

La médiation : une alternative efficace et rapide aux tribunaux

Avocat au barreau de Paris spécialisé en contentieux des affaires et médiateur agréé par le Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP), David Lutran explique pourquoi il est intéressant de recourir à la médiation en cas de litige commercial.



La justice est aujourd'hui très critiquée, notamment pour son manque de moyens et la longueur des procédures (souvent plusieurs années...). Comment intégrez-vous cela à votre pratique d'avocat ?

Avocat depuis plus de 15 ans, j'ai en effet été le témoin d'une forme de déclin du service public de la justice et d'une défiance de plus en plus marquée de mes clients (entreprises de toutes tailles, françaises et étrangères) à son endroit.

Là où le réflexe judiciaire était autrefois une évidence, les clients sont aujourd'hui à la recherche de solutions rapides, opérationnelles et à moindre coût pour résoudre leurs conflits. C'est tout le sens de la démarche amiable que j'ai pleinement intégrée à ma pratique ces dernières années, d'abord comme avocat puis comme médiateur.

Conseiller à vos clients d'entamer des procédures ne va donc pas de soi ?

En effet, les problèmes bien connus qui minent l'institution

judiciaire dans un contexte de complexification des dossiers et d'inflation normative imposent de s'interroger sur la pertinence de la saisine d'un juge, qui ne me semble plus aller de soi. En outre, et ce point est essentiel, les conflits tels qu'ils sont soumis au juge – dont le devoir est d'appliquer le droit à une situation donnée – ne permettent pas de les appréhender dans leur globalité, c'est-à-dire au-delà du seul droit en y intégrant d'autres paramètres tout aussi essentiels – économiques, réputationnels mais également psychologiques.

A ce titre, il est frappant de constater à quel point la dimension humaine est présente dans les conflits, y compris pour des questions purement techniques de prime abord.

Les modes de résolution amiable des litiges ont en effet le vent en poupe parmi les acteurs économiques. Comment l'expliquer ?

Cela s'explique par le souci des entreprises de parvenir à des solutions rapides et efficaces, afin de ne pas gaspiller leurs ressources financières et humaines dans des procédures et se concentrer sur leur cœur de métier.

En outre, l'on sait que les procédures judiciaires (mais également arbitrales) aggravent les relations entre les parties en conflit là où les modes amiables permettent de comprendre les vraies raisons des problèmes en vue de les surmonter et éventuellement permettre la poursuite, sur de nouvelles bases, des relations commerciales, ce qui aurait été impossible autrement.

Quels sont les modes amiables auxquels les entreprises peuvent recourir ?

Leur palette est très diversifiée : médiation, conciliation, processus collaboratif, procédure participative pour ne citer que les plus connus. S'ils diffèrent dans leur articulation (intervention de tiers comme dans la médiation ou la conciliation par exemple), ils ont comme dénominateur commun d'être des instruments au service des parties – de préférence assistés de leurs avocats.

Les modes amiables permettent en effet d'amorcer un dialogue fécond et approfondi sur les aspects structurants d'une affaire, au-delà des postures de circonstance et des effets de manche, pour aboutir à une solution (dans 75% des cas en moyenne en médiation) qui pourra être formalisée par un contrat ou un protocole d'accord, ou se voir conférer la force d'un jugement.

Dans quels cas le règlement à l'amiable s'avère-t-il préférable à une procédure devant les tribunaux ?

Il ne faut pas opposer règlements amiable et judiciaire des litiges, qui sont complémentaires tout en ne répondant pas aux mêmes objectifs. Pour simplifier, le recours au juge s'impose si l'on a besoin d'une décision contraignante, qui prendra le plus souvent la forme d'une condamnation. L'amiable, au contraire, est une solution conçue par les parties et calibrée selon leurs besoins, l'éventualité d'une action judiciaire pouvant naturellement encourager les parties à s'entendre.

Il s'agit d'un choix fait avec le client au terme d'une analyse des différents aspects structurant le dossier (rupture de relations commerciales, responsabilité contractuelle, recouvrement de créances, conflit d'associés...) : (i) aspects judiciaires : coût et longueur de la procédure, incertitude quant au sens de la décision attendue au regard du droit et de la jurisprudence, complexité du dossier ; (ii) aspects extra-judiciaires : type de solution souhaitable, intérêts croisés des parties, impératifs de confidentialité... la liste est longue et chaque affaire possède sa singularité.

C'est ainsi que je procède à chaque nouvelle affaire, en identifiant avec mon client ses attentes spécifiques aux termes d'une discussion approfondie pour appréhender le dossier dans sa globalité. Nous déterminons ensemble la voie la plus judicieuse en fonction des objectifs à atteindre, étant précisé que rien n'interdit d'opter pour une approche amiable après avoir introduit une action devant les tribunaux afin de créer un rapport de force favorable dans les discussions.

La médiation connaît aujourd'hui un développement important, les parties y recourant de plus en plus du fait des efforts conjugués du législateur et des acteurs de la sphère judiciaire (magistrats, avocats...). De quoi s'agit-il ?

La médiation s'entend d'un processus confidentiel intervenant en dehors d'un procès (médiation conventionnelle) ou en marge de celui-ci (médiation judiciaire) tendant à la résolution d'un différend avec l'aide d'un tiers neutre, indépendant et impartial appelé médiateur. Le rôle du médiateur consiste à

favoriser l'établissement et la poursuite d'un dialogue entre les parties en conflit au moyen de techniques de communication adaptées (reformulation, écoute active...) pour les aider à trouver ensemble une solution.

J'ai pour ma part développé une activité de médiateur depuis plusieurs années dans des dossiers de nature commerciale, de conflits d'associés et en matière immobilière de provenances diverses (médiations conventionnelles ou judiciaires), l'expérience acquise me permettant, comme avocat, d'appréhender mes dossiers de façon extensive en ayant pour préoccupation première de parvenir à une solution rapide et adaptée aux besoins des clients.

Le rôle de l'avocat est-il modifié dans le cadre d'une médiation ?

Un avocat doit défendre les intérêts de son client, quel que soit le cadre. Dans une médiation, l'avocat ne plaide pas son dossier mais accompagne et conseille son client pour identifier ses intérêts et ceux de la partie adverse, pour parvenir à une solution mutuellement satisfaisante au vu des rapports de force et enjeux en présence. Aller en médiation n'est pas synonyme de faiblesse mais d'une volonté de sortir par le haut du conflit en faisant preuve de pragmatisme et de créativité, les parties gardant le contrôle non seulement du processus – qu'elles peuvent interrompre à tout moment – mais aussi de la solution.

La médiation est donc un outil à privilégier pour son efficacité ?

Absolument. Et tout particulièrement dans le contexte de crise actuel, qui bouleverse profondément les relations entre des acteurs économiques inquiets pour leur avenir et soucieux de préserver leur activité et la qualité de leurs relations avec leurs partenaires, préoccupations que j'ai constatées de manière récurrente ces derniers mois. C'est l'approche que je privilégie en tant qu'avocat avec mes clients lorsque le dossier s'y prête, en les faisant bénéficier de mon expérience de médiateur pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs.

LUTRAN
& AVOCATS
MÉDIATION

Entreprendre

JC BOURRELIER
« Mon plan pour
les Chantiers
de l'Atlantique »

AGNÈS
VERDIER-MOLINIÉ
« L'Allemagne fait
plus pour ses PME »

OM, UNE ERREUR
DE MANAGEMENT ?

LES VÉRITÉS DE
PHILIPPE CORROT,
MIRAKL

BOUYGUES,
PÈRE ET FILS !

Mohed Altrad

UN RÊVE FRANÇAIS

À partir de rien, il a créé un leader du
service industriel de 42 000 salariés.

L 12936 - 345 - F: 4,90 € - RD



www.entreprendre.fr

Lafont
presse