

# CHAMBRE & SÉNAT



REVUE FONDÉE EN 1903

## LA MEDIATION GAGNANTE

Par **BERTRAND STEIB**

Assesseur de la Commission de Conciliation et d'Expertise Douanière  
Secrétaire Général de la Compagnie Nationale des Experts MCTH  
Expert près la Cour d'Appel de Colmar

Illustré par un cas réel de résolution d'un litige :

Médiateur **LUCIEN DAVID LANGMAN**

Président de la Compagnie Nationale des Experts MCTH  
Membre du Collège Européen de Résolution des Conflits (CERC)

**QUELLE POLITIQUE POUR LE LOGEMENT ?**

**ENTREPRISE: LE STATUT DU CONJOINT; ES V.I.E.**

**LA FORMATION DES ENSEIGNANTS**

**LES "THINK TANK"**



## Entreprise



### LA MEDIATION GAGNANTE BERTRAND STEIB

*Assesseur de la Commission et de Conciliation d'Expertise Douanière  
Secrétaire Général de la Compagnie des Experts MCTH  
Expert près la Cour d'Appel de Colmar*

**A**ujourd'hui, les entreprises ont de plus en plus souvent recours à la Justice pour résoudre leurs différends sans qu'elles se soient, dans la majeure partie des cas, attachées à rechercher au préalable les éléments factuels ainsi que les éléments contractuels, afin d'éclairer de manière objective leurs différends et de leur permettre de prendre la pleine connaissance de la réalité de leurs litiges.

En fait, les parties ne prennent pas la peine de prendre le temps nécessaire pour répondre aux deux questions fondamentales : Qui fait quoi?

et qui doit quoi à qui?

Bien évidemment, pour répondre à ces deux questions, il convient d'analyser les obligations contractuelles ainsi que les points techniques, leurs projections lors de la mise en œuvre, les objets du litige, afin d'évaluer les réels enjeux techniques, financiers et économiques du litige.

Ceci entraîne inmanquablement une perte de temps, donc d'argent, ainsi qu'une solution aléatoire à leurs différends.

#### **...la médiation...**

C'est justement pour tenter de remédier à cet état de fait, que les parties peuvent avantageusement avoir recours au règlement de leurs différends par la Médiation.

#### **...un mode alternatif de résolution des conflits...**

La Médiation est un mode de règlement des conflits amiable, simple, non contraignant, rapide, confidentiel, qui permet de préserver les relations d'affaires entre les parties pour l'avenir et dont les parties et le médiateur conservent la maîtrise du déroulement.

Une partie ne peut être contrainte d'accepter une issue qui ne lui convient pas.

#### **...prise de décision par les parties...**

A la différence de l'arbitre ou du juge, le Médiateur ne rend pas de décision, mais il a un rôle de facilitateur, puisqu'il contribue à la prise de décision par les parties, qui trouvent elles-mêmes ou grâce, à l'œil et l'écoute éclairés du médiateur, une solution négociée mettant fin à leurs différends.



#### **...parvenir à un règlement...**

C'est par voie de conséquence une solution gagnant à gagnant.

Le but de la Médiation n'est pas de déterminer qui a raison ou qui à tort, mais c'est de parvenir à un règlement qui soit satisfaisant pour toutes les parties en présence.

C'est pour cette raison que la Médiation peut aboutir à des solutions qui ne sont pas toujours



possibles dans le cadre d'une procédure formelle d'Arbitrage ad-hoc, ou judiciaire, qui est en général une solution gagnant-perdant.

### **...le Médiateur...**

Le Médiateur, véritable intermédiaire neutre, aide les parties à parvenir à un règlement de leur litige qui leur soit mutuellement satisfaisant.

C'est-à-dire que le Médiateur ne décide pas du dénouement de la Médiation.

Le médiateur écoute et examine les prétentions des parties, recherche les éléments de faits, les obligations contractuelles et aide les parties à clarifier leurs points de vue respectifs.

Il peut préconiser une solution, voire plusieurs solutions possibles pour permettre aux parties de trouver une issue à leur litige. Dans l'accomplissement de sa mission, le médiateur peut être conduit à entendre les parties séparément, à effectuer des investigations techniques, puis suivant le cas donner son avis sur les forces et les faiblesses de leurs positions.

Les parties parlent de leurs différends au Médiateur et avec son aide, elles recherchent à parvenir à une solution qu'elles peuvent toutes accepter.

Le Médiateur ne dresse pas de pas procès-verbal ou de rapport des discussions qu'il a eus avec chacune des parties ou avec les parties.

### **...rechercher une conciliation sans sentence...**

La Médiation se distingue fondamentalement de l'Arbitrage dans le fait qu'elle a pour objectif de parvenir à une conciliation entre les parties, grâce à l'intervention d'un tiers, et non de trancher leurs différends par une sentence qui s'imposerait à elles, comme c'est le cas dans l'Arbitrage ou pour les juridictions.

### **...avantages...**

Grâce à la Médiation, les parties pourront obtenir un éclairage différent et objectif d'un professionnel qualifié et possédant une solide expérience sur le différend qui les oppose, elles pourront parvenir à un accord qui permettra de préserver l'avenir de leurs relations, ce qui est rarement le cas lorsque le différend est tranché par la voie de l'Arbitrage ou au judiciaire.

Dans le cas où les parties arriveraient à trouver un accord, elles conviennent des modalités pratiques d'application de cet accord.

La conciliation, dans la mesure où les parties le souhaitent, peut faire l'objet d'un écrit transactionnel, signé par elles.

L'écrit transactionnel a l'avantage de conférer à cet accord l'autorité que l'on appelle "de la chose jugée", comme à celle d'un jugement. Cet accord pourra être confidentiel ou homologué selon le souhait des parties.

En cas de confidentialité, une clause peut prévoir selon des clauses définies sa déconfidentialité partielle ou totale (par exem-

ple afin d'être produit en justice, pour des raisons administratives...)

Dans le cas où la Médiation échouerait, elle ne se transforme pas automatiquement en Arbitrage, sauf si, les parties en étaient convenues d'avance.

### **...pas de liens automatiques...**

Il n'y a pas de lien automatique entre la Médiation et l'Arbitrage. Dans une procédure judiciaire ou arbitrale, le règlement du litige se trouve déterminé par les circonstances de l'espèce ainsi que la législation applicable.

Alors que dans une Médiation, les parties sont libres de choisir un règlement de leurs différends pour l'orienter autant sur l'avenir de leurs relations commerciales que sur leur conduite passée.

De ce fait, le règlement du litige par une procédure de Médiation, permet aux parties de confronter leurs légitimes intérêts et de trouver un accord qui très souvent renforce leurs relations existantes.

### **...caractère confidentiel...**

D'autre part, compte tenu du caractère confidentiel et non contraignant de la procédure, la Médiation permet aux parties d'échanger, de confronter leurs points de vue, et de prendre la hauteur nécessaire à la bonne compréhension des véritables enjeux du litige.

Ce qui permettra aux parties, dans le cas où la Médiation n'aurait pas abouti, de se préparer



pour une procédure arbitrale ou judiciaire.

De ce fait, la Médiation est une procédure que l'on peut légitimement considérer comme étant sans risque.

### ...les avantages indéniables...

Il apparaît évident que la Médiation a pour but de favoriser le règlement des conflits commerciaux ou techniques par la voie de la raison et du dialogue, et non pas par la voie de la procédure et de la force.

Aussi, la Médiation constitue-t-elle une solution très intéressante pour les parties qui désirent maîtriser la procédure, privilégier la préservation, voire l'amélioration de leurs relations, conserver une confidentialité dans leurs échanges et discussions, et qui souhaitent aboutir rapidement à une solution de leurs différends sans compromettre leur réputation.

### ...faire la part des choses...

Compte tenu des caractéristiques de la Médiation, les parties peuvent avantageusement en faire usage lors d'un litige naissant pour soumettre leurs difficultés à un tiers neutre (le Médiateur), qui grâce à son expérience professionnelle réussie et reconnue, sa capacité d'écoute, d'analyse et de synthèse, permettra aux parties de prendre la hauteur nécessaire leur permettant de faire la part des choses sereinement, et ainsi trouver un règlement à leur différend naissant.

### Exemple :

#### Conflit Franco Marocain

##### ...la situation...

*Une société française de création (Anne Elisabeth) délocalise au Maroc la fabrication de ses produits.*

*Trois sous-traitants différents interviennent dans le processus de fabrication.*

*Les produits rendus en France s'avèrent défectueux et ne permettent plus de livraison homogène à la clientèle.*

*L'avocat conseil de la société adresse une lettre de mise en demeure afin de préserver les droits de la société française sur les conséquences inhérentes aux malfaçons.*

*De même le conseil met en garde le créateur sur les difficultés qu'il rencontrera s'il devait intenter des procédures judiciaires contre les trois entreprises soit au Maroc soit en France :*

*Anne E... reste redevable de l'entier prix de la marchandise, chacun des intervenants façonniers ou sous-traitants pouvant de même intenter une procédure en recouvrement.*

##### ...la médiation...

*Ce sinistre mettant en péril la survie de leur société, le couple de créateurs français propose à ses partenaires marocains la possibilité de l'intervention d'un médiateur.*

*Contre toute attente, la plus importante des entreprises, située à Casablanca, accepte une rencontre, lors de son voyage à Paris*

*dans les 2 semaines à venir.*

*Un rendez-vous est pris le samedi matin à 10h00 à l'hôtel du chef d'entreprise marocain, principal intervenant.*

*Sous l'impulsion du médiateur, la discussion d'abord très tendue, va au fur et à mesure de l'échange d'explications, de mises en situation, de précisions techniques éclairant les points d'achoppement, évoluer vers le règlement de la situation et se tourner vers l'avenir.*

*Samedi 23h45: Fin des discussions autour d'un verre, pendant qu'un protocole d'accord est rédigé et tapé à la réception de l'hôtel mettant fin ainsi au litige de la première partie de cette affaire.*

##### ...le suivi...

*La position prédominante de la société signataire amena la deuxième société marocaine, à accepter d'aller vers la discussion technique et professionnelle et environ 4 semaines après le premier accord, à signer un protocole.*

*La 3ème entreprise Franco-Marocaine, brandissant la possibilité d'une procédure en France, finit après de nombreuses volte-face par se ranger sur le même terrain de l'accord signé par ses deux consœurs mettant ainsi fin de manière globale aux trois différends.*

*Justice incertaine, voire impossible, médiation incertaine mais possible et réussie.*