

Comment augmenter l'efficacité des injonctions de rencontrer le médiateur ?

Regards croisés des membres du GEMME !



Médiatrice et magistrate d'un tribunal judiciaire de région parisienne, nous nous réjouissons que le Ministère annonce son intention de développer les modes amiables et, en particulier, la médiation.

Mais comment concrètement augmenter dès aujourd'hui l'efficacité des injonctions à rencontrer le médiateur ? Plusieurs pistes ont été évoquées courant janvier par les membres de GEMME lors d'échanges sur ses listes de discussion.

Actuellement, on observe que les injonctions de rencontrer un médiateur ne se transforment en médiation qu'une fois sur quatre en moyenne. Les parties ne saisissent pas toujours les avantages de cette démarche et restent dans une optique de combat judiciaire, parfois entretenue par leur conseil.

Il est vrai que, lors de l'injonction, le magistrat ne voit la plupart du temps que les avocats et ne peut donc pas échanger avec le justiciable.

Au vu de ce constat, la progression de ce taux de « transformation » nous semble passer par une **communication pédagogique vers les justiciables et leurs avocats, notamment au Palais de justice.**

Pendant qu'ils attendent leur tour à l'audience, **avocats et parties devraient pouvoir profiter de ce temps en lisant du matériel pédagogique : brochures, et grandes affiches**, expliquant le fonctionnement et les avantages de la médiation, bref, donnant envie d'essayer.

Les médiateurs du GEMME ont évoqué aussi :

- le recours au mindmapping : un schéma vaut souvent mieux que des explications orales
- les trois « kits » élaborés par l'Académie de la médiation : <https://www.academie-mediation.fr/kits-de-mediation>
- les travaux réalisés par le Conseil National des Barreaux : <https://www.cnb.avocat.fr/la-pratique-evolue-avec-les-mard>

En 2006, les avocats signataires de la Charte des cabinets d'avocats pour la médiation avaient pris l'initiative d'afficher le texte de la charte dans leur cabinet, ce qui suscitait systématiquement des questions de leurs clients : un moyen efficace de faire la promotion de la médiation !

Quoi qu'il en soit, il semble utile **d'accompagner l'ordonnance d'injonction d'une notice explicative à destination des parties**. Elle devra les rassurer, piquer leur curiosité, et souligner l'intérêt qu'elles y trouveront. Certains magistrats membres du GEMME ont indiqué le faire déjà, et ont communiqué des exemples de notice.

Souvent, l'explication sera tout aussi utile pour l'avocat que pour son client... même si l'avocat met souvent un point d'honneur à affirmer à la barre qu'il connaît bien les principes de l'injonction.

Dans les procédures de référé comme dans celles au fond, l'ordonnance d'Injonction s'insère dans le temps du renvoi pour le rendez-vous avec le médiateur. Les parties ne perdent pas de temps. Il nous revient de l'expliquer clairement et d'insister sur la confidentialité de tout ce qui sera dit pendant ce temps privilégié.

Il nous faut aussi rassurer les parties lorsque nous les orientons vers la médiation conventionnelle, plus souple que sa jumelle judiciaire, mais qui peut susciter de vraies questions : non, la médiation conventionnelle n'est pas nécessairement « plus chère », et le juge n'est pas dessaisi, il reste en contact avec le médiateur, qui l'informe du devenir du dossier par courriel, tout en respectant strictement l'obligation de confidentialité.

Monsieur Philippe BERTRAND, Président de chambre honoraire à la Cour d'appel de PAU a indiqué que désormais tout le ressort utilise une ordonnance de type « 2 en 1 » incluse et fusionnée dans les modèles du réseau privé des avocats (RPVA) pour les transmettre aux avocats par un « clic » et éviter une surcharge pour les greffes.

D'autres juridictions remettent l'injonction à l'audience, notamment la section des référés du Tribunal judiciaire de Paris ou de Nanterre :

L'injonction de rencontrer le médiateur est remise aux avocats à l'audience après que le juge a expliqué pourquoi ce dossier est éligible à la médiation et les différences entre la médiation judiciaire et conventionnelle.

Les référés constituent un domaine privilégié pour la médiation, dans la mesure où le litige apparent cache très souvent un contentieux bien plus important, concernant d'autres parties. C'est donc l'occasion pour les parties de tout traiter en même temps : plus simple, plus rapide, moins cher, et surtout, permettant de « *sortir par le haut*. ».

Parfois, les avocats objectent que leurs clients seront réticents car il y a trop d'animosité. Il est parfaitement possible dans ce cas :

- de rappeler que la médiation ne s'adresse pas, par définition, à des parties qui s'entendent, et que les professionnels sont justement formés à ces conflits aigus ;
- de décider un bref renvoi (à une autre audience), en ordonnant la comparution des parties en personne aux fins de leur expliquer l'intérêt de la médiation. L'autorité morale du juge débloque souvent la situation.

Les médiateurs pratiquant la permanence d'audience indiquent qu'ils apprécient de pouvoir disposer du rôle de l'audience, de manière à retrouver les coordonnées des parties et des avocats et à les relancer pour fixer le rendez-vous d'information. Un retour est fait la plupart du temps aux magistrats par courriel, ce qui facilite la communication.

Même si la médiation n'est pas entamée, le contact avec le médiateur s'avère toujours positif : il permet souvent aux parties ainsi qu'aux avocats de renouer le dialogue. Dans de nombreux cas, les discussions reprennent hors médiation.

Parfois, une brochure bien rédigée peut faire toute la différence dans l'esprit de l'avocat comme du justiciable et préparer celui-ci **au rendez-vous d'information**.

Espérons donc que notre appel au Ministère de la Justice pour du matériel pédagogique sera entendu...

Karine Thouati vice-présidente, juge des référés
Tribunal judiciaire de Nanterre

Catherine Boineau Avocat à la Cour Médiateur
agrégé CMAP-CNMA-IEAM-Cour d'Appel de Paris