



Avec la loupe sur votre affaire

Un guide sur le Financement des litiges

Qui sommes-nous ?

Nous sommes le premier fonds d'investissement tech spécialisé dans les litiges en Amérique latine et en Europe continentale. Nous finançons des entreprises, particuliers et cabinets d'avocats pour mener des actions en justice. Notre équipe jeune et interdisciplinaire considère la technologie comme un outil clé dans la prise de décision.



Fernando Folgueiro
Co-founder & Managing
Partner



Juliana Giorgi
General Counsel LatAm



Yago Zavalía Gahan
Co-founder & Managing
Partner



Ignacio Delgado
General Counsel Europa



Fernando Pérez Lozada
Sr. Investment Manager



Marina Gouveia
Investment Manager



Julio Leal
Legal Analyst



Emma Fischer
Legal Analyst



Moises Bolivar
Project Manager



Juan Ignacio Colombo
Backend Developer



Federico Prat
Frontend Developer



Iñaki Zavalía Gahan
Data Engineer



Alexis Herrera
Backend Developer



Francisco Giayetto
Case Miner Developer



Sebastián Rincón
Communication Strategist



Federico Muradas
Head of Legal



01 Qu'est-ce que le financement des litiges ?

Le financement de litiges—également connu sous le nom de *litigation funding* ou *third-party funding*—consiste à ce qu'un tiers extérieur au procès prenne en charge les coûts liés à la procédure. En échange, il reçoit un pourcentage du montant résultant du jugement ou d'un accord. En cas de perte, le fonds assume la perte de son investissement.



02 Et la monétisation des litiges ?

La monétisation permet d'obtenir des liquidités anticipées basées sur la valeur estimée d'un procès ou arbitrage en cours. Plutôt que d'attendre la résolution du litige, Loopa peut vous avancer une partie du montant espéré. Ce capital peut servir à couvrir les dépenses opérationnelles, investir dans de nouvelles opportunités ou améliorer votre trésorerie, sans contracter une dette traditionnelle. Contrairement à un prêt, il n'est remboursé que si des fonds sont effectivement récupérés.



Nous sommes là pour rétablir l'équilibre afin que le capital ne soit plus un obstacle à l'accès à la justice.

03 Rôle dans le processus

Chez Loopa, nous adoptons un rôle strictement passif dans les procédures que nous finançons. Cela signifie que nous n'intervenons ni dans le déroulement du litige, ni dans la stratégie juridique, ni dans le choix des équipes. De plus, nous ne participons pas à la négociation des honoraires des professionnels impliqués, qui reste sous la responsabilité du client.



04 Achetons-nous le litige ?

Nous n'achetons pas le litige. Nous apportons du capital pour couvrir les coûts ou avancer une partie du résultat potentiel. En échange, nous recevons un pourcentage —entre 20 % et 40 %—selon les risques, la durée et les chances de succès. Notre modèle vise à ce que le client et son avocat conservent la majorité de la réclamation.



05 Nous sommes rapides

Nous nous efforçons de nous positionner comme un outil facilitant la vie des professionnels et de leurs clients. Pour cela, nous considérons qu'il est essentiel d'être réactifs dans nos réponses. En moyenne, le délai entre la réception des informations et l'envoi d'une proposition concrète ne dépasse généralement pas trois semaines.

06 Sans petits caractères

Nous sommes totalement transparents avec nos conditions dès le départ. Pour nous, il s'agit d'un engagement sur le long terme, et ce qui compte avant tout, c'est de préserver les relations et de mériter à nouveau la confiance de nos partenaires. Sans surprises. Sans petits caractères.

07 Notre mission

Nous estimons que les contraintes financières ne devraient pas empêcher la conduite de litiges fondés.

Dans de nombreux cas, l'accès à ce financement fait souvent la différence entre agir ou y renoncer à cette possibilité.

Nous croyons que les entreprises comme les particuliers peuvent faire un meilleur usage de leur capital en investissant dans leurs domaines d'expertise, sans avoir à détourner leur attention vers des litiges qui ne relèvent pas de leur activité principale.



Quels types de cas finançons-nous ?

Nous finançons des affaires patrimoniales, tant en procédures judiciaires qu'en arbitrage, indépendamment de l'étape. Concernant l'accord avec les professionnels impliqués, nous investissons dans des affaires avec une structure d'honoraires fixes ainsi que dans celles où l'avocat est rémunéré au succès.



Litiges contractuels



Contentieux en construction



Propriété intellectuelle



Litiges contre l'État



Faute professionnelle



Exécution et recouvrement d'actifs



Faillites et insolvabilité



Arbitrages d'investissement



Litiges environnementaux



Antitrust et concurrence



Consommateurs



Litiges d'entreprise





Avantages pour le Demandeur



Liquidité

D'une part, il préserve sa liquidité sans devoir détourner des fonds pour couvrir les coûts d'un litige dont l'issue et le délai de paiement restent incertains. De plus, dans des procédures déjà avancées, une partie du montant estimé du jugement peut être versée à l'avance, offrant ainsi un accès immédiat à des liquidités sans devoir attendre la décision finale.



Réduction des risques

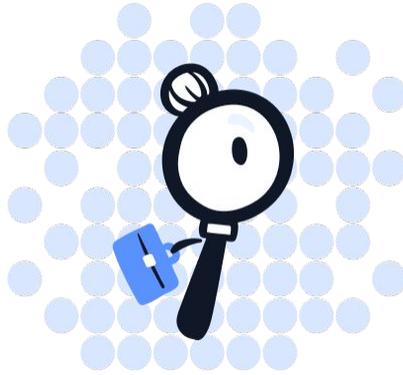
Comme pour tout autre actif financier (et un litige peut certainement être considéré comme tel), l'utilisation de notre financement constitue une manière de diversifier le risque : en renonçant à une petite partie du gain potentiel, le plaideur s'assure de ne pas engager un capital excessif dans la procédure.



Assainissement du bilan

Le litige cesse d'être un passif consommateur de trésorerie pour devenir un actif potentiel. De plus, en cessant d'affecter du capital aux frais d'avocats, l'entreprise peut réinvestir ces ressources dans son activité principale. Enfin, elle peut bénéficier d'un financement supplémentaire en obtenant du capital anticipé.





Avantages pour l'Avocat



Liquidité

Pour les avocats, c'est un moyen d'obtenir du capital sans avoir à attendre l'issue du procès. Cette avance de fonds leur permet d'être rémunérés à l'avance pour leurs services et de couvrir les frais opérationnels indispensables.



Réduction des risques

Ce type de financement permet aux avocats de garantir le paiement de leurs honoraires, les protégeant ainsi du risque de ne rien percevoir en cas d'issue défavorable du procès.



Maintenir les clients

L'accès à notre capital permet au cabinet de mener un plus grand nombre de procès, sans devoir perdre les clients qui ne peuvent pas assumer leurs honoraires. Nous croyons qu'une réclamation fondée doit être portée par les meilleurs professionnels, et nous ne voulons pas que l'accès au capital soit un obstacle à cela.





Un exemple...

Loopa propose au demandeur une avance de 1 M€ sur une réclamation de 10 M€. En échange, Loopa reçoit 25 % du gain du procès ou un taux préférentiel de 1,3x sur le montant investi.

Si le demandant obtient **10 M€** dans le cadre du procès, le client verse à Loopa 25 %, soit **2,5 M€**.

Si le demandant conclut un accord pour **5 M€**, il doit verser à Loopa 25 % du montant, soit 1,25 M€. Cependant, étant donné que la somme est inférieure au retour préférentiel, le taux de x1,3 s'applique sur le capital investi. Dans ce cas, le total à payer serait de **1,3 M€**.

En cas de perte, **rien n'est dû**.



Prochaines étapes



Remplissez le formulaire

Après la signature d'un accord de confidentialité, remplissez les détails de votre dossier dans notre formulaire en ligne simplifié. Notre équipe d'experts l'examinera attentivement.



Recevez une offre

Nous privilégions la rapidité. Si l'examen du dossier est favorable, nous vous enverrons un term sheet détaillant les conditions spécifiques de financement. Une fois toutes les informations nécessaires reçues, nous nous efforçons de fournir une réponse en moins de trois semaines.



Obtenez les fonds

Une fois les conditions du term sheet acceptées, nous procédons à la signature de l'accord de financement. Dès lors, le capital devient disponible pour couvrir les coûts du litige ou anticiper une partie du montant réclamé, en fonction des besoins du dossier.



Amérique latine

Federico Muradas

fmuradas@loopa.finance

+5491130363620

Juliana Giorgi

jgiorgi@loopa.finance

+573143048112

Julio César Leal

jleal@loopa.finance

+557196557352

Emma Fischer

efischer@loopa.finance

+56984559921

L'Europe

Fernando Folgueiro

fernando@loopa.finance

+34611242733

Ignacio Delgado

idelgado@loopa.finance

+34606200001

Marina Gouveia

mgouveia@loopa.finance

+330780834134

Fernando Pérez Lozada

fperez@loopa.finance

+491624536045

États-Unis

Yago Zavalía Gahan

yago@loopa.finance

+19177748410





Loopa. En quête de justice.

www.loopa.finance