

REVUE LAMY

# Droit des Affaires

## Les conflits entre actionnaires

*Arnaud LECOURT, Matthieu ZOLOMIAN et Julien CHEVAL*

- **Loi de finances pour 2023 : aperçu des principales mesures impactant les entreprises**  
*Ségolène KNEIPP*
- **La transmission du fonds de commerce n'emporte pas celle des contrats de distribution :  
approche critique**  
*Alexandre QUIQUEREZ*
- **Contrôle des subventions étrangères**  
*Vincent JAUNET et Fanny MAHLER*

**189** | MENSUEL  
FÉVRIER 2023

# La résolution des conflits entre actionnaires

Bien qu'il n'existe pas à notre connaissance de données chiffrées précises sur les conflits entre actionnaires, tous les professionnels de la sphère juridique et judiciaire concernés s'accordent sur le constat de leur fréquence accrue.

La tendance est nette depuis le début des années 2000 et ne semble pas fléchir. C'est certainement le résultat d'un ensemble de causes, tant internes, qu'externes, à la société : l'évolution de l'actionariat avec la cohabitation d'actionnaires aux objectifs distincts tels que, par exemple, les dirigeants fondateurs et les fonds d'investissement, ou encore la pression du contexte économique, concurrentiel ou dégradé, exacerbant les divergences de vue stratégique au sein des actionariats.

Quoiqu'il en soit, législateur, juges et praticiens ont intégré cette donnée pour proposer et mettre en œuvre un nombre croissant d'outils et d'actions de résolution des conflits entre actionnaires.

La reconnaissance par le Conseil constitutionnel de la conformité à la Constitution de l'un des plus radicaux de ces mécanismes, la procédure d'exclusion statutaire d'un associé prévue dans la SAS en application des articles L. 227-16 et L. 227-19 du code de commerce<sup>(1)</sup> donne l'occasion d'un panorama des outils et des actions disponibles pour résoudre les conflits entre actionnaires.

## I. – Les outils

Le conflit entre actionnaires met aux prises les titulaires de droits qui s'exercent dans un cadre, la société, duquel *a priori* personne ne peut les contraindre à sortir, sauf à porter atteinte à leur fondamental droit de propriété. Il est illusoire de penser qu'il suffira d'écarter l'actionnaire ou le groupe d'actionnaire qui pose un problème le jour où un conflit apparaît.

Cependant, l'existence de la société ne peut se poursuivre sans un *affectio societatis* constant et réel animant ses associés et causant le contrat de société passé entre eux. Ainsi l'enjeu du conflit entre actionnaires dépasse l'intérêt personnel de cha-

cun des actionnaires pour atteindre l'intérêt de la société et affecter sa survie.

Considérant la force du droit individuel de chaque actionnaire à le rester et la force de cet enjeu, il est essentiel de prévoir des mécanismes de résolution des conflits sans attendre l'apparition du conflit sauf à prendre le risque de ne pouvoir le résoudre et de le laisser entraîner la disparition de la société dans son développement.

Le législateur et le juge laissent une grande latitude aux actionnaires pour organiser dans le cadre statutaire, sinon dans un cadre contractuel *ad hoc* (en particulier dans un pacte d'associés) les mécanismes permettant de faciliter la résolution de leurs conflits.

Le premier de ces mécanismes, *a minima*, est celui qui – prévu dans les statuts afin de lui conférer le même avantage de stabilité – impose aux actionnaires de tenter une résolution amiable de leur conflit avant toute autre initiative, notamment judiciaire. Ce type de clause peut aller jusqu'à la désignation d'un tiers en cas d'incapacité à trouver un accord, et en particulier la désignation d'un médiateur option sur laquelle sera revenu *infra*.

Rien ne s'oppose à la stipulation d'une telle clause qui pourrait être taxée de naïve car la mauvaise volonté, voire la mauvaise foi, des parties prenantes au conflit peut rapidement en annihiler la portée. Mais elle présente en pratique le mérite d'imposer aux actionnaires de continuer à échanger entre eux, à la condition de détailler et d'encadrer les étapes de sa mise en œuvre. C'est



Julien CHEVAL  
Avocat Cabinet  
Vigo

(1) QPC n° 2022-1029, 9 déc. 2022.

également un mécanisme qui a pour objectif de résoudre le conflit sans passer par le départ d'un ou plusieurs associés, au contraire de la plupart des autres mécanismes de résolution des conflits entre associés que nous allons aborder ci-après.

Afin de permettre aux actionnaires pris dans un conflit de s'en désengager, la stipulation d'une clause statutaire de retrait constitue une sécurité et présente une certaine efficacité. Largement validée par la jurisprudence, cette clause de plus en plus répandue, organise les conditions du retrait d'un associé et, par conséquent, le rachat de ses parts par ses futurs ex-associés. À ce titre, elle doit respecter les dispositions légales impératives du droit des sociétés<sup>(2)</sup> pour être valide et bien se coordonner avec les autres dispositions statutaires mises en jeu par le retrait, telles que les clauses relatives au rachat des actions par la société ou par un tiers, pour être efficace.

Elle induit également la question de la valorisation des parts vendues par l'associé retrayant, question qu'il est préférable de régler dans la clause elle-même, soit par des formules de valorisation, soit par la stipulation, classique, d'un recours à la désignation d'un expert telle que prévue à l'article 1843-4 du code civil faute d'accord des parties sur le prix.

La rédaction et l'adoption de la clause en amont du moment où elle trouvera à s'appliquer lui garantissent en théorie un certain équilibre, aucun actionnaire n'étant supposé savoir par avance s'il aura à l'utiliser un jour. Mais sa faiblesse réside évidemment dans son caractère facultatif, son déclenchement étant soumis au bon vouloir des actionnaires concernés.

Finalement assez proches des clauses de retrait mais moins consensuels, les mécanismes de promesse unilatérale de vente ou d'achat, de plus en plus répandus, voire devenus désormais incontournables en pratique dans les pactes d'associés notamment, constituent également des remèdes aux situations de conflit entre actionnaires bien qu'elles ne soient pas stipulées à l'origine pour résoudre des conflits entre actionnaires. Il s'agit là-aussi d'« exfiltrer » l'actionnaire ou des actionnaires impliqués dans le conflit afin d'éviter qu'il ne nuise à l'intérêt de la société ou n'en provoque la paralysie en utilisant des mécanismes statutaires ou conventionnels préexistants et disponibles.

Leur efficacité est renforcée si elles sont réciproques puisqu'elles forment alors une promesse synallagmatique de vente, valant vente définitive des actions à la condition que chacune des promesses comporte le même objet et soit stipulée dans les mêmes termes<sup>(3)</sup>. Cela leur confère un caractère automatique de nature à réduire et dissuader les contestations lors de leur mise en œuvre.

Pour être efficace, les clauses stipulant des promesses d'achat ou de vente doivent encadrer et prévoir les conditions de leur déclenchement, sauf à leur conférer un caractère léonin illicite. C'est une condition de leur admission par la jurisprudence<sup>(4)</sup>. La levée de l'option par l'actionnaire ou le groupe d'actionnaire créancier de la promesse doit nécessairement reposer sur la réunion de conditions objectives et équilibrées, détaillées avec précision dans la clause stipulant la promesse.

Afin de respecter les dispositions légales<sup>(5)</sup>, mais aussi de ne pas déplacer le conflit vers la question du prix de cession, ces clauses doivent en outre prévoir sa détermination sans, dans la mesure du possible, laisser la place pour une quelconque discussion. On retrouve ici, comme pour les clauses de retrait, l'impérieuse nécessité de définir efficacement les paramètres de détermination du prix et la possibilité d'un recours à la désignation d'un expert telle que prévue à l'article 1843-4 du code civil, faute d'accord des parties sur le prix.

Mais il est important de souligner que le mécanisme mis en œuvre dans cette hypothèse rencontre et résout par coïncidence la situation de crise et de conflit entre associés car il est en principe stipulé pour une autre cause.

Tel n'est pas le cas d'une évolution de ces clauses de promesse d'achat et de vente réciproques utilement développée par la pratique pour répondre spécifiquement aux situations de conflit et de blocage. Il s'agit des clauses dites « *buy or sell* » stipulant la possibilité d'un des actionnaires d'offrir d'acheter des actions de son associés à un prix déterminé<sup>(6)</sup> en prévoyant que ce dernier peut, soit accepter, soit refuser, mais qu'il devra dans le cadre d'un refus, acheter les actions de son associé au prix proposé. Cela peut aussi valoir dans le sens inverse, c'est à dire en stipulant que l'actionnaire qui déclenche en premier le mécanisme offre de vendre ses actions à son associé à un prix déterminé.

La jurisprudence a validé ce type de clauses<sup>(7)</sup>. La pratique leur donne souvent des noms tels que « *revolver* », « *boomerang* », « *shotgun* », « *américaine* » etc... qui ont pour point commun l'évocation d'une certaine forme de violence. Cela se comprend car, encore une fois, elles consistent à définitivement séparer les associés en cas de conflit et non pas à les réconcilier dans le but de les faire poursuivre ensemble l'exécution du contrat de société, et elles le font brutalement par surcroît.

Mais cela constitue aussi l'une de leurs vertus. Leur effet étant implacable et radical, la seule perspective de leur

(2) Par ex., C. civ., art. 1844-1, al. 2 ou C. com., art. L. 225-206.

(3) Cass. com., 22 nov. 2005, n° 04-12.183, Bull. civ. IV, n° 234.

(4) Cass. com., 16 nov. 2004, n° 00-22.713, Bull. civ. IV, n° 197.

(5) C. civ., art. 1124.

(6) Afin de respecter les dispositions de l'article 1591 du code civil.

(7) Par ex., Cass. com., 28 avr. 2009, n° 08-13.044.

mise en œuvre peut être une source de motivation efficace pour mener à son terme une discussion amiable.

En outre, par définition, ces mécanismes conduisent normalement à l'établissement d'un prix acceptable pour les deux parties puisque, dans la théorie, chacun peut se trouver vendeur ou acheteur sans qu'il ne le sache au moment de déclencher le mécanisme.

Cette supposée atteinte d'un prix équilibré par la nature même du mécanisme peut être renforcée par la prévision en complément d'une détermination objective, voire par un tiers, du prix proposé dans le cadre de la mise en jeu de la clause.

Cette clause peut enfin s'avérer salvatrice et seule à même de ménager une issue de sortie à une crise impliquant deux actionnaires se partageant le capital à égalité.

Évidemment elle n'échapperait pas à un déclenchement de mauvaise foi par l'associé qui, par exemple, aurait connaissance de l'incapacité momentanée de son associé à racheter les actions en jeu, dans les délais stipulés, ce qui de fait réduirait à néant l'équilibre de la clause.

Quoiqu'il en soit, là encore, l'enjeu de la rédaction de la clause et du succès d'un tel mécanisme demeure dans la prévoyance et la précision de ses conditions de déclenchement sans quoi inévitablement un litige s'élèvera sur le principe même de déclenchement de la clause.

Autre mécanisme de résolution du conflit entre associés, unilatéral, la clause d'exclusion d'un associé permet le rachat forcé des titres d'un associé sous conditions et forme une exception au droit fondamental de l'associé de rester dans la société.

La validité de cette clause était reconnue depuis de nombreuses années en jurisprudence, à la condition qu'elle ait été stipulée dans les statuts d'origine ou à l'occasion d'une modification des statuts prises aux termes d'une décision unanime des associés<sup>(8)</sup>.

Elle est parfois expressément autorisée par la loi, notamment pour les SAS<sup>(9)</sup> et les SCV<sup>(10)</sup>. Elle est désormais consacrée par la décision précitée en introduction du Conseil constitutionnel du 9 décembre 2022.

Les causes et modalités d'exclusions peuvent être librement définies dans les statuts à la condition d'une détermination objective. Il est intéressant de relever que pour SAS, l'article L. 227-16 du code de commerce prévoit en outre la possibilité de suspendre les droits non pécuniaires de l'associé exclu tant qu'il n'a pas été procédé à la cession de ses titres :

*« Dans les conditions qu'ils déterminent, les statuts peuvent prévoir qu'un associé peut être tenu de céder ses actions.*

*Ils peuvent également prévoir la suspension des droits non pécuniaires de cet associé tant que celui-ci n'a pas procédé à cette cession. »*

La cession des titres de l'associé exclu se fait également selon les conditions et modalités prévues dans les statuts. À défaut d'accord entre les parties ou à défaut de disposition statutaire, le prix de cession peut être déterminé là encore dans les conditions prévues à l'article 1843-4 du code civil.

Si la jurisprudence offre un panorama varié de motifs d'exclusion statutairement prévus, l'idée sous-jacente d'une atteinte à l'intérêt, au bon fonctionnement ou à l'objet social de la société reste déterminante pour l'admission de ces motifs et partant pour la validité des clauses d'exclusion.

On trouve ici une limite à l'efficacité de ces clauses en matière de résolution de conflit entre actionnaires, quelle que soit la qualité et la précision de leur rédaction : sauf cas particulièrement tranché, l'associé dont l'exclusion est envisagée peut toujours contester les griefs invoqués et le bienfondé de la caractérisation à son endroit d'un des motifs statutairement prévus pour l'exclusion.

Ultime possibilité, un mécanisme que l'on pourrait qualifier de dernier recours, consiste en la stipulation d'une clause permettant d'imposer le rachat forcé des parts sociales à l'associé qui notifierait la dissolution de la société pour justes motifs sur laquelle il sera revenu *infra*.

Un arrêt ancien de la Cour de cassation a validé une telle clause<sup>(11)</sup>. Comme toutes les clauses précédemment évoquées, dès lors qu'elle implique un rachat des parts, il faut la combiner avec des stipulations précises quant à la détermination du prix de cession.

Cette clause présente l'intérêt évident de sauver la société d'une dissolution dans l'hypothèse d'un conflit à ce point grave entre associés. Elle peut également avoir un effet pervers en incitant l'associé qui souhaiterait sortir de la société sans y parvenir à la détourner en se lançant dans un processus nécessairement néfaste de dissolution aux seules fins d'obtenir le rachat de ses parts.

Alors que les mécanismes statutaires ou conventionnels susceptibles d'offrir une solution aux conflits entre actionnaires consistent dans leur très grande majorité à organiser le départ d'un ou plusieurs d'entre eux, parties prenantes du conflit, les actions privilégient généralement une approche différente en recherchant dans un premier temps réconcilier les associés et à les maintenir dans la société.

(8) CA Grenoble, 16 sept. 2010, n° 10-62, RJDA 6/11 n° 536.

(9) C. com., art. L. 227-16.

(10) C. com., art. L. 231-6 al. 2.

(11) Cass. com., 3 juin 1966, publié au Bulletin II. 282.

### II. – Les actions

Si les associés ne parviennent pas à résoudre par eux même et au moyen des mécanismes statutaires ou extra statutaires dont ils disposent leur conflit, ils ont la possibilité de se tourner vers un tiers, le juge notamment, mais pas uniquement.

Les actions disponibles sont variées. Toutes ont pour but *in fine* de préserver les intérêts de la société et de favoriser l'émergence d'une solution au conflit et toutes ont pour limites que personne ne peut *in fine* se substituer à l'associé dans l'exercice durable de ses droits d'associé.

Les modes alternatifs de règlement des différends (les MARD) – conciliation, médiation, arbitrage – dont le développement est encouragé depuis de nombreuses années, tant par le législateur que par le juge trouvent un terrain particulièrement propice à leur mise en œuvre dans les conflits entre actionnaires. La raison tient essentiellement à ce que l'intérêt de la société reste malgré tout et par définition commun aux associés, quelle que soit l'ampleur du conflit qui les anime ; il y réside donc la possibilité d'une convergence par-delà les intérêts personnels divergents. Leur souplesse et la confidentialité qui y est quasi systématiquement attachée sont deux autres avantages particulièrement adaptés à la résolution du conflit entre associés, conflit qu'il faut *a priori* résoudre vite et discrètement pour ne pas nuire à la société.

Conciliation et médiation poursuivent le même objectif d'une résolution amiable des conflits sans passer par un procès. La conciliation se distingue de la médiation par sa gratuité. Elle est en outre conduite par un auxiliaire de justice assermenté, le conciliateur de justice alors que le médiateur est un tiers indépendant. Cette qualité permet, dans le cas spécifique des conflits entre associés, de choisir un tiers issu d'un secteur professionnel et économique plus adapté à l'objet et la nature du conflit – un expert du chiffre par exemple en cas de litige sur des valorisations.

Il ne sera pas revenu ici sur les spécificités des juridictions arbitrales par rapport aux juridictions étatiques. Il est évident cependant que certaines d'entre elles sont particulièrement adaptées à la résolution d'un conflit entre actionnaires. Ainsi, l'arbitrage en droit interne est par principe confidentiel<sup>(12)</sup>. L'arbitre peut se voir confié une mission d'amiable composition permettant de se dégager de l'application stricte de la règle de droit<sup>(13)</sup>. Le panel d'arbitres désignés par les parties peut être issu du même secteur d'activité que celui de la société, offrant ainsi une connaissance plus fine de ses problématiques et une meilleure capacité à appréhender rapidement l'enjeu du litige qu'il doit trancher.

Les institutions de médiation et d'arbitrage peuvent être saisies par les parties directement, y compris en l'absence de

clause leur donnant compétence si elles sont d'accord entre elles.

L'intervention du juge ne s'oppose pas à la mise en œuvre d'un MARD, même dans l'hypothèse où aucune clause statutaire ou conventionnelle ne prévoirait que les associés devraient y recourir en cas de litige, bien au contraire. L'article 21 du code de procédure civile rappelle depuis longtemps que la conciliation des parties est une mission du juge<sup>(14)</sup>. Les parties à une instance en cours peuvent toujours décider de soumettre le litige à un arbitrage<sup>(15)</sup>. La conciliation et la médiation peuvent toutes deux être confidentielles ou judiciaires. Elle est organisée par le code de procédure civile aux articles 128 et suivants comme un moyen dont le juge peut à tout moment faire usage<sup>(16)</sup>.

Il en est de même pour la médiation organisée par les articles 131 et suivants du code de procédure civile<sup>(17)</sup>, aux termes desquels le rôle du juge y est prépondérant. En pratique, les tribunaux de commerce y recourent très régulièrement, que ce soit au fond ou en référé.

Enfin, le juge joue un rôle particulier en cas de réussite de la conciliation ou de la médiation en homologuant l'accord des parties à leur demande.

Si les parties échouent à ouvrir ou à réussir une conciliation ou une médiation, plusieurs actions judiciaires peuvent être envisagées pour aider les associés à résoudre leur conflit, voire pour imposer une solution à leur conflit.

L'appui du juge peut être demandé dans la SA et la SAS pour obtenir l'ouverture d'une expertise de gestion<sup>(18)</sup>. Cette faculté est ouverte à un ou plusieurs actionnaires représentant au moins 5 % du capital social, s'il ne recevrait pas de réponse satisfaisante à ces interrogations adressées au dirigeant sur telle ou telle opération de gestion de la société.

En cas de conflit entre associés, cette action peut indirectement être utilisée en vue d'une résolution, notamment lorsque le conflit porte sur une question précise et technique ayant trait à la gestion de la société.

(14) CPC, art. 21 : « Il entre dans la mission du juge de concilier les parties ».

(15) CPC, art. 1446.

(16) CPC, art. 129 : « La conciliation est tentée, sauf disposition particulière, au lieu et au moment que le juge estime favorables et selon les modalités qu'il fixe.

*Le juge qui doit procéder à une tentative préalable de conciliation peut enjoindre aux parties de rencontrer un conciliateur de justice qui les informera sur l'objet et le déroulement de la conciliation, dans les conditions prévues par l'article 22-1 de la loi n° 95-125 du 8 février 1995 ».*

(17) CPC, art. 131-1 : « Le juge saisi d'un litige peut, après avoir recueilli l'accord des parties, désigner une tierce personne afin d'entendre les parties et de confronter leurs points de vue pour leur permettre de trouver une solution au conflit qui les oppose.

*Ce pouvoir appartient également au juge des référés, en cours d'instance ».*

(18) C. com., art. L. 225-231.

(12) CPC, art. 1646.

(13) CPC, art. 1470.

D'une part, la présence d'un tiers particulièrement compétent et agissant avec l'autorité d'une désignation par le tribunal de commerce est de nature à favoriser un dialogue et un échange constructif entre les associés. D'autre part, il est fréquent que dans le cadre de ces discussions et ces échanges, les parties trouvent un terrain favorable à un accord avant le terme de la mission d'expert.

La demande doit être faite par la voie d'une assignation en référé.

Il est également possible de solliciter la désignation d'un mandataire *ad hoc* ou d'un contrôleur de gestion dont la mission sera fixée par le juge et qui peut momentanément aider au déblocage d'une situation ou à la résolution d'un conflit en y apportant sa vision objective ainsi que l'autorité tenant au caractère judiciaire de sa désignation.

S'agissant du mandataire *ad hoc*, sa désignation s'opère pour un vaste éventail de missions ponctuelles touchant au fonctionnement de la société, sans que les dirigeants ne soient dessaisis de la gestion de la société à son profit. Ainsi, le caractère ciblé de son intervention peut s'avérer utile et efficace pour éliminer un point de blocage ponctuel générateur d'un conflit entre associés (la convocation ou la présence à une assemblée par exemple). Le mandataire *ad hoc* peut également recevoir la mission de concilier les parties<sup>(19)</sup>.

Lorsque le conflit entre associés génère une situation plus grave, le juge peut désigner un administrateur provisoire. Selon une jurisprudence constante – il s'agit d'une création prétorienne –, la désignation judiciaire d'un administrateur provisoire est une mesure exceptionnelle qui suppose rapporter la preuve de circonstances rendant impossible le fonctionnement régulier de la société et menaçant celle-ci d'un péril imminent<sup>(20)</sup>.

Les conditions requises pour sa désignation rendent ainsi le juge des référés compétent pour y procéder. Elles permettent aussi, en théorie, dès lors qu'elles visent un état actuel de la société, à tout actionnaire de solliciter cette désignation.

La désignation d'un administrateur provisoire suppose en outre qu'il puisse être remédié à la situation. Dans le cas contraire c'est la dissolution judiciaire qui se dessine. Le juge peut donc refuser la désignation d'un administrateur provisoire au motif que la situation qui lui est présentée est telle que la désignation demandée ne permettra pas de trouver une issue au conflit opposant les associés<sup>(21)</sup>.

(19) Cass. com., 19 avr. 2005 n° 02-17133 ; dans cette affaire, le Président du tribunal de commerce avait désigné un mandataire *ad hoc* avec mission « d'assister le conseil d'administration dans ses opérations de gestion et dans la recherche d'une solution au conflit opposant les actionnaires ainsi que de veiller à l'information régulière et loyale de ces derniers ».

(20) Par ex., Cass. com., 25 sept. 2007 n° 06-20.320.

(21) CA Versailles, 8 oct. 2008, n° 08/5065, RJD 3/09 n° 2023.

Il est important de rappeler que la nomination d'un administrateur provisoire fait l'objet d'une publicité au RCS ce qui, combiné à la publicité des ordonnances de référé des tribunaux de commerce sur Infogreffe, confère une dimension particulière à cette action : les tiers sont susceptibles d'avoir connaissance et de prendre la mesure du conflit existant entre les actionnaires.

Quoiqu'il en soit, la désignation d'un administrateur provisoire peut ainsi permettre de préserver les intérêts de la société en cas de conflit grave entre deux groupes d'actionnaires<sup>(22)</sup>, le temps de sa résolution.

Mais si son intervention ne permet que ponctuellement de sortir d'une situation de blocage sans que le conflit animant les associés soit remédié sur le fond, l'administrateur provisoire ne pourra éviter une issue fatale pour la société : sa dissolution judiciaire.

En dernier lieu, l'étape ultime du conflit entre associés prend en effet la forme de l'action en dissolution judiciaire pour justes motifs, lorsque la paralysie du fonctionnement est telle qu'aucune solution ne permet de faire recouvrir à la société son fonctionnement normal, de manière pérenne.

L'article 1844-7 du code civil dispose en effet en son alinéa 5 :

« La société prend fin :

(...)

5° Par la dissolution anticipée prononcée par le tribunal à la demande d'un associé pour justes motifs, notamment en cas d'inexécution de ses obligations par un associé, ou de mécontentement entre associés paralysant le fonctionnement de la société ; »

### III. – Conclusion

En utilisant l'intégralité des moyens disponibles, qu'il s'agisse des mécanismes statutaires ou extra statutaires ou des actions judiciaires ou extra judiciaires en cas de crise, les actionnaires sont susceptibles de résoudre leur conflit en préservant l'existence de la société.

Il n'en demeure pas moins qu'il n'existe pas de solution véritablement efficace lorsque le blocage est total et qu'il n'y aucune volonté des associés d'épargner la société. C'est le cas notamment lorsque le partage des voix et des titres est strictement égalitaire entre deux associés, quelle que soit la forme de la société. À cette situation, il faut bien reconnaître que les mécanismes et actions disponibles apportent peu de remèdes efficaces. ■

(22) *Idem*.