

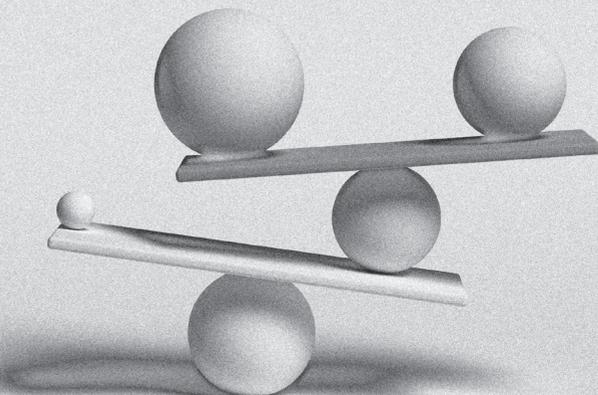
MÉDIATION COMMERCIALE : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

56%

des directions
juridiques
**recourent de façon
occasionnelle à la
médiation**

+ 50%

des avocats
**se montrent
intéressés par
la démarche de
médiation**



**Satisfaction
des parties
prenantes
à la médiation**

70%

Selon les
directions
juridiques

82%

Selon
les juges

90%

Selon les
avocats

Un contexte plus que jamais favorable

Le Garde des Sceaux a lancé, le 13 janvier 2023 la « politique de l'amiable », pour un changement de paradigme vers une justice négociée. Pour que le justiciable se réapproprie pleinement le règlement de son litige.

Dans les entreprises, cette stratégie plus moderne des règlements des différends qui favorise la négociation est en phase avec les nouvelles attentes et exigences en matière de RSE.

Le Cercle Montesquieu agit en faveur de la médiation commerciale.

La Commission Justice Économique du Cercle Montesquieu a constitué un groupe de travail pour aider les entreprises et toutes leurs parties prenantes à mieux connaître la médiation commerciale et à en comprendre l'intérêt pour la résolution amiable de leurs contentieux.

En partenariat avec les cabinets d'avocats *Lacourte Raquin Tatar* et *Baker McKenzie*, le centre de médiation des affaires *Equanim International* et l'agence d'innovation juridique par le Design *Amurabi*, les principales étapes du projet sont :

1 2 3 4

Recherche utilisateurs : trois questionnaires et des interviews auprès de directeurs juridiques, juges, avocats et médiateurs

Co-conception d'un guide pratique pour les entreprises

Prototypage et tests utilisateurs

Finalisation et diffusion du guide : printemps 2023

Nous vous en partageons les résultats de la première phase en avant-première.

Des freins identifiés

Dans les directions juridiques

- Identification de médiateurs adaptés au règlement de chaque litige en l'absence d'un guide de référence
- Connaissance encore imparfaite du processus et de ses implications
- Culture encore ancrée du succès judiciaire comme seule vraie « victoire »

Chez les avocats

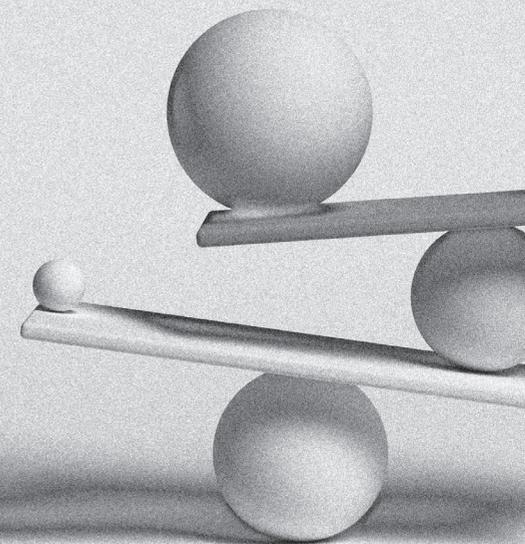
- Perception d'un rôle plus en retrait vis-à-vis de leur client
- Difficulté d'appréhension du modèle économique de la médiation
- Connaissance encore imparfaite du processus

Chez les Juges

- Concurrence avec d'autres MARD et la conciliation en particulier
- Réticence perçue de la part des avocats d'engager leurs clients dans la médiation
- Encadrement encore insuffisant de la médiation judiciaire

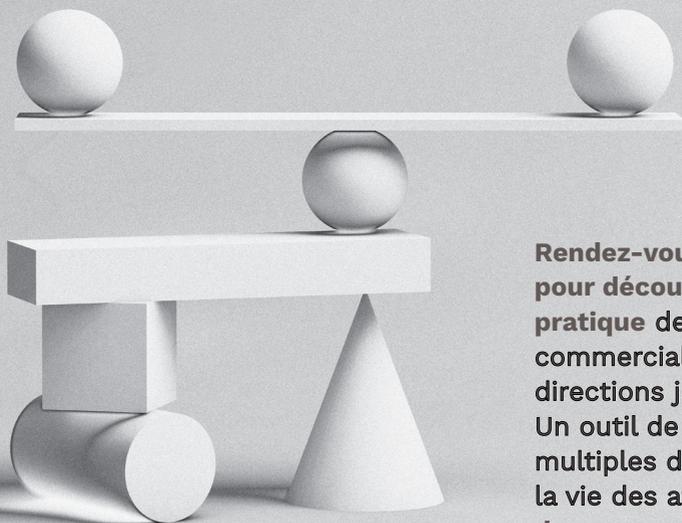
Des attentes communes pour les surmonter

- Bénéficier d'une meilleure communication et information sur la médiation commerciale et son processus
- Mieux différencier la médiation des autres MARD
- Élaborer et diffuser un guide de référence sur les médiateurs
- Promouvoir les incitations à recourir à la médiation
- Former les professionnels



“

La médiation est perçue par les directions juridiques comme très appropriée pour **gérer de façon confidentielle les situations contentieuses à forts enjeux, sensibles ou avec un volet international**. Elles y trouvent l'opportunité de rechercher **«la» bonne solution de compromis**, plutôt que de laisser le sort du contentieux dans la seule main d'un tiers.



Rendez-vous au printemps pour découvrir le guide pratique de la médiation commerciale pour les directions juridiques. Un outil de solutions aux multiples différends de la vie des affaires. À vous de vous en emparer.



**Baker
McKenzie.**

“ amurabi

legal innovation
by design

◆ EQUANIM ◆

LACOURTE RAQUIN TATAR