

« 3 QUESTIONS » A SOPHIE HENRY

Secrétaire générale du Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP)
près la CCIP



1. Christiane Féral-Schuhl : Quelle a été l'évolution récente et caractéristique de la médiation sous votre égide ?

Sophie Henry : La loi sur la médiation judiciaire du 8 février 1995 vient de fêter son quinzième anniversaire, tout comme le CMAP qui a été créé la même année par la Chambre de Commerce et d'industrie de Paris pour accompagner les entreprises souhaitant résoudre leurs différends par la voie de la médiation ou de l'arbitrage. Il a fallu près de 10 ans pour que l'on constate une réelle prise de conscience de la part des professionnels du droit, avocats et magistrats, sur l'intérêt de la médiation pour les entreprises : efficacité du processus (70 à 80 % de taux d'accord), rapidité et confidentialité.

Aujourd'hui, ces prescripteurs privilégiés de la médiation commencent à s'appropriier le processus. Ainsi, une centaine de cabinets d'avocats ont signé une Charte par laquelle ils soutiennent le recours à la médiation comme une alternative à la procédure judiciaire.

La médiation est mise en œuvre, soit sur la base d'une clause de médiation insérée des la signature d'un contrat, soit une fois le litige né, par la saisine du CMAP. Les juges parisiens, sous l'impulsion du Président Magendie, proposent désormais la médiation de plus en plus fréquemment et dans des dossiers aux enjeux importants. Ainsi, par exemple, comme cela été relayé par la presse, la 3^{ème} Chambre Civile du TGI de Paris a proposé aux sociétés l'Oréal et eBay de recourir à la médiation sous l'égide du CMAP dans le litige qui les oppose.

Afin de conforter cette tendance, le CMAP œuvre sans relâche pour sensibiliser et former les avocats, magistrats et bien sûr les entreprises aux atouts du processus de médiation.

2. Christiane Féral-Schuhl : Y a-t-il un déficit de formation ou d'information des avocats parisiens en matière de médiation ?

Sophie Henry : Si les contacts que j'ai pu avoir ces dernières années avec les avocats parisiens démontrent que bon nombre d'entre eux ont bien connaissance de l'existence de la loi de 1995 sur la médiation, une grande majorité reste assez réticente à sa mise en œuvre.

Plusieurs raisons expliquent cette réticence :

- les avocats ne comprennent pas **quelle est la valeur ajoutée de la médiation par rapport à la négociation**. Les avocats négocient, en effet, tous les jours pour leurs clients et lorsque la négociation a échoué, ils ne réalisent pas quelle pourrait être la valeur ajoutée d'une médiation. Pourtant, la présence d'un tiers neutre et indépendant, qui aide les parties à comprendre leurs positions réciproques, à rechercher leurs intérêts communs et à travailler sur des concessions constructives permet, dans la plupart des cas, de sortir d'une négociation bloquée.
- **le manque d'expérience pratique du processus ou une mauvaise expérience de la médiation**. Il arrive, notamment dans le cadre de la médiation judiciaire, que des médiateurs soient désignés alors même qu'ils n'ont pas été formés aux techniques de la médiation. Les avocats, confrontés à un processus mal maîtrisé qui ne permet pas un rapprochement des parties, rechignent (et on peut les comprendre !) à retenter une nouvelle fois la mise en œuvre de la médiation lorsqu'elle leur est proposée.
- **la raison économique**. Deux des atouts majeurs de la médiation sont la rapidité (le litige peut être résolu en 2 mois – tel que cela est stipulé dans le règlement du CMAP- en 3 mois, comme le prévoit la loi sur la médiation judiciaire) et l'économie du coût d'une procédure judiciaire. En faisant la promotion de la médiation auprès de son client, l'avocat renonce par là même à une procédure judiciaire potentielle et à sa facturation au regard du temps et du travail qu'elle requiert. Un tel raisonnement est légitime mais les intérêts de l'avocat et de son client ne doivent pas s'opposer dès lors que les deux sont en réalité parfaitement conciliables.

D'une part, un client satisfait est un client fidèle : l'entraîner dans une procédure judiciaire longue, coûteuse et aléatoire est une expérience souvent mal vécue, et même parfois traumatisante qui laisse des traces. Une telle expérience ne valorise pas l'avocat aux yeux de son client même, dans des affaires qui sont *in fine* gagnées.

D'autre part, comme on évoque les MARC (Modes alternatifs de règlement des conflits), il faut que les avocats puissent proposer à leurs clients des MARH (Modes alternatifs de règlement des honoraires) où leur travail de conseil en stratégie du contentieux sera reconnu et justement rémunéré. Les entreprises, quelque soit leur taille (des PME aux sociétés cotées), confrontées à la crise économique, recherchent par tous moyens à réduire leurs coûts, et plus particulièrement ceux liés aux procédures judiciaires. Il ressort des entretiens que j'ai pu avoir avec bon nombre de directeurs juridiques qu'ils préfèrent travailler avec des avocats susceptibles de leur proposer des alternatives au contentieux, et la médiation en fait partie.

La sensibilisation et la formation des avocats est donc en l'état insuffisante.

3. Christiane Féral-Schuhl : Qu'est-ce que le CMAP attend spécifiquement de l'Ordre des Avocats de Paris ?

Sophie Henry : Le Barreau de Paris a un rôle majeur à jouer pour favoriser la formation des avocats afin de leur permettre de conseiller et d'accompagner leurs clients dans le cadre d'un processus de médiation. Cela suppose une sensibilisation au processus pour que l'avocat soit en mesure d'identifier les dossiers potentiels et de préparer, avec son client, les réunions de médiations.

La formation doit être proposée aux élèves avocats, mais également dans le cadre de la formation continue. Le CMAP a été déjà sollicité, à de nombreuses reprises, par des cabinets parisiens pour former leurs associés et collaborateurs sur ce thème de l'accompagnement du client en médiation.

Le Barreau de Paris n'a pas, en revanche, me semble-t-il, mesuré l'importance de la formation des avocats à la médiation, et plus particulièrement la médiation commerciale. Ainsi, le programme 2010 de la formation continue EFB, s'il intègre l'arbitrage dans ses modules, ne propose aucune session consacrée à la médiation en droit des affaires. Les avocats doivent pourtant intégrer ce processus dans la palette d'outils dont ils disposent pour répondre aux attentes de leurs clients. Dans le cadre d'un contentieux ou d'un conflit naissant, les avocats savent qu'ils peuvent recourir à la négociation, à l'expertise, à l'arbitrage ou à la voie judiciaire. Ils doivent également pouvoir étudier la possibilité de recourir à la médiation où ils interviendront aux côtés de leur client.

Sous l'égide du CMAP, les médiations sont toujours conduites en présence des avocats. Leur implication nous paraît, en effet, primordiale tant dans le déroulement du processus pour déterminer la stratégie à adopter, qu'à son issue dès lors que ce sont eux qui procéderont à la rédaction de l'accord. Le CMAP a géré, depuis sa création, plus de 2000 dossiers de médiation et les avocats avec lesquels nous travaillons sont à chaque fois satisfaits de l'efficacité du processus pour leurs clients. Nombre d'entre eux souhaitent se former ensuite aux techniques de la médiation et nous comptons parmi nos médiateurs agréés près de 50 % d'avocats.

La médiation est donc un processus d'avenir pour la profession, puisque les avocats peuvent tout à la fois accompagner leurs clients au cours du processus et élargir leur champ de compétence en devenant eux-mêmes médiateurs.