



LE MOT DE LA SEMAINE

Conciliation

32

Le juge commercial conciliateur : un juge engagé



FRÉDÉRIC PELTIER, avocat, Vigié Schmidt Peltier Juvigny, expert du club des juristes

La conciliation s'impose comme une voie privilégiée du règlement des différends portés devant le tribunal de commerce de Paris. Il s'agit, en développant le recours à cette alternative au procès, d'apaiser le climat des affaires. C'est un choix politique affirmé. Il se traduit par une invitation de plus en plus ferme des juges, qu'ils agissent dans le cadre du référé ou au fond, notamment en tant que juges-rapporteurs, pour aboutir à des solutions transactionnelles homologuées par le tribunal de commerce, donc qui ne « traverseront pas le boulevard », car la solution acceptée par les parties ne sera pas soumise à la cour d'appel. Le rôle du juge conciliateur qui agit en application de l'article 21 du Code de procédure civile n'est pas rigoureusement encadré par la loi. Une grande liberté lui est laissée pour aboutir à une solution négociée avec les parties au différend. Cette liberté du juge est le pendant de la nature même de la conciliation où rien n'est imposé aux parties concernées, pas même l'obligation de poursuivre un processus de conciliation qui ne s'impose pas à elles.

Quelles sont donc les armes du juge conciliateur, s'il ne peut rien imposer ?

L'autorité du juge qui mène sa mission de conciliateur en robe joue certainement un rôle dans le rapprochement des parties. Néanmoins dans les contentieux lourds, le poids symbolique de la robe du juge ne compte pas forcément beaucoup. C'est alors la force de conviction du juge qui opère le rapprochement. Le juge n'est plus le spectateur du procès dont il doit écrire l'épilogue dans son jugement, il devient dans la conciliation judiciaire l'acteur central et le plus actif de la procédure de résolution du conflit.

Le juge conciliateur est certes un juge qui écoute la position de chacune des parties, mais très rapidement, il se transforme en un juge qui propose des solutions aux parties et qui les influence pour les accepter.

Avant même de proposer des solutions, le juge peut les tester, et c'est ici que le juge conciliateur sort le plus des « canons » de la procédure civile.

Pour tester une solution vis-à-vis d'une partie, le juge conciliateur n'hésitera pas à s'écarter du principe du contradictoire. Il discutera alternativement avec chacune des parties. Il aura le choix de trier entre certaines solutions évoquées avec l'une des parties pour faire avancer l'autre. Le juge conciliateur n'a aucune obligation de transparence. Il lui reviendra en son âme et conscience et en fonction de sa propre appréciation de l'équité de la solution qu'il tente de faire accepter à chacune des parties, de dire ou ne pas dire, de répéter ou de ne pas répéter à l'autre partie ce qui a été dit hors de sa présence, d'aplanir ou de ne pas aplanir certains aspects du litige.

Le juge conciliateur n'est donc pas un juge sur la réserve ou un juge réservé. C'est un juge engagé, avocat de la solution qu'il tente de faire accepter aux parties et à leurs propres avocats, au demeurant.

La pression du juge conciliateur sur chacune des parties n'a donc aucune raison d'être équivalente. Elle dépendra de la nature du différend, des parties en présence et des prétentions de chacune d'elles. La position de force juridique ou judiciaire d'une des parties ne sera pas d'une influence majeure sur le juge conciliateur qui partira du principe qu'épargner un long procès - et au final une solution exécutée dans de très brefs délais - peut bien valoir quelques concessions. C'est d'ailleurs bien souvent auprès de la partie « forte » que le juge conciliateur recherchera en priorité les clés de la solution. L'effort est souvent plus facile à obtenir de celui qui pense pouvoir gagner, il est moins de celui qui pense qu'il n'a rien à perdre, c'est-à-dire tout à gagner. Tacticien, psychologue, diplomate et peut-être même un peu manipulateur, mais finalement très pragmatique, le juge conciliateur pour arriver à la solution, doit souvent se dire que la fin justifie les moyens. Certes, chacun a son style, mais force est de constater que les plus efficaces sont les plus engagés, et que cet engagement repose sur la persuasion par tous les moyens possibles. ■