

Justice transactionnelle : quelles difficultés ?

16/03/2020



Confidentialité des documents adressés au parquet, personnes physiques qui ne seront pas parties à la transaction, spécificités culturelles... Plusieurs éléments sont à considérer avant de se lancer dans une convention judiciaire d'intérêt public (CJIP).

« La CJIP est un outil qui a été adopté un peu précipitamment. Ses conditions de mise en œuvre suscitent toujours des interrogations », analysait Bruno Quentin, avocat associé chez Gide lors d'un colloque organisé par le Cercle Montesquieu le 11 mars ayant pour thème « Une justice négociée est-elle juste ? ». Se pose notamment la question de l'utilisation des documents délivrés par l'entreprise au parquet, pendant la négociation et alors qu'une CJIP ne serait finalement pas conclue. En d'autres termes, peuvent-ils être utilisés à charge contre les sociétés en justice ? Ou restent-ils confidentiels ?

« Un petit trou dans la raquette »

Guillaume Daïeff, premier vice-procureur de la République et chef de la section économique, financière et commerciale du parquet du TGI de Nanterre, avoue qu'il y a « un petit trou dans la raquette ». Le législateur aurait uniquement assuré la confidentialité des documents de l'entreprise si la CJIP n'est pas homologuée par un juge ou lorsque la société se rétracte après l'homologation. Sa solution ? « Écrire au procureur pour demander une CRPC et en fin de procédure basculer en CJIP ». Car dans le cas de la CRPC le code de procédure pénal interdit l'utilisation des documents remis par l'entreprise en cas d'échec des négociations sur la peine encourue. « Rien ne vous interdit également de dire que vous contestez les faits lorsque vous écrivez au procureur », suggère Guillaume Daïeff. « Et au dernier moment, « hop » vous signez ! » la CJIP.

Attention aussi aux multiples condamnations. « Il faut que la France applique le *non bis in idem* (...) Et montre l'exemple », si elle souhaite que les États-unis fassent de même, prévient Frédéric Pierucci, ancien cadre d'Alstom. Demain l'équation risque encore de se compliquer. Il parie sur une loi chinoise extraterritoriale pour contre balancer le FCPA

américain. Car depuis 2018 une note du *Department of Justice* inviterait les procureurs à cibler expressément les entreprises chinoises dans leurs enquêtes...

Attention au sort réservé aux personnes physiques

Autre inquiétude : celle du sort réservé aux personnes physiques, dirigeants ou salariés de l'entreprise, qui pourront être poursuivies pour des faits de corruption, la CJIP ne pouvant être signée qu'avec leur entreprise. Éric Russo, le premier vice-procureur du Parquet national financier, est clair : « dès que les conditions sont réunies, les personnes physiques doivent être poursuivies et sanctionnées ». Lors des enquêtes internes que réalisent les entreprises et qui sont déléguées à des cabinets d'avocats « des moyens colossaux leur sont mis à disposition et les garanties du code de procédure pénale ne sont pas nécessairement là », prévient Bruno Quentin. « Pour les protagonistes exclus de la négociation de la CJIP - personnes physiques et partenaires de l'entreprise - il peut y avoir une violation des principes de la justice pénale », estime également Pascal Beauvais, professeur à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne. Faut-il alors ouvrir une possibilité de justice négociée aux personnes physiques ? Éric Russo se dit partagé : « ouvrir la CJIP aux personnes physiques pour des faits de corruption, de fraudes fiscales, de blanchiment, mais pas pour un vol à l'étalage ? » Il ne trouverait pas cela juste. Faut-il alors leur autoriser « la composition administrative », interroge Aurélien Hamelle, directeur juridique de Total ? Les personnes physiques peuvent en tout cas négocier une CRPC avec la justice.

Différences culturelles entre la justice négociée aux États-unis et en France

Au-delà, la justice négociée ne s'apparente-t-elle pas à « du chantage » de la part du procureur ? En France le rapport de force n'est pas le même qu'outre-Atlantique, selon Guillaume Daïeff. « Le procureur de Nanterre et le procureur national financier ne touchent pas un seul euro sur les CJIP qu'il signe. Cela ne change rien non plus à son budget ». Il y a, en effet, des différences culturelles entre la justice négociée aux États-unis et en France, commente Sophie Scemla, avocat associé chez Gide. « Aux États-unis les avocats sont d'anciens procureurs ». Ils n'auraient pas le goût de la plaidoirie mais davantage celui du deal. Or, « il y a des dossiers qui valent le coût de se défendre », et donc de ne pas transiger avec le parquet, selon l'avocate...

Sophie Scemla estime également que le rôle de l'avocat n'est pas « de dénoncer son client ». Elle regrette qu'une des conditions de l'autorisation de négocier une CJIP avec le parquet repose sur l'auto-incrimination de l'entreprise. Mais Éric Russo, premier vice-procureur du Parquet national financier nuance les choses : se dénoncer est un « facteur permettant de minimiser l'amende », pas d'obtenir une CJIP.

Écrit par

Sophie Bridier

Sophie Bridier

Autres articles de l'édition

- Baisse des créations d'entreprise en février
- Brevets européens : la France dans le top 5 des pays les plus innovants
- Les derniers arrêts marquants en droit des affaires