

La médiation commerciale : Quels avantages pour les PME ?

Nicolas Dutoit
Avocat et Médiateur
Estavayer-le-Lac

Modes de résolutions des conflits

1. Procédure judiciaire / conciliation
2. Arbitrage
3. Médiation

1. Procédure judiciaire / conciliation

- Le procès judiciaire est un processus **formel** dans lequel intervient une tierce personne, le juge.
- Le juge n'est pas choisi par les parties et a le devoir de trancher un conflit en se fondant sur des règles de droit et de procédure.
- Au début ou en cours de procédure, le juge peut avoir un rôle de conciliateur (art. 197 ss CPC).

2. Arbitrage

- L'arbitrage est un processus **formel** par lequel les parties acceptent de soumettre leur conflit à un tiers impartial, l'arbitre, qu'elles choisissent et qui aura, comme le juge, mission de trancher le litige, sur la base du droit.

3. Médiation

- La médiation est un processus **structuré** de résolution des conflits par lequel un tiers neutre, le médiateur, aide les parties à régler leur différend en les amenant à rechercher elles-mêmes la solution à leur conflit.

Les différences entre les divers modes de résolution des conflits

Conciliation vs médiation

- Le tiers-conciliateur donne son avis sur l'issue prévisible du litige
- Le tiers-conciliateur reste sur les positions / les prétentions des parties prises dans leurs conclusions
- Le tiers-conciliateur deviendra le juge en cas d'échec de la conciliation (posture différente)

Arbitrage vs médiation

- L'arbitre rend une décision (sentence) qui s'impose aux parties
- L'arbitre reste sur les positions / les prétentions des parties prises dans leurs conclusions

Avantages de la médiation

- **Maîtrise du conflit**
- **Résolution rapide**
- **Coûts**
- **Possibilité de choisir son médiateur**
- **Confidentialité**
- **Constructif**

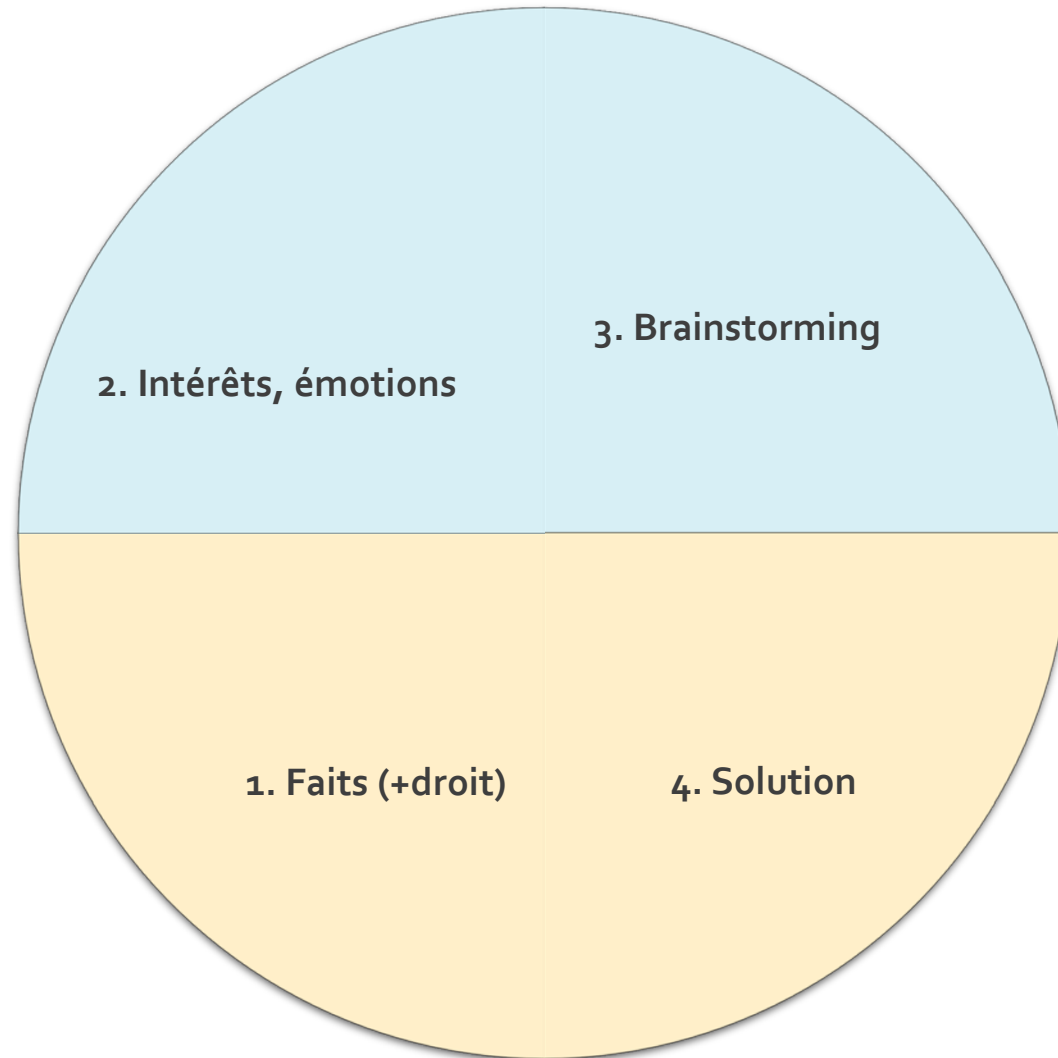
Approche des Tribunaux

Le syllogisme juridique :

Faits
+
Droit applicable
=
Conclusions

Résolution par la voie de la médiation : changement de paradigme

La roue de Fiutak



Changement de philosophie

Passé vs Avenir

Positions vs Intérêts

Déroulement d'une médiation-type en matière commerciale

- Phase de préparation
- Phase d'ouverture (opening statement)
- Phase d'exploration (pourquoi ?)
- Phase de génération d'options (et si ?)
- Phase de négociation
- Phase de conclusion
- Phase d'homologation et de mise en œuvre

Comment mettre en œuvre une médiation commerciale ?

Hypothèse 1 :

**Les parties en litige ont
inséré dans leur contrat une
clause de médiation**

Clause-type de médiation

«Tous litiges, différends ou prétentions nés du présent contrat ou se rapportant à celui-ci, y compris la validité, la nullité, d'éventuelles violations du contrat ou sa résiliation, seront soumis à la médiation conformément au Règlement suisse de médiation commerciale des Chambres de commerce suisse en vigueur à la date à laquelle la requête de médiation est déposée conformément audit Règlement.»

Hypothèse 2 :

**Les parties n'ont pas réservé
expressément dans leur
contrat la possibilité de
recourir à la médiation en
cas de litige**

Infos pratiques:

Chambre Suisse de Médiation Commerciale:

<http://www.skwm.ch>

Questions ?