

LE JUGE DE PAIX, LA CONCILIATION, LA MÉDIATION ET MOI

Avi SCHNEEBALG

Juge de paix,

*Responsable francophone de la formation en conciliation et médiation
à l'Institut de Formation Judiciaire,*

Vice-président du GEMME (Groupement européen des Magistrats pour la Médiation)

« The courts of this country should not be the places where resolution of disputes begins. They should be the places where the disputes end after alternative methods of resolving disputes have been considered and tried ». (Sandra Day O'CONNOR, première femme nommée juge à la Cour suprême des États-Unis).

1. À titre d'introduction, le lecteur me permettra d'éclairer mon parcours professionnel et d'expliquer pourquoi le comité de rédaction du *J.J.P.* m'a fait l'honneur de solliciter mon témoignage pour le présent numéro spécial consacré aux MARC.

Dès le début de ma carrière d'avocat, en 1981, et alors que ce n'était pas du tout dans l'air du temps, je préférais régler une affaire à l'amiable, par la négociation, plutôt que la soumettre à un tribunal. Je tentais donc de convaincre mes clients d'abord, mes « adversaires » ensuite, de passer par la voie de la négociation, avec succès le plus souvent.

Au début des années 1990, je tombe, par un heureux hasard, sur un article décrivant la naissance et le développement du mouvement ADR (*Alternative Dispute Resolution*) aux États-Unis : ainsi, je n'étais pas seul à penser ce que je pense et à pratiquer comme je pratique. J'ai alors commandé et dévoré plusieurs ouvrages de référence et j'ai assisté à diverses conférences et formations de l'*American Bar Association* et de l'*International Academy of Mediators* sur le sujet. Au cours de l'une d'entre elles, je rencontre et me lie d'amitié avec Eric GALTON, déjà à l'époque et certainement aujourd'hui, l'un des meilleurs et plus célèbres médiateurs et formateurs en médiation américains. Il m'a invité à le suivre aux quatre coins du Texas, en juillet 1998, pour observer les médiations qu'il menait et faire ensuite un débriefing avec lui : la meilleure formation imaginable !

Fin août 1998 : j'ai aidé à organiser et ai participé activement à la première formation en médiation civile et commerciale (non familiale) en Belgique sous l'égide de Serge Roy, formateur en médiation du barreau de Montréal.

Au cours des semaines suivantes et au départ de la Commission Médiation du barreau de Bruxelles, j'ai œuvré à la création du *Brussels Business Mediation Centre* (BBMC, aujourd'hui BMediation), une ASBL réunissant les ordres francophone et néerlandophone des avocats de Bruxelles et la Chambre du Commerce et d'Industrie de Bruxelles (aujourd'hui BECI) dans le triple but de faire connaître la médiation civile et commerciale, de former des médiateurs et d'organiser des médiations. Dans ce cadre et dans divers autres, j'ai participé à la formation de centaines de médiateurs, en Belgique et à l'étranger.

Membre fondateur de Groupement européen des Magistrats pour la Médiation (GEMME) en 2003, j'ai contribué à l'élaboration de la loi belge du 21 février 2005 introduisant la médiation dans le Code judiciaire, au Code de conduite européen des médiateurs et à la Directive européenne 2008/52/CE en la matière.

De longues années après avoir réussi l'examen de bilinguisme et celui d'accès à la magistrature (périmé entre-temps, après 7 ans...), j'ai emprunté la « 3^e voie » d'accès à la magistrature à l'âge de 54 ans (le bon âge, selon moi, partisan du système anglo-saxon : matière pour une autre contribution !) et j'ai été nommé juge de paix de complément (fonction

abolie en 2014 : je suis le dernier des Mohicans) pour l'arrondissement de Bruxelles : j'allais pouvoir concilier à plein temps, ou presque, sur la base des connaissances et de l'expérience acquises entre-temps !

2. Première audience de plaidoiries en juillet 2011 : quatre avocats chevronnés à la barre pour une grosse affaire de bail commercial mise en continuation. L'un des avocats relève que le siège n'est pas le même que lors de l'audience précédente et que l'affaire ne peut donc pas être plaidée devant moi ce jour-là. Je demande alors aux avocats présents s'ils avaient pensé à négocier. Ils me regardent un peu interloqués, ils se regardent... et l'un d'eux m'annonce qu'il se propose d'adresser une proposition de règlement confidentielle à ses confrères. Je leur fais observer qu'ils étaient tous prêts à plaider, leurs gros dossiers devant eux, qu'ils avaient bloqué deux heures pour ce faire et je leur suggère de passer dans une salle voisine inoccupée pour entamer la négociation sans plus attendre. Après un moment d'hésitation, ils suivent ma suggestion. Quelques jours plus tard, ma greffière me soumet une lettre avec des conclusions d'accord dans cette affaire... : cela commençait bien !

Le secret pour entamer et réussir une conciliation : la présence des parties à l'audience !

Nous ne pouvons certes pas les contraindre à être présentes, mais rien ne nous interdit de faire indiquer dans les jugements fixant un calendrier et dans les avis de fixation la phrase suivante, en caractère gras : « La présence des parties à l'audience est vivement souhaitée ». Cela donne assez souvent le résultat escompté.

Une autre technique que j'utilise, non sans succès, depuis un certain temps : quand je m'aperçois, en cours d'audience, que les avocats (et, mieux encore, les parties) dans l'affaire suivante sont déjà installés au fond de la salle d'audience, j'interromps courtoisement l'avocat qui plaide et j'invite les avocats et les parties en question à quitter la salle et à commencer à négocier (ou à poursuivre leurs négociations avortées) en attendant leur heure. Plusieurs accords, partiels ou totaux sont nés ainsi et j'invite alors les avocats, en leur offrant quelques feuilles de papier, à rédiger sur le champ des conclusions d'accord, que je prie ensuite mon greffier d'agrafer au jugement qui donne acte aux parties de leur accord et les condamne, le cas échéant, à l'exécuter.

Je pratique la conciliation, cela va sans dire, dans le cadre des trop rares affaires fixées pendant les audiences dites de conciliation (en règle, à la fin des audiences d'introduction) et quand les deux parties sont présentes ; l'accord est la règle et la non-conciliation la rare exception. Plus original sans doute, je la pratique également pendant les audiences d'introduction et au cours des audiences de plaidoiries. Quand un accord s'annonce ou est atteint et que les parties (ou l'une d'entre elles) ne sont pas présentes, je remets à très bref délai afin de pouvoir acter un désistement ou des conclusions d'accord.

Quand les avocats me demandent ou me soumettent un calendrier de conclusions, j'insiste pour qu'ils s'engagent à négocier (encore) avant la rédaction du premier écrit. L'expérience enseigne, en effet, qu'une fois l'échange de conclusions entamé, la propension à négocier diminue fortement. Il ne s'agit plus que de « gagner » et non de résoudre le problème ou de régler le conflit au mieux et au plus vite...

3. Les indications classiques pour une conciliation ou une médiation sont désormais bien connues, mais trop souvent ignorées : une importante charge émotionnelle présente autour du litige, des parties condamnées à coexister pendant un certain temps encore, l'importance d'une solution créative et/ou rapide, voire immédiate, l'absence d'une bonne solution juridique classique satisfaisante...

C'est certes différent pour les conflits relevant du tribunal de la famille, souvent plus anciens, plus profonds, plus intimes, mais la grande majorité de mes tentatives de conciliation à l'audience prennent moins de temps que la simple lecture des conclusions figurant au dossier ! L'argument, souvent entendu, du manque de temps pour concilier ne tient pas.

Quant à la question du choix entre conciliation et renvoi en médiation, elle relève de l'inclination du juge et surtout du simple bon sens : la tentative de conciliation par le juge est pour moi la règle et le renvoi en médiation est réservé aux litiges (relativement rares en justice de paix) plus anciens, plus compliqués, pour lesquels le caractère confidentiel des discussions ou de l'accord est primordial, avec des implications financières, matérielles ou psychologiques plus importantes, dans le cadre desquels des négociations ont été menées et ont échoué, appelant des entretiens séparés confidentiels entre le médiateur et chacune des parties... Personnellement, je tente de concilier les parties des centaines de fois chaque année et je renvoie en médiation dans moins de vingt affaires, en insistant par ailleurs, dans les missions d'expertise que j'ordonne, sur les tentatives de conciliation par l'expert judiciaire désigné.

Quelques exemples illustratifs ? Voici :

Fin juin, deux avocats m'informent à l'audience de ce que j'aurai à connaître, en septembre, d'une grosse affaire compliquée de bail commercial, avec un aspect émotionnel important, qui oppose leurs clients respectifs. Je leur propose de prendre leurs agendas et d'appeler sur le champ leurs clients afin de trouver, fin août, un après-midi qui convient à tout le monde pour une tentative de conciliation. Le jour dit, en présence des parties, des avocats et de la greffière, j'expose la manière dont je compte procéder et annonce qu'au cas fort improbable où un accord ne serait pas trouvé avant 16 heures, je confierai le dossier à un juge suppléant sans lui révéler quoi que ce soit de ce qui a été dit au cours de la tentative de conciliation. Deux heures plus tard, un accord a été acté et les parties m'expriment avec émotion toute leur gratitude pour les avoir aidées à mettre fin à un vieux conflit qui leur empoisonnait l'existence.

Un litige oppose le propriétaire d'un immeuble, un locataire exploitant un restaurant au rez-de-chaussée et un couple de locataires occupant l'appartement à l'étage, ces derniers se plaignant de la musique diffusée jusque tard dans la nuit par le restaurant. Après plusieurs audiences et tentatives de conciliation, les parties sont convenues d'une solution économiquement et pratiquement raisonnable et viable : à bref délai, le propriétaire et le restaurateur paieront une indemnité aux locataires couvrant largement leurs frais de déménagement et de réinstallation ailleurs, tandis que le restaurateur, qui avait lourdement investi dans les lieux loués et dont le commerce était florissant, notamment grâce aux concerts qu'il organisait, reprendra le bail de l'étage supérieur après le départ des locataires résidentiels. Cette solution satisfaisante sur les plans pratique, psychologique et humain, n'aurait évidemment pas pu être imposée dans un jugement et nécessitait l'accord des trois parties.

En présence des parties (à ma demande), un avocat plaide avec fougue la rupture d'un bail commercial tandis que son adversaire défend avec talent la thèse de son maintien ou de son renouvellement. Bons arguments de part et d'autre... J'interpelle le bailleur et lui demande s'il est vraiment opposé à poursuivre ou à reconduire le bail avec son locataire actuel. Il me répond qu'il n'y voit aucun inconvénient, moyennant une légère augmentation du loyer et des modifications mineures au contenu du bail. Entendant cela, le preneur marque immédiatement son accord (il avait compris que le montant de l'augmentation demandée était mensuel, alors qu'il était annuel dans l'esprit du bailleur...). J'offre deux feuilles de papier aux avocats interloqués, les invite à sortir quelques instants avec leurs clients et à revenir avec des conclusions d'accord manuscrites, que j'ai reçues et actées peu après.

Dernier exemple : les avocats plaident des thèses opposées sur un point de droit très technique et je leur annonce ensuite, avec une totale franchise, que je dois consulter la jurisprudence et la doctrine, y réfléchir et que je ne sais vraiment pas dans quel sens je trancherai. Je leur demande s'ils préfèrent parier sur le fait que leur thèse l'emportera ou s'ils préfèrent sortir quelques instants avec leurs clients respectifs, heureusement présents, pour négocier une solution de compromis. Tout le monde sort sans hésiter et avocats et parties reviennent moins de dix minutes plus tard en me priant d'acter un accord...

4. En conclusion, je me réjouis tout d'abord de l'existence de ce numéro spécial du *J.J.P.* consacré aux modes amiables de règlement des conflits (MARC) : depuis des années, j'insiste pour l'introduction d'une rubrique régulière consacrée à la conciliation et à la médiation, qui me semblent aussi dignes d'intérêt que les questions de procédure, qui font l'objet de numéros entiers.

J'ai contribué à l'introduction, par la loi du 18 juin 2018, de la première phrase du nouvel article 731 du Code judiciaire, qui dispose : « *Il entre dans la mission du juge de concilier les parties* ». Il s'agit, en fait, d'une copie pure et simple de l'article 21 du Code de procédure civile français.

Jusque-là, de nombreux collègues affirmaient que les parties et leurs avocats étaient libres de négocier et de tenter des médiations, mais que leur mission, en tant que juges, était de rendre des jugements, de dire le droit, d'être, selon la formule célèbre de Montesquieu, « la bouche de la loi ».

Depuis cette dernière modification législative, cette position n'est heureusement plus défendable en droit positif belge.

Pour leur part, les juges de paix sont de moins en moins des juges de proximité, avec la mobilité accrue et la réduction du nombre de cantons et de sièges qui leur ont été imposées.

Si nous ne prenons pas plus, collectivement et individuellement, notre rôle de juge de la conciliation par excellence au sérieux, dans nos écrits et surtout dans notre pratique quotidienne, si nous n'affirmons pas, bien plus qu'actuellement, notre spécificité de juges de la conciliation, de juges de PAIX, nous scions la branche sur laquelle nous sommes assis et n'aurons aucun argument à opposer à ceux qui voudront nous intégrer dans un grand tribunal, comme c'est le cas des juges d'instance en France depuis début 2020.

Notre mission principale consiste, à mon sens, à rétablir l'harmonie et la paix sociale, et non à rendre et à faire publier des chefs-d'œuvre de subtilité juridique, qui feront l'admiration d'autres juristes, mais qui n'auront peut-être pas contribué à régler rapidement, durablement, efficacement et élégamment le conflit.

Ayons toujours cette noble et belle mission à l'esprit, en nous souvenant que le droit est une technique, un moyen et non un but en soi. Depuis la loi du 18 juin 2018, dire le droit et concilier sont d'ailleurs formellement mis sur un pied d'égalité.

J'estime qu'un bon conciliateur ou un bon avocat dans le cadre d'une conciliation est celui ou celle qui aime plus les gens que le droit.

Ne soyons pas ce que Sartre appelait des « techniciens du savoir pratique », du droit en l'occurrence, mais des juges de paix empreints d'humanisme et visant, tous les jours, à rapprocher les Hommes.

P.S. de mars 2021

Face aux incertitudes et aux situations de détresse trouvant leur origine dans la crise du COVID-19, l'application du droit positif est souvent insatisfaisante, voire impuissante : le loyer est-il dû, en tout ou en partie, pendant la période de fermeture imposée des commerces, quel sera le montant du loyer pour le prochain triennat... telles sont, parmi d'autres, les questions que les juges de paix sont amenés à trancher ces temps-ci. La jurisprudence (publiée) est partagée comme rarement auparavant et va du blanc au noir avec cinquante nuances de gris.

Jamais la créativité et l'imagination dans le cadre de négociations entre parties et, en cas d'échec de celles-ci, de la conciliation ou du recours à la médiation n'auront été à ce point indispensables !