de fonds (moins de 10 ans d'expérience dans cette fonction)
Courtier_2	1 ^{er} avril 2025 (visio)	Directeur dans un cabinet de conseil en financement de litige et collecte de fonds (moins de 10 ans d'expérience dans cette fonction)
Avocat_1	10 mars 2025 (visio)	Avocat belge dans un cabinet international, spécialisé notamment en droit des sociétés et fusions-acquisitions, impliqué dans une organisation professionnelle des avocats et arbitre (plus de 20 ans d'expérience)
Avocat_2	17 mars 2025 (visio)	Avocat belge dans un cabinet international, spécialisé notamment en litiges d'affaires internationaux et en arbitrage international (plus de 10 ans d'expérience)
Avocat_3	27 mars 2025 (appel)	Avocat français dans un cabinet international, spécialisé notamment en droit de la concurrence, et arbitre (plus de 20 ans d'expérience)
Entreprises_1	11 avril 2025 (visio)	Directeur juridique d'une fédération d'entreprises (plus de 10 ans d'expérience)
Entreprises_2	18 avril 2025 (visio)	Conseiller au sein d'une fédération d'entreprises (moins de 5 ans d'expérience)
Académique_1	13 mars 2025 (visio)	Chercheur spécialisé en droit international des affaires et en insolvabilité (plus de 20 ans d'expérience)