

Gazette de la Chambre



Lettre d'information de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris

Comité éditorial : Philippe Delebecque - Claude Goussot - Jean-Yves Thomas - Michel Leparquier

Editeur : Philippe Delebecque

3 numéros par an

(Janvier - Avril - Septembre)

Numéro 56 - Automne 2021



"Hora fugit stat jus"

Médiation
Témoignage
Gabriel Touchard

Comment suis-je devenu un médiateur à la Chambre Arbitrale Maritime de Paris ?

Mon parcours professionnel m'a naturellement conduit à l'exercice de la fonction de médiateur.

En effet, ma pratique "initiatrice" du métier d'avocat en contentieux (en "shipping", pendant 6 ans) m'a fait comprendre les limites du recours au contentieux judiciaire comme mode de résolution des litiges.

Je conduisais alors de front environ 250 procédures en *shipping* devant toutes les juridictions commerciales françaises. J'ai ainsi pu constater le caractère parfois insatisfaisant du processus juridictionnel en raison de ses aléas et de ses coûts, financier, temporel et humain. Sans dénigrer, bien au contraire, la justice commerciale française, ses juges et magistrats, ainsi que ses arbitres, je conseillais toutefois souvent à mes clients d'explorer la voie transactionnelle, exploration à mon sens jamais préjudiciable et le plus souvent bénéfique.

Puis, souhaitant être plus en amont de tout litige, et plus au service de la vie économique et industrielle française, j'ai décidé de travailler comme juriste d'entreprise pour un grand groupe énergétique du CAC40, où je suis actuellement responsable juridique. Après le contentieux, ma tendance naturelle à la négociation s'est alors révélée.

L'entreprise qui m'emploie, comme tous les acteurs "normaux" de la vie économique, cherche avant tout des solutions négociées et n'utilise la voie contentieuse, l'arbitrage le plus souvent, que lorsque la négociation s'avère infructueuse, et alors toujours dans l'optique finale d'obtenir une solution amiable, dans une logique industrielle et commerçante "gagnant-gagnant". J'ai donc, dans ce cadre, participé, ou conduit de très nombreuses négociations contractuelles, et/ou contentieuses, souvent internationales, longues, complexes, comme des révisions de prix dans des contrats d'achat long terme de Gaz Naturel Liquéfié (GNL), ou liées à des contrats de construction d'ensembles industriels, comme des usines de GNL, ou des navires méthaniers, incluant de nombreux acteurs, et au cœur de problématiques économiques, commerciales, financières, techniques, industrielles, stratégiques et politiques, dont les enjeux peuvent dépasser les centaines de millions d'euros, les milliards dans certains cas.

J'ai alors pris conscience de l'effet naturellement conciliateur d'une bonne négociation, permettant d'aboutir à des accords positifs et créateurs de valeurs pour les acteurs en présence. Lors de ces négociations, il est évidemment nécessaire d'être le défenseur des intérêts de son entreprise, mais pas uniquement. Une bonne négociation nécessite, selon moi, des prises de position transparentes, justifiées, réalistes, équilibrées, prenant en considération la culture et les positions adverses, avec la perspective d'une décision tierce obligatoire en cas de désaccord et la volonté de trouver *in fine* un accord raisonnable. Une bonne négociation s'inscrit donc dans le temps. Elle nécessite des exposés, des phases d'écoutes et de réponses mutuelles constitutifs d'un dialogue tendant vers une compréhension mutuelle des réalités juridiques, économiques, financières, commerciales et/ou techniques en question.

J'ai décidé de suivre fin 2017 une formation à la médiation inter-entreprises qui m'a définitivement fait prendre conscience de ma tendance naturelle à la recherche du compromis et m'a permis d'aller plus loin encore dans la bonne attitude, dans la maîtrise des techniques et, finalement, dans "l'esprit" de la bonne négociation mutuelle ou "l'art" de trouver, ou d'aider à trouver, un bon accord. J'ai ensuite naturellement passé une certification à la médiation inter-entreprises, fin 2018 et suis devenu médiateur en exercice.

Je suis profondément convaincu qu'une négociation mutuelle et honnête peut permettre d'éviter quasiment toutes les procédures contentieuses, et constitue ainsi le meilleur mode de résolution des différends.

Je continue d'exercer avec vif intérêt et grand plaisir mon métier de responsable juridique d'entreprise et suis heureux de mettre, de temps en temps, mon expérience et mon savoir-faire au service de la médiation, c'est-à-dire au service de personnes physiques et morales afin qu'elles mettent toutes les chances de leur côté pour trouver la solution, leur solution, à leur différend afin de pouvoir se concentrer sur l'essentiel, leur business.

A ce titre, et aussi en tant qu'arbitre inscrit, membre de la Chambre arbitrale maritime de Paris (CAMP), il me semblait important de rappeler ici que celle-ci propose un service de médiation que les parties à un litige peuvent toujours utilement mettre en oeuvre avant tout processus arbitral.

En application du règlement de médiation de la CAMP, les parties pourront ainsi choisir un médiateur qui connaît parfaitement les us et coutumes de leur *shipping business* spécifique, gage de fluidité dans le dialogue entre les parties et avec le médiateur, et donc *in fine* de nature à faciliter un accord rapide. La CAMP garantit par ailleurs toujours une extrême célérité dans le traitement des affaires qui lui sont soumises, pour un coût toujours raisonnable et limité. La CAMP met enfin à la disposition des parties pour la tenue de leurs réunions de médiation ses locaux et sa salle de réunion au plein cœur de Paris.