

LA MEDIATION

La CNASIM, le syndicat des Agents Commerciaux Immobiliers, intervient pour traiter les litiges qui opposent un Agent Commercial Immobilier avec ses mandants.

Il suffit d'adhérer à la CNASIM pour bénéficier de la Médiation.

La CNASIM réunit les Agents Commerciaux Immobiliers autour d'objectifs et de services communs : **rejoignez vos 6000 collègues membres de la CNASIM si cela n'est pas déjà fait.**

Les avantages

La médiation est un mode de règlement souple des litiges. Le différend est pris en charge par un médiateur accepté par les parties en conflit. Cette solution permet aux parties en conflit de régler leurs différends. Le médiateur propose une solution aux litiges en mettant en avant le bon sens. Conscient des réalités économiques, le médiateur accompagne les parties dans la résolution de leurs conflits.

RAPIDE = Le délai dans lequel la médiation doit être rendue est fixé par les parties.

CONFIDENTIELLE = La médiation est soustraite à toute publicité, ce qui préserve l'avenir des relations.

UNE JUSTICE ECONOMIQUE = Les honoraires du médiateur et les frais administratifs ne sont pas proportionnels à la valeur du litige. Ils sont déterminés selon un barème fixé dans le règlement intérieur de la CNASIM et approuvé par l'Assemblée Générale Ordinaire.

Les Compétences = Les affaires qui peuvent être soumises sont diverses : exécution du contrat, rupture du contrat, litiges.

A quel moment recourir à la médiation ? = Il existe deux possibilités :

1°) Le litige est déclaré, vous pouvez, avec votre "adversaire", recourir à la médiation. 2°) En prévision d'un litige à venir, insérer une clause compromissoire dans vos contrats.

« Ne pas oublier qu'il est plus facile de faire accepter une clause compromissoire quand on s'entend bien et qu'on envisage une collaboration harmonieuse, que de signer un compromis quand on ne s'entend plus ».

Le jugement est rapide = Si l'on compare la durée des procédures devant les tribunaux et la médiation, la médiation est beaucoup plus rapide. La marche à suivre est simple. La partie mécontente saisit le Médiateur. En accord avec l'autre partie, elles décident des délais d'obtention de la décision.

Le Médiateur n'est pas un avocat = Ce n'est pas parce qu'une des parties aura choisi un médiateur que ce dernier deviendrait son avocat. Le médiateur n'a aucune obligation envers la ou les parties qui l'ont nommé. Le médiateur se doit d'être impartial.

Comment saisir le Médiateur ? = En l'absence d'une convention qui prévoit la médiation, il peut être saisi spontanément, après la naissance du conflit.

Mesure d'urgence : Si les parties le souhaitent, le délai peut être raccourci en provoquant une procédure d'urgence.

Pourquoi recourir à la médiation ? La confidentialité est fondamentale pour des personnes qui ne souhaitent pas que leurs affaires soient mises sur la place publique. Les débats sont secrets à la différence des tribunaux traditionnels où les débats sont publics. Le délibéré est également secret.

Procédure : Le Médiateur rend son avis aux deux parties. Chaque partie est libre ensuite de le suivre. L'avis du Médiateur est confidentiel. Les parties ne peuvent, sauf accord entre elles, le diffuser. Le Médiateur ne peut être saisi si une action en justice a été engagée.

Le Médiateur de la CNASIM

1° Mission

Le Médiateur cherche à apporter une solution amiable aux litiges qui lui sont soumis.

Le Médiateur remplit sa mission en appliquant les principes suivants : indépendance, impartialité, diligence et compétence.

Le Médiateur :

- effectue sa mission en toute confidentialité
- ne reçoit aucune instruction de l'une ou l'autre partie
- rend un avis que les parties demeurent libres de suivre.

2° Qui est le Médiateur de la CNASIM ?

Jean Yves FRAPIN a été désigné Médiateur par l'Assemblée Générale Extraordinaire des membres de la CNASIM.

En effet, de par son expérience, comme agent commercial et sa connaissance de la médiation et de l'arbitrage, il remplit les qualités exigées.

- formation juridique (ancien juge)
- formation professionnelle (ancien agent commercial),
- expérience de la médiation (12 années d'expérience)

Dans les années 70, il a occupé des postes de commerciaux, puis des postes de management de commerciaux. Dans les années 80, il a occupé des postes de dirigeants d'entreprises petites ou moyennes. Puis, pendant vingt - cinq ans il a exercé la profession d'agent commercial. Depuis la création de la CNASIM, le syndicat des Agents Commerciaux Immobiliers, il est chargé de fournir aux membres de la CNASIM, une solution amiable à leur litige. Il dispose de moyens qui lui permettent d'assurer son indépendance et traiter les dossiers en toute équité et en droit.

3° Champ de compétence du Médiateur

Le Médiateur de la CNASIM intervient pour traiter les litiges qui opposent un Agent Commercial, membre de la CNASIM, à ses mandants.

Ces litiges peuvent intervenir aux différents stades de la relation, soit précontractuelle, soit contractuelle ou post-contractuelle, dès lors que l'Agent Commercial agit dans le cadre de son activité de négociateur en transaction immobilière.

Le Médiateur de la CNASIM n'est pas compétent pour traiter :

- Les litiges dans lesquels l'agent commercial n'est pas membre de la CNASIM,
- Les litiges déjà engagés devant un tribunal,

Le Médiateur est en droit de refuser d'examiner les demandes qui sont manifestement abusives ou infondées.