

CLINIQUES JURIDIQUES GICAM - ACJE

THEME
Mercredi , le 24 février 2021

Par D. Nyamsi et G-B Ntsama



Commission affaires juridiques,
contentieux et réglementation



février 2021

INTRODUCTION

Les relations d'affaires génèrent de nouveaux risques et peuvent donc donner lieu à des litiges. Dans ce contexte, prévoir comment seront réglés les litiges éventuels constitue un élément important de la gestion des risques dans le cadre des relations d'affaires ou même lors de simples transactions commerciales.

Si le recours aux tribunaux de l'ordre judiciaire constitue la voie classique de solution des conflits, il existe des voies alternatives (non judiciaires) qui s'offrent aux justiciables, lesquelles sont aujourd'hui en plein développement.

À l'affrontement du procès, il est en parfois préférable de recourir à des modes consensuels de Règlement des litiges, les fameux **Modes Alternatifs de Règlement des Différends (MARD)** ; lesquels (**en dehors de l'arbitrage**) font appel à la volonté des parties, au dialogue et la recherche de solutions équilibrées et acceptées qui substituent l'harmonie de l'accord à la rudesse de la solution légale.



Parmi ces voies alternatives, l'on peut citer :

a) Les modes dits « amiables » ou consensuels

- ❖ la conciliation,
- ❖ La négociation
- ❖ le droit collaboratif
- ❖ La Transaction
- ❖ la médiation
- ❖ Le « Mini Trial »

b) Un mode « Contentieux»

- ❖ L'arbitrage »



1 - LA CONCILIATION

La conciliation est un processus volontaire entre les parties à un litige, qui décident de faire appel à une tierce personne neutre, appelée Conciliateur, afin de les aider à régler leur différend dans un cadre confidentiel. Il peut également être fait appel à un tiers spécialisé dans un domaine de compétence particulier

Le conciliateur a un rôle actif : il prend connaissance des points de vue des parties et (peut) donne(r) son avis tout en **suggérant fortement une solution** aux parties **au regard du droit et de la morale**. Après s'être exprimées, les parties attendent de lui qu'il propose d'initiative des options/solutions de règlement qu'elles sont libres d'accepter ou non.

Exemple : les conciliations en matière de contentieux social

- ❖ **En cas d'accord des parties, une convention de conciliation est rédigée.**
- ❖ **Puisqu'elle repose sur le consentement des parties, la conciliation peut intervenir à tout stade du litige, tant à la naissance de celui-ci ou même au cours d'une procédure.**
- ❖ **L'échec du processus de conciliation n'empêche pas l'introduction d'un autre mode de règlement des conflits, voire l'introduction d'une procédure judiciaire ou par voie d'arbitrage.**

2- LA NEGOCIATION

C'est la recherche d'un accord dans l'intérêt des parties, avec l'aide d'un tiers, le Négociateur. La négociation se fonde sur des valeurs, des intérêts, des enjeux.

En matière de négociation on parle de rapport de force. Il s'agit généralement de faire passer habilement ses idées. Des stratégies sont développées : ne pas parler le premier pour ne pas dévoiler « ses cartes », ne céder du terrain que si on en gagne, rechercher la faille de son « adversaire ».

Comme dans un combat, on parle d'adversaire car les intérêts des parties divergent, que les enjeux sont importants. Chacun tente de gagner le plus possible et de perdre le moins possible.

La négociation est le plus souvent usité dans le cadre du montage des Projets entre grandes firmes et sont généralement sanctionnées par des « Joint venture » ou des contrats de représentation ou des franchises

3- LE DROIT COLLABORATIF

Le droit collaboratif est un processus de résolution des conflits qui a pour principe la recherche résolue d'un accord amiable entre les parties, assistées chacune d'un avocat formé à la pratique collaborative.

Les parties et leurs avocats signent un contrat aux termes duquel ils s'engagent à mettre tout en œuvre pour trouver une issue amiable à leur conflit ou crise, en faisant preuve de loyauté dans les négociations.

Cet engagement de loyauté est garanti par la confidentialité absolue des paroles et documents échangés, car les parties s'interdisent d'utiliser ultérieurement dans une procédure judiciaire toute information qui serait communiquée pendant le processus collaboratif.

4- LA TRANSACTION

La transaction est définie en droit français par l'article 2044 du Code Civil comme « *un contrat par lequel les parties, par des concessions réciproques, terminent une contestation née, ou préviennent une contestation à naître* ».

Elle consacre la liberté des parties en leur permettant de « statuer » ensemble sur leur différend.

Pour être valide, la transaction doit prévoir des concessions réciproques, engager des parties qui consentent effectivement à la transaction, porter sur un objet licite, ne pas constituer une libéralité pour la collectivité publique et ne pas méconnaître de règles d'ordre public



Q & A