PORTRAIT

Par Marine Landau



L'équipe contentieux de White & Case : une force de frappe internationale et investie

Une équipe de fortes personnalités. Des dossiers complexes, parmi les plus exposés. Des personnalités du droit médiatisées, dont de nombreux portraits ont déjà été faits. Réaliser l'entretien du département contentieux de White & Case, incarné ici par ses deux têtes Diane Lamarche et Kami Haeri, avait de quoi impressionner. Un exercice qui a eu le goût de l'exigence intellectuelle et du débat d'idées.

UN CONTENTIEUX QUI N'EN FINIT PAS DE GROSSIR

Lorsque Diane Lamarche rejoint le cabinet en 2019, le département *litigation* traite essentiellement de contentieux bancaire et financier, une dimension sur laquelle l'avocate qui a fait ses classes chez Orrick était attendue. Sept ans après son arrivée, ils sont 26, dont 5 associés. Et les expertises, autant que les talents se sont démultipliés. Le département continue de traiter les contentieux financiers, mais aussi les contentieux stratégiques de haut bilan, les contentieux environnementaux, les litiges boursiers ou post-acquisition, et la gamme des contentieux sériels. Cette pratique étoffée du *litigation* commercial a été renforcée avec le recrutement de Kami Haeri en 2024, fort d'une expertise en contentieux et droit pénal des affaires développée pendant sept ans chez Quinn Emanuel. S'il a rejoint le cabinet avec un collaborateur en droit pénal, il s'apprête en moins de deux ans, à recruter son 11e collaborateur pénaliste. En 2025, l'embauche de l'ex-magistrat Xavier Hubert, ancien directeur de la conformité du groupe Engie, apporte une nouvelle touche d'excellence à la réputation du département. Chez White & Case, le contentieux s'apprécie ainsi au sens le plus large du terme, l'équipe traite aussi bien des contentieux mondialisés que de délinquance économique et financière.

Et il n'y a pas de ligne de démarcation ou pré carré. « *On travaille ensemble, en fonction de la complexité des dossiers,* indique Diane Lamarche. *Beaucoup de dossiers, de plus en plus complexes requièrent la présence de deux associés, c'est notre façon de fonctionner, et cela permet de s'assurer qu'il y a toujours un associé présent. On le doit au client d'une certaine manière* ». S'il fallait tout de même identifier des expertises fortes, aux équipes de Kami Haeri et Alexandre Kiabski les contentieux de plateforme, la défense des entreprises impliquées dans des class actions de consommateurs, et à celles emmenées par Kami Haeri et Xavier Hubert le pénal des affaires et la compliance. À Diane Lamarche et Félix Thillaye, le droit boursier et le haut de bilan, les contentieux commerciaux et réglementaires, ainsi que les contentieux liés au restructuring. Sans oublier les sujets de corporate governance pour lesquels l'expertise de l'associée, qui conseille aussi ses clients sur des opérations de corporate/private equity, est reconnue. Qu'il s'agisse de dossiers en amont d'une possible crise, comme une transition de gouvernance, de problèmes de fonctionnement au sein d'un board, de difficultés avec un membre du conseil d'administration, ou en aval, de sujets survenant lors d'une opération d'OPA, de restructuring, d'un changement de contrôle d'actionnaires, de manifestations d'activisme, etc.

Si les dominantes divergent un peu, ce qui réunit les deux têtes du département, c'est leur passion du contentieux. « *Le contentieux nécessite un véritable engagement dans la gestion des risques. Il faut être capable d'avoir des objectifs et de mettre en place des moyens tactiques. Le contentieux c'est une culture qui a parfois vocation à créer de la vulnérabilité, dans l'une ou dans les deux parties* », détaille Kami Haeri. Et Diane Lamarche d'abonder : « *réfléchir à une stratégie, faire des plans en vue d'une bataille, maîtriser la rédaction, convaincre aussi à l'oral de ses arguments de manière claire et concise, c'est à cela que forme le contentieux, c'est inestimable* ».

Tout en soulignant qu'exercer aussi sur le plan du conseil donne une longueur d'avance et permet de parler le même langage que


Kami Haeri

ses clients. Quoi qu'il en soit, pour les deux co-leads, à rebours des structurations ayant cours dans les gros cabinets d'affaires, plaider est indissociable de la façon dont ils envisagent le métier. « *J'aime la négociation, j'aime la plaidoirie*, complète l'associée formée par Jean-Pierre Martel au conseil et au contentieux. *Chez nous, chacun sait aussi bien conseiller que plaider un dossier* ». Kami Haeri file lui la métaphore métaphysique. « *Le contentieux c'est un déplacement des mouvements de force. Dans l'équipe nous venons tous du procès, nous avons tous des expériences de terrain, de ce moment où les particules changent de camp. Vous n'êtes jamais aussi bon dans la manière dont vous allez construire un contentieux que quand vous allez le plaider à la fin. C'est la profondeur du champ du métier* ».

L'OREILLE DES GRANDS PATRONS ET DES ENTREPRENEURS

Une profondeur de champ saluée par le marché. CAC 40 et SBF 120, non côté, fonds d'investissements et hedge funds, institutionnels... Ils viennent chercher un conseil juridique, définir les axes de négociation, mettre en place des stratégies d'attaque ou de défense, conforter une orientation stratégique. Même si le ping-pong intellectuel va dans les deux sens. « *Mes plus belles rencontres professionnelles sont le fait d'entrepreneurs visionnaires qui font le marché* », s'exclame Kami Haeri. Le côté prise de risque visionnaire de ces grands dirigeants et entrepreneurs leur sied particulièrement, eux qui n'aiment rien tant que sortir de leur zone de confort.

Ces grands dossiers musclent nécessairement la taille du département, qui est déjà une fierté. « *Nous sommes le plus gros département en contentieux de la place de Paris* », annonce Diane Lamarche. Et Kami Haeri d'ajouter « *C'est cette taille qui fait notre force. Traiter de beaux dossiers à 3 ce n'est pas la même chose qu'à 35. Plus une équipe est importante plus elle va avoir un portefeuille de situations et d'expériences judiciaires et sensorielles qui sera variée. Quand on est aussi nombreux, ça crée une personnalité d'équipe, une autonomie à la fois individuelle et collective* ».


Diane Lamarche

La force du département provient aussi de celle du cabinet. La sollicitation possible et quasi-quotidienne d'autres expertises, marchés de capitaux, private equity, restructuring, concurrence, IP/IT, droit social et fiscal, ou encore droit public. Et l'envergure internationale de White & Case leur permet d'être incontournable pour les deals mondialisés et les contentieux internationaux. *« Pour se distinguer dans un dossier, il faut savoir parler la langue de ses clients, à tous points de vue. Je demande à mes collaborateurs de parler anglais le mieux possible. Il faut savoir parler anglais avec un anglais, parler américain avec un américain »,* élabore Kami Haeri.

Les avocats de l'équipe affichent aussi une grande maîtrise des enjeux transnationaux qui les rendent incontournables dans les contentieux de « plateformes » où les géants du numérique sont aux prises avec le droit de la consommation. Un terrain de jeu mondialisé dont se réjouit Kami Haeri. « *Ce sont des sujets fascinants. Ils sont nativement internationaux, font intervenir de nombreux régulateurs, beaucoup de droit communautaire. Vous n'aurez pas d'autres industries dans l'histoire qui permettent de toucher plusieurs milliards de consommateurs. Ce sont des dossiers-monde, des univers juridiques ! »* La reconnaissance des class actions en France, crée par la loi Hamon et confirmée par la décision de 2025 a permis aux plaignants de davantage gagner en structuration, ce qui n'est pas pour déplaire à ce passionné de l'exigence intellectuelle. *« Nous avons sur la table parmi les plus beaux dossiers du marché. Nous avons travaillé beaucoup pour construire tout cela, mais cette histoire s'écrit encore. Rien n'est achevé* », enjoint Kami Haeri comme une incantation à ses équipes. Car si beaucoup a été fait, tout reste toujours à faire. Chez White & Case, sky is the limit. Même si l'ambition affichée est celle d'une croissance maîtrisée, chez les Américains on ne refuse rien aux ambitieux, surtout quand ils sont talentueux.

LUMIÈRE, TRAVAIL ET VIDE QUANTIQUE

Le talent, c'est d'ailleurs une reconnaissance qu'ils partagent volontiers avec leurs autres associés et collaborateurs. *« La lumière se prend collectivement* », assume Diane Lamarche. Que l'on évoque Felix Thillaye, un « *génie extraordinaire* », emmené par Diane de chez Orrick, maîtrisant les ficelles du droit boursier ou du haut de bilan, ou d'Alexandre Kiabski « *étincelant d'intelligence »,* emmené par Kami Haeri depuis Quinn Emmanuel. Les superlatifs sont de sortie par les deux co-leads, qui estiment que la pratique du métier n'est pas solitaire, elle est collective.

Le halo continue de s'élargir, d'autres promotions sont dans le viseur. Il faudra sûrement compter l'année prochaine avec une brillante avocate de l'équipe, proposée à l'association. Le mantra est clair chez les deux têtes du département : identifier les talents dès leur stage, faire grandir les collaborateurs, les proposer à l'association plutôt que de chercher les prises externes, même si elles existent. Leur fierté c'est de transmettre. « *Dans quelques années, j'espère qu'ils auront pris ma place. Les clients que l'on a, c'est grâce à eux »,* confesse encore Diane Lamarche.

Ce sens de la transmission, du collectif c'est aussi ce qui permet de tenir le rythme qu'ils s'imposent, que d'aucuns qualifieraient d'exigeant. Nul doute que dans l'équipe de *litigators* de White & Case, une journée ne compte pas 24 h ni une semaine sept jours. Kami Haeri, apparaît à peine fatigué après plusieurs jours d'un procès très médiatisé. Et chez Diane Lamarche, habituée aux nuits de quatre heures, « *l'intensité est le corollaire du travail* », admet celle qui est devenue l'une des associées parmi les plus reconnues du barreau d'affaires parisien.

Le travail occupe une grande partie de leurs journées, alors avec le recul, regrettent-ils un instant d'être avocats ? Jamais. Et s'ils n'avaient pas été avocats, qu'auraient-ils choisi de faire ? Impossible pour les deux têtes du département de répondre à cette question, tant ils ont l'avocature chevillée au corps. Mais allez, s'il fallait vraiment s'y résoudre, gageons que Diane Lamarche, forte d'un double MBA droit et finance à l'Essec, serait peut-être restée en banque d'affaires, là où elle avait commencé. Pour Kami Haeri, féru de photographies comme de concerts à la Philharmonie, l'alternative est trouvée, ça aurait été la réalisation cinématographique. « *Il n'y a rien de plus beau que la Nuit du chasseur ou Maggie Cheung filmée par Wong Kar-Wai* », regrette-t-il d'un ton badin.

De l'art pour l'un, de l'équitation et de la boxe pour l'autre, pour alléger des journées à rallonge, des interlocuteurs exigeants et une pression que l'on devine constante. Pour autant, ce qui les inquiète le plus, ce n'est pas la densité de leur vie professionnelle ou une possible surcharge mais bien le risque d'un vide. « *On a beau dire qu'il faut que je diminue le rythme, je n'y arrive pas, c'est cette suractivité et cette intensité qui déclenchent ma dopamine »,* défend Diane Lamarche. *Pour Kami Haeri,* deux jours sont particulièrement redoutés. « *Chaque année, les 1er septembre et 1er janvier sont deux journées qui me terrifient. Et si les clients ne revenaient pas en cette année qui commence ?* ». La crainte du vide spatial qui fort heureusement ne se matérialise jamais quand on est à la tête d'une *practice* aussi exposée. Kami Haeri et Diane Lamarche peuvent se tranquilliser, la mise sur orbite de leur département est confirmée. ■