

# LA MÉDIATION COMMERCIALE

Jean H. Gagnon, Ad.E.  
Avocat | Médiateur | Arbitre

École d'été de la justice francophone 2016

SAHARA inc.

30 juin 2016

# THÈMES ABORDÉS :

1. Qu'est-ce que la médiation?
2. Pourquoi la médiation?
3. Champs d'application de la médiation commerciale

## THÈMES ABORDÉS... (suite)

4. Le médiateur: ses devoirs, sa posture et son rôle
5. Le processus de médiation: méthodes et principales étapes

## THÈMES ABORDÉS (suite)

6. Les principales approches de médiation
7. Questions et commentaires



# 1. Qu'est-ce que la médiation?

## La médiation est:

➤ Un processus de règlement de différend...

❖ Confidentiel...

❖ Flexible, et

❖ Consensuel

## La médiation est... (suite)

➤ Par lequel les parties font appel à un tiers...

❖ Impartial, et

❖ Sans pouvoir décisionnel

## La médiation est... (suite)

➤ Pour les aider...

❖ À reprendre le dialogue et à négocier, afin...

...de parvenir à une entente mutuellement satisfaisante





## 2. Pourquoi la médiation?

Taux de règlement de litiges par la  
négociation:

**+ / - 85%**

Taux de règlement de litiges par la médiation:

**+ / - 85%**



Où est donc le  
problème?



## Avantages de la médiation:

- ✓ Contrôle sur le processus et sur les résultats
- ✓ Économies de temps et d'argent
- ✓ Rapidité

## Avantages... (suite)

- ✓ Solution non limitée par une loi ou par un contrat
- ✓ Rétablissement de la communication
- ✓ Possibilité de poursuivre des relations d'affaires

## Avantages... (suite)

- ✓ Possibilité de préserver une entente avantageuse
- ✓ Confidentialité du processus... et du résultat
- ✓ Diminution des risques d'impact public



## Avantages (suite)...

- ✓ Éviter une jurisprudence nuisible
- ✓ Trouver une solution répondant aux intérêts actuels et futurs des parties, plutôt qu'à la seule réparation d'évènements passés

## Avantages (suite)

- ✓ Possibilité de régler les véritables différends au-delà du seul litige
- ✓ Solution choisie et décidée par les parties elles-mêmes et non imposée par un tiers

## Inconvénients de la médiation:

- ✓ Risque de ne pas en arriver à une entente
- ✓ Risque d'usage inapproprié du processus



3. Pour quels types  
d'affaires la médiation est-  
elle vraiment avantageuse?

## Types d'affaires:

- ✓ Relations entre actionnaires ou associés
- ✓ Réseaux et groupements
- ✓ Baux commerciaux

## Types d'affaires... (suite)

- ✓ Différends dans une chaîne d'approvisionnement
- ✓ Transactions et relations multi-nationales
- ✓ Propriété intellectuelle et secrets commerciaux

## Types d'affaires... (suite)

✓ Achat et vente d'entreprises



## 4. Le médiateur: ses devoirs, sa posture et son rôle



# Devoirs du médiateur...

1. Impartialité

2. Intégrité

3. Respect

## Devoirs du médiateur... (suite)

4. Empathie

5. Écoute

6. Développement continu de ses connaissances et compétences

# Posture du médiateur:

1. Ne donne pas d'avis juridique
2. Ne peut contraindre ou obliger une partie à quoi que ce soit
3. Guide les parties tout au long de leurs discussions en faisant usage...

de méthodes et d'un savoir-faire  
structurés et éprouvés

# Rôle du médiateur:

1. Offrir un environnement sécurisant à la reprise de la communication entre les parties
2. Aider les parties à bien s'écouter et se comprendre
3. Aider les parties à clarifier les véritables enjeux de leurs différends

## Rôle du médiateur... (suite)

4. Guider et structurer la discussion afin de favoriser la recherche d'une solution satisfaisante
5. Amener les parties à travailler ensemble à la recherche d'une solution plutôt qu'à se confronter et à argumenter
6. Aider les parties à identifier leurs véritables besoins et intérêts

## Rôle du médiateur (suite)

7. Favoriser l'exploration et l'évaluation de diverses avenues et options
8. Gérer les impasses afin de favoriser la reprise des discussions, et
9. Assister les parties dans l'atteinte d'une entente découlant d'un consentement libre et éclairé



## 5. Le processus de médiation: méthodes et principales étapes

## Avant la séance de médiation:

1. Vérification d'absence de conflit d'intérêts du médiateur
2. Échanges préparatoires
3. Protocole de médiation
4. Avances en fidéicommis



## Avant la séance de médiation... (suite)

5. Parfois, transmission d'un énoncé du différend et de position de part et d'autre

## *Pendant la séance de médiation:*

1. Présentation des personnes présentes et de leur rôle
2. Entrée en matière et explications quant au processus et aux règles de base
3. Présentation initiale de chaque partie

## Pendant la séance de médiation... (suite)

4. Rencontres individuelles du médiateur (« caucus » ou « apartés »)
5. Retour en séance plénière
6. Enjeux, points d'accord et points de divergence

## Pendant la séance de médiation... (suite)

7. Besoins et intérêts

8. Recherche ouverte de possibilités et d'options (« remue-méninges »)

9. Évaluation des possibilités et des options (amélioration, combinaison, retraits et ajouts)

## Pendant la séance de médiation... (suite)

10. Choix de la meilleure option

11. Prise de décision

12. Mémorandum d'entente

## À noter:

- La médiation est un processus cyclique, et non linéaire
  
- Enjeux particuliers:
  - ❖ Navette
  - ❖ Impasse
  - ❖ Retrait

## Après la séance de médiation:

### 1. Si une entente a été conclue:

- Rédaction (généralement par les procureurs) des ententes finales
- Suivi du médiateur jusqu'` à la concrétisation de l'entente

## Après la séance de médiation... (suite)

### 2. Si une entente n'a pas été conclue:

- Période de réflexion
- Quelques suivis du médiateur





## 6. Les principales approches de médiation

# Les trois principales approches en médiation:

1. Facilitative (ou « intégrative »)
2. Évaluative
3. Transformatrice



# 7. QUESTIONS ET COMMENTAIRES

**Merci!**