

LUTRAN & ASSOCIÉS

La médiation ou l'intelligence du conflit

Convaincu de la pertinence de la médiation, David Lutran* insiste sur sa valeur ajoutée et tout l'intérêt qu'elle représente pour les entreprises engagées dans un contentieux ou sur le point de l'être.

Pourquoi militez-vous pour la médiation par rapport à la procédure judiciaire ?

David Lutran : La médiation est un mode de résolution des litiges intelligent combinant les avantages – rapidité, moindre coût, confidentialité – et permettant d'établir un climat propice à l'émergence de solutions durables coconstruites par les parties. Autre intérêt, elle permet de se prémunir de l'aléa judiciaire et de ne pas faire les frais de procédures dont le résultat – même en cas de victoire – peut ne pas répondre aux attentes des parties. Le conflit n'est pas uniquement structuré par le droit et la médiation permet la prise en compte de toutes ses composantes : économique, technique, voire affective. Elle offre la garantie d'avoir du sur-mesure.

La médiation, qui concerne aujourd'hui un large spectre du droit, se prête-t-elle à tous les litiges ?

D. L. : Oui, pour autant que l'on aborde celle-ci de bonne foi. Processus volontaire, il est indispensable que les parties y adhèrent pour qu'il s'avère fructueux. Ainsi, lorsque les parties acceptent de tenter une médiation, celle-ci aboutira favorablement dans 80 % des cas, avec un taux d'exécution très important des accords.

Garder le contrôle sur son différend est-il la clé d'une solution adaptée ?

D. L. : Tout à fait. Le conflit qui se présente au juge diffère



David Lutran, Avocat au barreau de Paris et Médiateur

substantiellement du conflit d'origine avec une accumulation de revendications, l'accroissement du ressentiment entre ses protagonistes et l'irruption d'acteurs et d'intermédiaires variés qui vont imposer leur logique et leur langage. Plus le temps conflictuel avance, plus les parties sont dépossédées du conflit. Mais au-delà de garder le contrôle du dossier, cela veut aussi dire pour la partie engagée dans un conflit de devenir un acteur responsable de sa solution.

Cela modifie-t-il le rôle de l'avocat ?

D. L. : En réfléchissant avec son client à des solutions adaptées et acceptables pour les parties en fonction du rapport de force existant, l'avocat n'envisage pas son dossier au seul prisme de la réponse judiciaire : ses conseils – envisageant tous les paramètres du dossier – sont à forte valeur ajoutée puisque la résolution du conflit peut

« En donnant la possibilité aux parties de dessiner elles-mêmes leur solution, la médiation offre la garantie d'avoir du sur-mesure. »

comporter une dimension stratégique pour l'entreprise et son avenir, opérant un effet de levier.

Comment fait-on le choix de la médiation ?

D. L. : C'est le résultat d'une analyse, avec le client, de ses besoins, attentes et risques. Mais la médiation n'est pas la seule voie possible. En fonction du contexte et des enjeux en présence, les parties peuvent opter pour un autre mode de résolution de leur conflit (négociation directe, processus collaboratif, arbitrage ou contentieux judiciaire...), voire les combiner. À elles de faire le bon choix, en étant utilement conseillées à cette fin.

* David Lutran est avocat au barreau de Paris, spécialisé en contentieux (commercial, immobilier, pénal). Également médiateur, il est titulaire de l'agrément du Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP), référencé auprès du Centre National de Médiation des Avocats (CNMA) et inscrit sur la liste des médiateurs de la Cour d'appel de Paris.

LUTRAN & ASSOCIÉS

Tél. +33 (0)1 56 89 92 70
david.lutran@lutran-associes.com
www.lutran-associes.com