



Comment prévenir et atténuer les risques de litiges aux États-Unis

Guide pratique pour les entreprises françaises



Kent Schmidt · Sylvie Gallage-Alwis

Comment prévenir et gérer les risques de litiges aux États-Unis

*Guide pratique pour
les entreprises françaises*

Kent Schmidt · Sylvie Gallage-Alwis

Comment gérer et atténuer les risques de litiges aux États-Unis

Guide pratique pour les entreprises françaises

Copyright © 2026 by Patroni Legal Press

Les droits de traiter cet ouvrage sous quelque forme que ce soit, de le stocker (y compris sous forme numérique) sur tout support, de le reproduire, de le distribuer ou de l'adapter en tout ou en partie par tout moyen (y compris le microfilm et la photocopie), ainsi que les droits de le concéder sous licence et de le traduire, sont réservés et appartiennent aux auteurs. L'achat de cet exemplaire de l'ouvrage n'implique pas le transfert de ces droits.

ISBN: 979-8-9927868-3-5

Première édition, avril 2026

www.patronilegalpress.com

Conception de la couverture du livre de: Tommy Traxel

Couverture générée par Grok (AI)

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
PREMIÈRE PARTIE : LA DÉLICATE ÉPREUVE DES CONTENTIEUX AUX ÉTATS-UNIS POUR LES ENTREPRISES ÉTRANGÈRES	13
Chapitre 1 : Les dangers et les coûts des contentieux aux États-Unis	15
DEUXIÈME PARTIE : LES PRINCIPALES SOURCES DE RISQUES DE CONTENTIEUX AUX ÉTATS-UNIS.....	37
Chapitre 2 : Les questions fondamentales dans une procédure pour rupture contractuelle aux États-Unis	39
Chapitre 3 : Stratégies de gestion des risques de contentieux aux États-Unis découlant de contrats commerciaux	77
Chapitre 4 : Recours découlant de l'échec de négociations contractuelles et obligations implicites	117
Chapitre 5 : Protection des consommateurs aux États-Unis et risques de recours collectifs	149
Chapitre 6 : Un cadre pour identifier les risques de recours collectifs des consommateurs	181
Chapitre 7 : Risques supplémentaires liés aux contentieux aux États-Unis spécifiques à la vente et à la distribution de produits.....	223
Chapitre 8 : Stratégies visant à atténuer les risques spécifiques liés aux contentieux avec les clients américains	261
Chapitre 9 : Réclamations relatives à la confidentialité des données et à la cybersécurité aux États-Unis.....	289

ii Contentieux aux États-Unis

Chapitre 10 : Actions en justice engagées par des
concurrents en vertu des fondements
juridiques américains 339

**TROISIÈME PARTIE : GESTION DU
PROCESSUS JUDICIAIRE DEVANT
LES TRIBUNAUX AMÉRICAINS395**

Chapitre 11 : Les principes fondamentaux
du contentieux aux États-Unis et ses six étapes..... 397

Chapitre 12 : Décisions fondamentales en matière
de gestion des contentieux 441

Chapitre 13 : Autres conseils pour mener à bien
une procédure judiciaire aux États-Unis..... 469

À PROPOS DES AUTEURS.....507

REMERCIEMENTS

Les auteurs tiennent à exprimer leur profonde gratitude à tous ceux qui ont rendu ce projet possible, en commençant par des remerciements réciproques ainsi qu'à l'ensemble des équipes, collègues, amis et proches qui ont soutenu ce travail. Comme c'est souvent le cas pour de nombreuses initiatives ou aventures, ce projet a vu le jour lors d'une conversation autour d'un dîner exquis à Paris, organisé par Sylvie et son associé, Thomas Rouhette, cofondateurs de Signature Litigation. Il convient donc de commencer par remercier Thomas d'avoir suggéré cette collaboration, en définissant la vision avec une compréhension fine des avantages qu'elle pourrait apporter aux entreprises françaises.

À l'image du dîner à plusieurs plats que nous avons apprécié, cette initiative a été un processus en plusieurs phases : des efforts collaboratifs qui ont convergé sur plusieurs mois, chaque étape étant soutenue par le personnel des cabinets d'avocats respectifs des auteurs et par leurs soutiens.

Kent tient à remercier son assistante juridique, Cheryl Potter, dont le professionnalisme et l'expertise quotidiens lui permettent de gérer cet aspect et d'autres de sa vie professionnelle ; la direction du département Marketing et Développement commercial de Dorsey & Whitney, Patrick Courtemanche et Carmen Ramson-Herzing, pour leur soutien enthousiaste et constant ; ainsi que son épouse, Jennifer Schmidt, pour son amour et son dévouement.

Sylvie exprime sa gratitude envers ses collègues et son équipe, en particulier Gaëtan Defer (avocat à la Cour) et Lorène Massé (traductrice / parajuriste) pour leur travail de révision inlassable, leurs commentaires pertinents et leur souci du détail.

Le précurseur de cet ouvrage est une édition italienne publiée en 2025. Cet ouvrage est le fruit de la vision et des efforts inlassables de Roberto Luzi Crivellini. Merci à Roberto et aux coauteurs italiens d'avoir posé les bases de cette édition française.

INTRODUCTION

La France et les États-Unis entretiennent des relations particulièrement étroites et cordiales. Au-delà de leurs riches liens historiques et culturels et de leur coopération stratégique essentielle dans les relations internationales, le partenariat commercial entre la France et les États-Unis est vital pour les deux pays. Les échanges bilatéraux de biens et de services entre les deux pays ont atteint 161 milliards de dollars en 2024.¹ Les États-Unis sont le premier marché d'exportation pour la France en dehors de l'Union européenne.

Les produits français recherchés depuis des décennies par les consommateurs américains – articles de luxe, haute couture, vins, spiritueux et produits alimentaires de qualité – sont désormais complétés par d'autres exportations et la recherche de nouveaux débouchés commerciaux. Le commerce français avec les États-Unis couvre désormais de nombreux secteurs, notamment l'industrie aérospatiale, les innovations pharmaceutiques, les technologies émergentes, la finance, les dispositifs médicaux et les cosmétiques. Pour de nombreuses entreprises françaises, l'exportation de produits et la conclusion d'accords commerciaux avec des entreprises américaines représentent des opportunités commerciales lucratives, faisant des transactions transfrontalières un pilier central de leur plan d'activités.

Les risques liés aux contentieux aux États-Unis

Malheureusement, ces opportunités s'accompagnent de risques. Comme de nombreuses entreprises françaises l'ont appris à leurs dépens, les opportunités commerciales aux États-Unis comportent des aléas juridiques importants. Les États-Unis sont le pays le plus propice aux contentieux et toute entreprise qui y exerce ses activités, quelle que soit cette activité, doit être consciente de ces inconvénients.

Toute relation commerciale présente des risques juridiques, car tout contrat peut donner lieu à un manquement, et les relations commerciales peuvent se détériorer, entraînant des procédures judiciaires. De manière générale, le simple fait de passer d'une entreprise nationale à une opportunité transfrontalière tend à accroître la complexité des transactions et à aggraver le calcul du risque juridique, car des

¹ <https://www.tresor.economie.gouv.fr/pays/US>

2 Contentieux aux États-Unis

réglementations supplémentaires entrent en jeu. Mais lorsqu'une entreprise française devient active sur le marché américain, les risques juridiques sont encore plus importants. Divers aspects du système juridique américain rendent possible, voire probable dans certains cas, l'introduction d'une action devant les tribunaux américains contre l'entreprise française.

Bon nombre de ces procédures judiciaires américaines n'ont pas d'équivalent au niveau national. Les procédures judiciaires courantes aux États-Unis ne seraient jamais intentées pour les mêmes faits devant un tribunal français en vertu du droit français, ni même dans une autre juridiction de l'Union européenne.

Tout comme les doctrines/théories/fondements juridiques américains sont uniques et réservent des surprises désagréables aux personnes mal informées, le processus judiciaire américain réserve lui aussi des surprises peu réjouissantes. Les frais de justice peuvent être astronomiques. La manière dont les avocats américains sont rémunérés et incités à intenter des actions en justice encourage les contentieux. Les taux horaires des avocats en défense peuvent également être extrêmement élevés, d'autant plus que la nature contradictoire du système prend le dessus, entraînant une escalade du conflit. Le contentieux est une industrie à part entière aux États-Unis. Outre les avocats, d'autres prestataires de services se joignent à la procédure : témoins experts, fournisseurs de services de *discovery*, experts en juricomptabilité, consultants en jury, sténographes judiciaires qui rédigent les transcriptions des dépositions (un aspect unique de la procédure américaine de *discovery* préalable au procès) et frais de déplacement.

Il existe d'autres coûts cachés et intangibles. La distraction permanente pour une entreprise française confrontée à un contentieux sur un autre continent détourne le temps et l'attention des dirigeants et des membres de l'équipe de direction, qui devraient se concentrer sur des activités plus rentables. Au lieu de se concentrer sur un plan stratégique pour le prochain trimestre de croissance et d'expansion, des salariés stratégiques de l'entreprise sont contraints de passer du temps à participer aux procédures de *discovery*, notamment à examiner des courriels et d'autres documents volumineux à produire à un adversaire, parfois le principal concurrent de l'entreprise.

Les contentieux aux États-Unis créent d'autres problèmes. Le conflit initial engendre parfois des crises secondaires. Lorsque l'instinct de survie prend le dessus, les salariés d'une entreprise poursuivie dans le cadre d'un contentieux coûteux aux États-Unis peuvent se rejeter la responsabilité les uns sur les autres. Les rangs peuvent se diviser et le moral de l'entreprise peut être affecté à mesure que les accusations fusent. Des accusations sont souvent portées pour déterminer qui est responsable du

problème ayant conduit à un procès extrêmement coûteux aux États-Unis. Les répercussions de départs discrets ou non sans bruit, peuvent se poursuivre pendant des mois, voire des années.

Et puis il y a la mauvaise presse, qui peut être encore plus dévastatrice que le procès lui-même. Les clients, les concurrents et le grand public peuvent lire des articles dans la presse. Les publications sur les réseaux sociaux peuvent détailler des accusations et des allégations sensationnelles concernant le produit (par exemple, « Une entreprise française poursuivie à New York pour avoir vendu un produit dangereux pour les enfants »), le service (par exemple, « Une banque française citée dans un recours collectif pour violation de données en Californie ») ou un dirigeant (par exemple, « Un PDG français poursuivi à titre personnel pour fraude »). Si l'entreprise et ses dirigeants sont par la suite innocentés quelques mois ou années plus tard, personne ne le saura, ni ne se souciera de savoir comment l'histoire s'est terminée. L'atteinte à l'image et à la réputation a déjà été causée.

Pour chacune de ces raisons, toute entreprise française qui envisage de s'implanter ou de développer ses activités sur le marché américain doit garder à l'esprit le risque de contentieux aux États-Unis. La compréhension de ces risques par les conseillers ou dirigeants d'entreprises françaises qui exportent leurs produits, fournissent des services ou se développent sur le marché américain sera d'une grande aide à leurs clients.

Notre objectif

Cet ouvrage présente un cadre permettant d'évaluer et d'atténuer les risques spécifiques liés aux contentieux aux États-Unis auxquels une entreprise française peut être confrontée lorsqu'elle exerce ses activités dans ce pays. Le lecteur découvrira certaines des différences entre ces risques et ceux liés à l'exercice d'activités commerciales en France ou dans d'autres juridictions européennes. L'objectif est de fournir au lecteur des informations sur la manière d'éviter et/ou de gérer efficacement les contentieux aux États-Unis.

Cet ouvrage est le fruit d'une collaboration entre des avocats américains et français, s'appuyant sur des décennies d'expérience collective dans la représentation d'entreprises françaises opérant aux États-Unis et sur d'autres marchés étrangers et confrontés à presque tous les types de contentieux commerciaux imaginables. Cet ouvrage applique une approche fondée sur un « retour d'expérience », en examinant comment les entreprises peuvent éviter les recours en développant et en améliorant leur profil de risque en matière de contentieux. Le profil de risque en matière de

contentieux de chaque entreprise doit être adapté à son modèle commercial, ce qui implique d'identifier les vulnérabilités particulières liées au type d'activité.

Mieux vaut prévenir que guérir

Cet objectif rejoint la célèbre formule de Benjamin Franklin, l'un des pères fondateurs des États-Unis : « *An ounce of prevention is worth a pound of cure* » - soit, en français : « Mieux vaut prévenir que guérir ». Pourtant, aussi juste que soit ce principe, de nombreuses entreprises ne prennent pas suffisamment de mesures concrètes pour éviter les contentieux ou faciliter leur défense contre de tels recours en amont.

Aussi intimidante que cette tâche puisse paraître, compte tenu des risques variés liés à des centaines de types de réclamations, la gestion des risques liés aux contentieux est réalisable grâce à une planification stratégique et à une réflexion sur la fréquence des réclamations. Les questions suivantes doivent être examinées :

- Qu'est-ce qui caractérise le système juridique américain et en quoi diffère-t-il du système français ?
- Quelles sont les conséquences de la signature d'un contrat avec une société basée aux États-Unis qui prévoit que le droit américain s'applique, excluant l'application du droit français ?
- Comment une entreprise française exerçant ses activités aux États-Unis doit-elle modifier son comportement en fonction des sources probables de contentieux ?
- Comment les membres de l'entreprise (qu'il s'agisse du propriétaire ou d'un actionnaire, des juristes, des avocats ou d'autres professionnels de la prévention des sinistres) peuvent-ils être proactifs dans l'identification et la prévention de ces risques ?
- Quels types de réclamations sont formulées à l'encontre de concurrents ou d'acteurs similaires dans un secteur particulier ?
- Quelles sont les tendances en matière de contentieux, de législation et de réglementation qui se profilent à l'horizon pour certains secteurs ?

Le concept est relativement simple. La gestion des risques liés aux contentieux fait converger deux domaines de connaissances et d'informations : (1) la manière dont l'évolution constante du paysage juridique et réglementaire donne naissance à un grand nombre de réclamations et recours judiciaires ; et (2) les réalités quotidiennes du plan d'activités. L'équipe de direction de l'entreprise s'occupe vraisemblablement du deuxième volet. L'objectif de cet ouvrage est de fournir des informations sur le premier.

Le point de départ de ce processus est l'évaluation des vulnérabilités de l'entreprise en matière de contentieux. Quels sont les risques de contentieux inhérents à votre modèle d'entreprise ? Comment pouvez-vous, que vous soyez dirigeant ou actionnaire, juriste, avocat ou autre professionnel de la prévention des pertes, identifier et éviter ces risques de manière proactive ? Quels types de réclamations sont formulées à l'encontre de vos concurrents ou d'acteurs similaires dans votre secteur ?

Si certains lecteurs trouveront utile de lire chaque chapitre dans l'ordre, certaines parties seront davantage pertinentes pour certains types d'entreprises plutôt que d'autres. La section sur la prévention proactive de la responsabilité du fait des produits ne s'applique peut-être pas aux institutions financières. D'autres chapitres, tels que les chapitres deux et trois, qui traitent de la manière de comprendre les recours pour rupture de contrat, concernent en revanche toutes les entreprises, car toutes concluent des contrats presque quotidiennement, ce qui entraîne la possibilité, voire la probabilité, d'un recours en à un moment donné.

Pour les sections applicables à votre modèle commercial, comprenez que ce qui est résumé dans les pages qui suivent n'est qu'un début. Considérez ces idées comme une simple invitation à inciter le lecteur à approfondir son analyse et à s'engager dans une réflexion stratégique. L'espace disponible ne permet pas de traiter de manière exhaustive toutes les lois américaines sur la protection des consommateurs et les autres sources de contentieux, ni de les comparer avec toutes les réglementations françaises. Tout comme la médecine préventive ne peut être résumée dans un seul livre ou lors d'une consultation de 20 minutes chez votre médecin, un effort sérieux pour minimiser et éliminer les risques de contentieux nécessite un engagement à long terme pour mettre en œuvre ce concept, beaucoup de réflexion et, en fin de compte, la mise à disposition de temps et de ressources suffisants.

Une feuille de route

Le livre commence par un aperçu des six aspects des contentieux aux États-Unis qui rendent ce pays particulièrement propice aux contentieux. Comprendre ces caractéristiques uniques du système juridique américain – comment les dossiers sont portés devant les tribunaux, comment les jurys civils fonctionnent et comment les dommages-intérêts punitifs sont évalués – est essentiel pour apprécier pleinement les risques de contentieux aux États-Unis.

Nous aborderons ensuite, dans le chapitre deux, les actions en justice pour rupture de contrat, le type de contentieux commercial le plus courant auquel une entreprise française peut être confrontée. Cela inclut une discussion sur la manière dont les

6 Contentieux aux États-Unis

clauses contractuelles courantes, parfois ignorées lors du processus de négociation, sont prises en compte dans les contentieux. Nous verrons, par exemple, comment les tribunaux américains interprètent et appliquent diverses stipulations ou, dans certains cas, écartent des clauses contractuelles en raison de l'ordre public américain et d'autres considérations. Ce chapitre passe en revue les six questions abordées dans chaque recours contractuel. Sur cette base, le chapitre trois présente des stratégies pour faire face aux risques de contentieux avec une partie contractante.

Le chapitre quatre présente des concepts qui ont peu d'équivalents en dehors des États-Unis : les risques de contentieux découlant de l'échec de négociations contractuelles. Il peut être surprenant d'apprendre que le droit américain reconnaît des obligations entre les parties engagées dans des négociations prolongées. Des actions en justice peuvent être intentées même lorsque les discussions prennent fin et qu'aucun accord n'est conclu. Si une entreprise française entame la négociation d'une transaction importante avec une contrepartie américaine, elle doit comprendre ces fondements juridiques et les risques qui y sont associés.

Le chapitre cinq présente les recours collectifs. Si le concept d'action collective, qui regroupe des centaines de réclamations dans une seule action en justice, est familier des entreprises européennes, le recours collectif américain est unique en son genre. Après avoir examiné certains aspects procéduraux des recours collectifs américains qui rendent ce risque plus important que son équivalent européen, nous aborderons certains des fondements juridiques que les clients basés aux États-Unis invoquent couramment dans le cadre de ces recours collectifs. Les risques liés aux recours collectifs étant si importants, le chapitre six présente une liste de contrôle et plusieurs stratégies visant à atténuer les risques liés aux recours collectifs et aux contentieux en matière de protection des consommateurs aux États-Unis.

La vente de produits aux États-Unis, que ce soit à des professionnels ou à des consommateurs, présente des risques supplémentaires de contentieux, notamment en matière de responsabilité du fait des produits et de violation de garantie. Toute entreprise française qui vend des produits ou fournit des services à des consommateurs ou à des entreprises aux États-Unis est exposée à ces procédures judiciaires, comme l'explique le chapitre sept. Ce chapitre est suivi d'une discussion sur les stratégies d'atténuation des risques liés à la vente de produits, abordées au chapitre huit.

Le chapitre neuf aborde le monde nouveau et en constante évolution des risques de contentieux liés à la vie privée des consommateurs, en comparant et en opposant l'approche américaine de la protection de ces intérêts au cadre réglementaire de l'UE.

Aux États-Unis, les intérêts des consommateurs en matière de vie privée sont défendus par des recours collectifs et d'autres actions en justice invoquant une atteinte à la vie privée, notamment des contentieux liés à la violation de données.

Le livre aborde ensuite, au chapitre dix, les huit catégories distinctes de recours déposés par des concurrents, ceux qui ont un intérêt financier à entraver l'entreprise dans des contentieux très longs. Supposons qu'une entreprise française soit en concurrence avec une entreprise américaine, grignotant sa part de marché avec des produits de meilleure qualité à moindre coût. Quels sont les fondements juridiques que l'entreprise américaine pourrait envisager pour riposter contre son concurrent français ? Comme nous le verrons, les contentieux sont utilisés comme une arme et non comme un simple bouclier. Les procédures judiciaires intentées par des concurrents, que ce soit pour ingérence dans un contrat, détournement de secrets commerciaux, violation de propriété intellectuelle ou concurrence déloyale, présentent des risques accrus, notamment la possibilité que des informations confidentielles soient divulguées à un concurrent dans le cadre du contentieux.

Gestion efficace des contentieux commerciaux

Les trois derniers chapitres traitent de *la prévention* des contentieux et de leur *gestion*. Lorsqu'une action en justice est intentée contre une entreprise française aux États-Unis, plusieurs mesures doivent être prises pour contrôler les coûts, gérer les avocats et se préparer au processus de *discovery* particulièrement invasif, à la négociation et, finalement, au procès ou à l'arbitrage. Il est essentiel de bien comprendre le processus judiciaire américain, notamment en quoi il diffère des procédures et pratiques en vigueur en France et dans d'autres juridictions européennes, avant de se lancer dans cette épreuve.

Le postulat de départ est que, dans la mesure où les risques de contentieux sont souvent négligés et sous-estimés, les entreprises défenderesses aggravent souvent les problèmes liés au contentieux en ne comprenant pas et en ne gérant pas le processus judiciaire. Une mauvaise gestion des contentieux conduit à ce que des dossiers qui devraient faire l'objet de règlements amiables soient jugés et que des dossiers qui devraient être jugés fassent l'objet d'accords transactionnels sur la base de conditions défavorables. Cette partie du livre vise à démystifier le processus judiciaire américain, en fournissant des lignes directrices à ceux qui sont confrontés à cette épreuve redoutable.

Pour ceux qui n'ont jamais fait l'expérience directe d'un contentieux aux États-Unis, les mauvaises surprises sont nombreuses. Les films et les séries télévisées sont

de piètres guides pour naviguer dans le monde complexe et intimidant des contentieux à enjeux élevés. Les tracasseries, les charges et les intrusions inattendus se reflètent dans les réactions typiques des clients : « Ils ne peuvent pas vraiment obtenir ces documents, n'est-ce pas ? » « Nous ne sommes pas obligés de leur donner les dernières coordonnées connues de cet ancien salarié que nous avons licencié l'année dernière, n'est-ce pas ? » « Le procès va vraiment durer autant de jours et impliquer ce nombre important de témoins ? » « Pourquoi les honoraires des avocats américains sont-ils si élevés ? »

Parmi les sujets abordés dans cette section, citons :

- Les étapes fondamentales d'un contentieux aux États-Unis, à partir de l'enregistrement du recours jusqu'à la conclusion d'un accord, au procès ou à l'arbitrage, et la comparaison de ce processus avec les expériences en France.
- La gestion du processus, y compris les relations avec les avocats, tant ceux qui sont engagés que ceux de la partie adverse, la gestion des coûts et des budgets du contentieux, nécessite une bonne compréhension et certaines idées sont présentées à ce sujet.
- Le contentieux nécessite de naviguer entre des relations cordiales et tendues avec les parties adverses, d'anciens collaborateurs, les actionnaires, les concurrents, les fournisseurs, les salariés ou les clients, un sujet également abordé ici.
- La plupart des contentieux sont résolus par voie transactionnelle, souvent une négociation formelle. Cette section traite de la manière d'aborder ce processus, y compris le choix difficile entre transiger une demande d'indemnisation pour un montant apparemment exorbitant ou poursuivre le combat, ce qui entraîne des frais juridiques supplémentaires. Pour les dossiers qui ne font pas l'objet d'une transaction, cette section traite de la manière de se préparer efficacement à un procès ou à un arbitrage.

L'objectif de cette section est de répondre à plusieurs questions fréquemment posées par les personnes qui gèrent et supervisent les contentieux, souvent un directeur financier ou un autre cadre supérieur sans formation juridique officielle :

- Quels sont les éléments les plus importants à prendre en compte dès le début d'un contentieux aux États-Unis ?
- Comment pouvons-nous rendre l'ensemble du processus moins coûteux et moins fastidieux, en particulier pour les unités commerciales et les membres clés du personnel dont dépendent nos prévisions pour le prochain trimestre ?

- À quoi pouvons-nous nous attendre en termes de décisions clés, de temps à consacrer et d'autres ressources ?
- Comment pouvons-nous nous assurer que les dépositions, un processus assez unique aux États-Unis, ne se transforment pas en catastrophes susceptibles d'aggraver les chances d'un résultat défavorable pour l'entreprise ?
- Que faire face à cet ancien salarié mécontent qui était profondément impliqué dans le contentieux avec le client et qui sera désormais le témoin clé dans ce contentieux ?

La capacité d'un chef d'entreprise ou d'un autre dirigeant à prendre des décisions éclairées en matière de contentieux, en anticipant et en se préparant aux engagements financiers et temporels que cela implique, peut permettre d'économiser des centaines de milliers de dollars entre le moment où le procès est intenté et celui où il est résolu. Les décisions éclairées prises par la direction dès le début du processus peuvent même déterminer si l'entreprise survivra à l'épreuve. Pour ceux qui ne se contentent pas de prévenir de futures actions en justice, mais qui font face à des procès en cours ou en attente aux États-Unis, ces sujets pertinents sont abordés dans les trois derniers chapitres du livre.

Dans cette section, nous comparons et contrastons la pratique américaine en matière de contentieux avec les règles plus familières aux avocats français. Les notes de bas de page de cette section fournissent aux lecteurs des informations supplémentaires sur les différences entre les deux systèmes, soulignant pourquoi un avocat français qui prépare un client à se lancer dans un contentieux aux États-Unis doit aborder la tâche d'une manière très différente de celle qu'il adopterait si l'affaire était portée devant les tribunaux français.

L'accent sur la Californie

Bien que les entreprises françaises soient confrontées à des contentieux dans les cinquante États américains, cet ouvrage met l'accent sur les lois, les dossiers et les pratiques californiennes. Cela s'explique par plusieurs raisons. La Californie est de loin l'État américain le plus peuplé et le plus prospère. À elle seule, la Californie est la cinquième économie mondiale.² La portée des contentieux en Californie est donc importante, de sorte qu'une entreprise française distribuant ses produits dans les 50 États est statistiquement plus susceptible d'être poursuivie par un client basé en

² <https://www.gov.ca.gov/2024/04/16/california-remains-the-worlds-5th-largest-economy/>

Californie que par un client d'un autre État. La Californie est également un marché important pour les entreprises françaises.

Il se trouve que l'État qui détient la plus grande part de marché est également le plus litigieux des cinquante États américains. Les juristes d'entreprise qui suivent leurs dépenses judiciaires constatent souvent que leur budget consacré aux contentieux en Californie est disproportionné par rapport à la part de marché de cet État. Les lois californiennes favorables aux consommateurs et aux salariés augmentent la probabilité qu'une entreprise soit poursuivie en justice en Californie. À quelques exceptions près, les lois, réglementations et jurisprudences californiennes sont plus favorables aux consommateurs, aux salariés et aux actionnaires que celles de presque tous les autres États américains.

Pour chacune de ces raisons, et parce qu'une enquête menée dans les 50 États sur tous les sujets abordés rendrait ce travail fastidieux, il est prudent pour une entreprise française de considérer les responsabilités et les risques découlant de la législation californienne comme une référence en matière de bonnes pratiques pour éviter les contentieux. Bien qu'une pratique commerciale conforme à la législation californienne ne soit pas nécessairement conforme à celle des 49 autres États et juridictions internationales, il est bon de commencer par prendre conscience des risques de contentieux existants en Californie. À partir de là, il est possible d'étudier les dispositions particulières d'autres juridictions américaines importantes et pertinentes, telles que New York, la Floride et le Texas.

Le point de vue du contentieux

Dans les pages qui suivent, nous aborderons des dizaines de sujets relevant du droit matériel. Nous cherchons à traiter ces domaines non pas de manière abstraite ou académique, en nous plongeant dans les subtilités des codes et des exigences techniques. Nous cherchons plutôt à comprendre comment un avocat américain représentant un demandeur considère ces domaines du droit matériel comme une opportunité d'obtenir un règlement ou un verdict important. Comme l'enseigne Sun Tzu : « Si vous connaissez votre ennemi et que vous vous connaissez vous-même, vous n'avez pas à craindre le résultat d'une centaine de batailles. »³ Si nous avons atteint nos objectifs dans cet ouvrage, le lecteur comprendra mieux comment les avocats américains en demande envisagent ces questions, et cette compréhension

³ L'Art de la guerre, Sun Tzu, chap. 4, n° 18.

stimulera les processus de réflexion qui mènent à des mesures efficaces de prévention des préjudices.

Idées reçues et public visé

Cet ouvrage s'adresse à un public varié. Il est principalement destiné aux avocats et juristes d'entreprise français dont les clients et employeurs exercent leurs activités aux États-Unis. Mais il intéressera également toute personne, juriste ou non, dont les responsabilités incluent la gestion des risques liés aux contentieux aux États-Unis pour une entreprise française. Il s'agit notamment des entrepreneurs, des acteurs du capital-risque ou de la finance, et des membres de la direction, y compris les professionnels du risque et de la conformité dont le plan d'activités concerne le marché américain.

Albert Einstein aurait dit quelque chose du type : « Rendez les choses aussi simples que possible, mais pas plus simples. »⁴ Le paysage juridique américain en général, et les contentieux commerciaux en particulier, deviennent chaque jour plus complexes. Les réglementations sont lourdes, les procédures de *e-discovery* accroissent la complexité et les règles destinées à rationaliser le processus semblent parfois avoir l'effet inverse.

Certains des concepts juridiques sous-jacents sont complexes, même pour ceux qui connaissent bien le droit français et les procédures judiciaires. Mais chaque sujet est présenté sous forme d'une discussion abordable des principes juridiques, d'un vocabulaire accessible et d'études de cas originaux, qui illustrent tous la manière dont ces questions sont abordées dans les tribunaux américains.

À la fin de chaque thème abordé, le lecteur aura acquis des connaissances nous l'espérons précieuses pour élaborer des listes de questions à se poser en cas de recours potentiels, réexaminer les efforts en matière de conformité, examiner minutieusement les stipulations contractuelles clés et élaborer d'autres politiques et stratégies visant à réduire le risque de contentieux aux États-Unis.

Les lecteurs ayant des niveaux de connaissance variables des concepts juridiques américains abordés, certaines parties du livre peuvent sembler trop techniques ou trop rudimentaires. Dans la mesure du possible, nous nous efforçons de décomposer les concepts complexes en explications concises et compréhensibles pour un profane, complétées par des illustrations et des métaphores. Pour les avocats français expérimentés qui souhaitent approfondir un sujet particulièrement pertinent pour un

⁴ <https://www.citation-celebre.com/citations/65469>

client, des citations de réglementations, de lois, de dossiers et d'autres autorités sont fournies dans les notes.

Que ce soit comme première approche du sujet ou comme ouvrage de référence utile, nous espérons que le lecteur trouvera dans *Comment prévenir et atténuer les risques de contentieux aux États-Unis* une ressource précieuse pour aborder ce sujet difficile.

À PROPOS DES AUTEURS

Kent Schmidt est spécialisé dans le contentieux international et exerce en Californie. Il est associé au sein du cabinet Dorsey & Whitney LLP, où il exerce depuis 1998. Son activité se concentre sur la défense en justice et le conseil aux entreprises du monde entier pour les aider à gérer les risques liés aux litiges aux États-Unis. Ses missions auprès de ses clients portent généralement sur tous types de litiges aux États-Unis, avec un accent particulier sur les pratiques commerciales déloyales, les litiges relatifs aux secrets d'affaires, les recours collectifs de consommateurs, les affaires de responsabilité du fait des produits, les litiges concernant les actifs financiers et les actionnaires, les contrats commerciaux, les réclamations au titre de la Prop 65 (environnement) et les litiges en matière d'emploi. Il est l'auteur de l'édition anglaise de cet ouvrage : *U.S. Business Litigation Risks: A Comprehensive Business Handbook for Business Owners and the Attorneys Who Advise Them* (Globe) et co-auteur d'une adaptation en italien, *Come prevenire e mitigare i rischi di contenzioso negli USA* (Patroni Legal Press). Kent anime également SharkCast, un podcast dans lequel il interviewe des invités sur ces sujets. Kent est membre de Legalmondo et de l'International Bar Association ; il vit et travaille en Californie du Sud.

Sylvie Gallage-Alwis est associée fondatrice du bureau de Signature Litigation à Paris. Elle est spécialisée dans la responsabilité du fait des produits, les dommages-intérêts pour atteinte à la santé, l'ESG et les litiges collectifs. Forte de près de 20 ans d'expérience, Sylvie représente des fabricants opérant en France dans le cadre de litiges complexes liés aux produits, notamment en matière de responsabilité du fait des produits, de risques industriels, de sécurité des produits, de dommages-intérêts pour atteinte à la santé, de litiges de masse/recours collectifs, de conformité réglementaire et de questions environnementales/de changement climatique. Dans The Legal 500 EMEA 2026, Sylvie est classée parmi les « Leading Individuals » pour son expertise en contentieux commercial, et elle « se distingue par son expertise inégalée en matière de défense en responsabilité du fait des produits en France, ainsi que par ses compétences relationnelles exceptionnelles ». Elle est également décrite comme une « véritable experte dans son domaine ». Le Guide 2025 la présente comme « la référence en matière de responsabilité du fait des produits et de conformité ». Les éditions précédentes l'ont également identifiée comme « une avocate de premier plan en matière de responsabilité civile pour dommages toxiques et de litiges de masse ». Elle est l'une des deux seules avocates classées dans la catégorie « responsabilité du fait des produits » pour la France. Chambers France 2026 reconnaît Sylvie comme « l'une des meilleures dans son domaine » en matière de responsabilité du fait des produits et de risques industriels. Sylvie est membre du conseil d'administration de

l'International Association of Defense Counsel (IADC) et est actuellement la seule membre européenne de ce conseil. Sylvie est également membre active de l'International Consumer Product Health and Safety Organization (ICPHSO).

