

Sharp : Une approche pragmatique et économique du contentieux

Dédié aux contentieux des affaires, le cabinet Sharp accompagne ses clients avec un objectif précis : trouver une solution dans des délais les plus courts possibles, et donc à un coût raisonnable. Romuald Cohana, associé fondateur, nous présente le cabinet, son positionnement, ainsi que son approche de la résolution des litiges.



ROMUALD COHANA

ASSOCIÉ FONDATEUR

Comment est né Sharp ?

Sharp est né en 2018 du constat que la résolution des litiges était devenue une pratique pointue qui devait s'exercer au sein de cabinets entièrement dédiés au contentieux, notamment afin de s'affranchir des conflits d'intérêts liés au M&A et au Private equity.

Quel est le positionnement de Sharp ?

Nous intervenons principalement sur deux typologies de dossiers :

- Les contentieux du droit des sociétés : litiges post-acquisition, conflits entre associés, pactes d'actionnaires, garanties de passif, actions en compléments de prix... ;
- Les contentieux de la vie des entreprises : concurrence déloyale, détournement de données confidentielles et sensibles, contentieux de responsabilités (contractuelle et délictuelle), fraudes au président, recouvrement de créances complexes.

Nos clients sont principalement des PME, des ETI, des multinationales, des fonds d'investissement, des dirigeants ou encore des actionnaires personnes physiques.

Conflits entre associés, litiges post-acquisition, concurrence

déloyale... Quelles sont les spécificités des dossiers que vous traitez ?

Au cours des dernières années, nous avons assisté à une hausse des litiges entre associés et une certaine « pénalisation » de ces conflits. La crise a, par ailleurs, renforcé cette tendance. Ces contentieux se règlent de plus en plus de manière amiable grâce au rapprochement des avocats, voire à l'intervention d'une tierce personne, comme un mandataire ad hoc ou un conciliateur qui interviennent avant ou en cours de procédure.

Les deux grands écueils du contentieux sont depuis toujours le coût et la durée des procédures...

C'est une réalité connue de tous les clients et qui est au cœur de l'ambition de notre cabinet : régler les litiges le plus rapidement possible et donc à un coût raisonnable.

En accord avec nos clients et si le dossier s'y prête, nous privilégions la négociation soit directement avec nos contradicteurs soit dans un processus de règlement alternatif organisé. De plus en plus de confrères nous contactent en amont pour voir s'il y a une possibilité de rapprochement. Nous faisons de même.

Et cela fait bien longtemps que ce genre d'initiative n'est plus interprétée comme un signe de faiblesse mais comme une démarche intelligente et constructive.

Si cela n'est pas possible, nous essayons de nous orienter vers des procédures accélérées, comme les référés, ou les procédures à brefs délais pour obtenir une décision rapidement. Si ces procédures sont plus aléatoires, elles présentent l'avantage de provoquer régulièrement une discussion avec la ou les parties adverses qui peut aboutir à un accord.

Quels sont vos atouts ?

Notre équipe à taille humaine nous confère une agilité et une réactivité très appréciées de nos clients pour lesquels nous nous efforçons de trouver une solution adaptée et personnalisée, mais également de nos confrères qui font appel à nous pour des dossiers où il existe un risque de conflit d'intérêts ou parce qu'ils n'ont pas de pratique contentieuse. Nous avons une approche pragmatique et gardons aussi à l'esprit l'aspect « business » qu'il y a dans chaque relation d'affaire. Un contentieux prend du temps et de l'énergie aux équipes et aux dirigeants de l'entreprise. Notre objectif est de trouver une solution rapide pour permettre aux clients de se concentrer sur d'autres priorités ■