

**BUSINESS PROSPECTIVE**

Solliciter le médiateur pour éviter le tribunal

DROIT L'Etat a mis en place un médiateur auquel les entreprises peuvent faire pour résoudre leurs conflits.

PAR CORALIE BAUMARD

UNE RELATION COMMERCIALE

difficile avec un client ou un fournisseur ? Avant d'envisager une procédure judiciaire, faire appel au médiateur des entreprises peut être une solution. Le dispositif, créé par décret présidentiel début 2016, s'adresse à toute société, organisation publique ou privée, quels que soient sa taille et son secteur d'activité. Il s'appuie sur dix-huit médiateurs nationaux délégués et quarante-quatre régionaux. Clauses contractuelles déséquilibrées, rupture brutale de contrat, vol de propriété intellectuelle... La saisie d'un médiateur concerne tout différend lié à l'exécution d'un contrat de droit privé, y compris tacite, ou d'une commande publique.

Pour entamer la procédure, il faut remplir un dossier sur le site dédié (www.mediateur-des-entreprises.fr). Il peut également obtenir des conseils via le formulaire de contact. Si sa demande est éligible, il sera contacté sous sept jours afin d'élaborer un plan d'action. Le médiateur se charge d'obtenir l'accord de l'autre partie.

GRATUIT ET CONFIDENTIEL

Le processus est gratuit et confidentiel : tous les participants s'engagent par écrit à ne divulguer aucune information concernant le litige. Un garde-fou pour préserver le secret des affaires et la notoriété des entreprises, au contraire d'un jugement devant le Tribunal de commerce. Ce n'est pas son seul atout : il est également plus rapide. « Cette solution est particulièrement utile dans certains secteurs



comme le bâtiment, où les conflits entre donneurs d'ordres et sous-traitants sont fréquents. Cela permet de ne pas laisser un chantier en souffrance trop longtemps », analyse Jean-Paul Vergnaud, expert-comptable et commissaire aux comptes du cabinet SEC Vergnaud et Associés membre du groupement France Défi.

IMPARTIALITÉ GARANTIE

Impartial, le médiateur favorise la communication entre les deux parties et la recherche de solutions communes et pérennes. Le but : obtenir un protocole d'accord dans un délai maximal de trois mois. Ce dernier peut être étendu le cas échéant, avec l'aval des acteurs concernés. Chacune des sociétés peut mettre un terme à la négociation quand elle le souhaite. Le médiateur peut également l'interrompre si aucune issue ne se dégage. « Cette solution permet de trouver un arrangement qui va préserver les relations commerciales futures, elles peuvent même s'en trouver consolidées », estime Jean-Paul Vergnaud. Sur les mille dossiers traités en 2016, 75 % sont des succès qui bénéficient aux deux parties. Une solution qui demande à être mieux connue des entreprises.

