

## DROIT DES AFFAIRES

- › Contrats et clauses
- › Statuts des sociétés
- › Responsabilité - Assurances
- › Fusion-acquisition
- › Brevets et marques
- › Fiscalité
- › Contentieux

ACCUEIL

BUSINESS

DIRECTIONS  
JURIDIQUES

DROIT DES AFFAIRES

CONTENTIEUX

LesEchos.fr

# Recourir à la médiation plutôt qu'au procès

VINCENT BOUQUET | LE 04/01/2016 À 07:00



A l'occasion d'un différend avec l'un de ses fournisseurs, le juriste de l'équipementier automobile décide de se lancer et propose à la partie adverse de recourir aux services d'un médiateur. - Jérôme Meyer-Bisch pour « Les Echos Business »

**Business case** | En deux ans, le directeur juridique de l'équipementier automobile Trèves, François Boulinier, a eu recours, par trois fois, aux services d'un médiateur pour régler des litiges. Résultat : un gain de temps, d'argent, et une pacification des conflits.

Pour François Boulinier, tout a commencé lors d'un colloque organisé par la Chambre de commerce de d'industrie de Paris Ile-de-France. « A l'époque, j'ignorais tout de la médiation, admet le directeur juridique du groupe Trèves. Mais, en découvrant ce mode alternatif de règlement des litiges, je me suis tout de suite dit qu'il fallait l'essayer. »

A l'occasion d'un différend avec l'un de ses fournisseurs, le juriste de l'équipementier automobile décide de se lancer et propose à la partie adverse de recourir aux services d'un médiateur. « Au tout début, le management était assez méfiant et se demandait si nous n'allions pas perdre du temps inutilement, raconte François Boulinier. Mais je leur ai expliqué que nous ne prenions aucun risque et que nous avions, au contraire, tout à y gagner. » Résultat : au bout de deux journées intenses de discussion, un accord est trouvé entre les deux parties. « La procédure s'est avérée tellement concluante que nous y avons eu recours à deux autres occasions et, à chaque fois, nous sommes parvenus à une

*transaction* », précise celui qui est aussi membre du Cercle Montesquieu (association des directeurs juridiques).

## **Gain de temps et d'argent**

En plus de ces issues heureuses, l'entreprise y a trouvé son compte dans la méthode, plus douce, de règlement de ces conflits. Au lieu de perdre du temps dans des procédures judiciaires incertaines, comme le craignait de prime abord la direction de Trèves, l'équipementier a économisé de précieux mois, voire de précieuses années. *« Plutôt que de se lancer dans des procédures judiciaires qui peuvent prendre dix ans, nos différentes affaires se sont soldées en seulement un à trois mois »*, se félicite François Boulinier.

Un gain de temps qui se double d'un gain financier très appréciable. Les coûts d'une médiation, *« relativement limités »* selon le juriste, sont partagés entre les deux parties, et ce procédé permet d'éviter d'onéreux honoraires d'avocats. *« Autant d'arguments de poids qui suscitent l'intérêt, même des plus réticents »*, assure le directeur juridique. Surtout, cette procédure qui, contrairement à un procès, reste confidentielle, permet de remettre de l'humain au coeur des conflits et de préserver un minimum relationnel avec la partie adverse. *« Grâce à la médiation, il est possible de développer, à l'avenir, de nouvelles relations commerciales entre les deux parties alors que le passage devant un juge les détruit à coup sûr »*, note François Boulinier.

## **Une préparation minutieuse**

Toutefois, pour déboucher sur un succès, le recours à ce mode alternatif de règlement des litiges doit être savamment préparé. *« Il faut d'abord convaincre la partie adverse du bien-fondé de cette procédure, que tout le monde a intérêt à y aller, d'autant que les chances de réussite sont grandes : environ 80 % des médiations débouchent sur un accord »*, détaille le directeur juridique. Une négociation à l'externe donc, qui ne doit pas dispenser d'une préparation minutieuse en interne. Elaboration de scénarios de sortie de crise, information consciencieuse du médiateur, analyse de sa position et de celle de son adversaire... *« Chacun doit bien comprendre les enjeux et avoir les idées claires, conseille François Boulinier. Il est également important de tracer des lignes rouges en accord avec le management, des impératifs sur lesquels on ne transigera pas. La médiation n'est pas faite pour réussir à tout prix, et surtout pas à ses dépens. »*