

Liste des médiateurs de la Médiation des réseaux

Mise à jour le 21.07.25



CLAUDE AMAR

Architecte DPLG, développeur hôtelier, investisseur immobilier et médiateur, Claude Amar offre son expérience depuis de nombreuses années à des projets aussi variés qu'ambitieux, avec une envie d'ériger des lieux, de créer du lien. Spécialisé dans le développement et la maîtrise d'ouvrage d'hôtels 4* et 5* à travers le monde, il gère également un portefeuille d'actifs immobiliers en Europe et aux Etats-Unis.

Diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Beaux-Arts de Paris, Claude Amar s'est ensuite spécialisé en 1996 en Finance à l'INSEAD, avant de se consacrer à la médiation.

Formé en 2001 par Gary Friedman lui-même, pionnier de la méditation outre-Atlantique, au Center for Mediation in Law à San Francisco. En 2004 et 2005, il suit le programme intensif de Negotiation à Harvard Law School sous Robert Mnookin.

Claude Amar est médiateur et conseiller en prévention et résolution des différends et associé-fondateur de



Mediation&Resolution (<https://mediation-resolution.net>), le premier cabinet de médiateurs en Europe continentale.

Médiateur certifié par l'IMI (International Mediation Institute), le SIMI (Singapore International Mediation Institute) et l'IFCM (Institut Français de Certification des Médiateurs), il est agréé et régulièrement désigné par les cours d'appel (Paris, Versailles, Toulouse, Aix-en-Provence, Bastia, ...) dans des dossiers impliquant des leaders commerciaux ou industriels, des contrats publics ou privés. Inscrit également à Hong Kong, Singapour, Kyoto, Bali, Los Angeles et Le Caire ainsi qu'à l'ICC-France (International Chamber of Commerce), Claude est membre du Board of Governors de l'IAM (International Academy of Mediators) et Président de l'Académie de la Médiation.

En parallèle, il est également médiateur à l'Espace d'Accès à la Médiation, à destination d'un public en difficulté.

ERIC AZAN

Eric Azan a acquis près de 40 ans d'expérience et d'expertise dans le domaine de la franchise.

Opérationnel, il a ouvert son premier restaurant hamburger indépendant à Paris en 1983 avant de devenir franchisé dès 1985 dans divers réseaux de franchise dans le domaine de la restauration (Free Time, Brioche Dorée et El Rancho) ainsi que dans le domaine de la coiffure (Saint-Algue et Jean-Louis David). Actuellement, il est franchisé au sein des enseignes Quick et Burger King.

Très actif et désireux de faire avancer le modèle de la franchise, il a fondé l'association du Groupement des franchisés Quick et Burger King (AVENIR FRANCHISE). Il préside depuis 2006 cette association.

Véritable passionné de la franchise, il est très investi au sein de la Fédération Européenne de la Franchise en



sa qualité de membre du Conseil d'administration et auprès de la Fédération Française de la Franchise dont il est également membre du Conseil d'administration depuis 2008 (4ème mandat en cours actuellement).

En raison de son fort engagement, plusieurs distinctions lui ont été décernées : le « Ruban d'Argent », le « Ruban d'Or » et le « Grand Ruban d'Or ».

Médiateur sur la liste de la Fédération Française de la Franchise depuis 2015, il a déjà réalisé plusieurs médiations franchiseur-franchisé.

Enfin, très sensible au règlement alternatif des litiges, Eric Azan est également intervenu dans plusieurs arbitrages depuis 2019 dans le cadre de son mandat d'arbitre nommé auprès de la Chambre Arbitrale Internationale de Paris.

STEPHEN BENSIMON

- Ancien dirigeant de PME agroalimentaire familiale.
- Normalien (Ulm). Philosophe. Médiateur commercial, social, familial depuis 1998.
- Membre et administrateur de l'Association des Médiateurs Européens (AME, adhérente à la Fédération Française des Centres de Médiation FFCM) et médiateur auprès de la Cour d'appel de Paris.
- Directeur fondateur de l'Institut de formation à la négociation et à la médiation (Ifomene ICP)
- Professeur affilié ScPo Paris Executive Education en négociation professionnelle intra et interentreprises.



... et une bonne dose de liberté et d'humanité en prime
Alors, quand la confiance est rompue avec mon associé fournisseur client prestataire ou partenaire,
Quand il y a crise, quand le contrat part en vrille
Quand je ne peux pas m'entendre avec lui
Alors que j'aurais pourtant tout intérêt à m'entendre avec lui... :
Rien ne vaut une bonne médiation
Savoir accueillir le conflit, lui donner la parole pour solder le passé et le passif
Car en médiation, on ne cherche pas

Litige contentieux mécontentement conflit ? Que faire ? Procès, capacité de nuisance ou Médiation ?
Il y a beaucoup à gagner en recourant à la médiation :
Beaucoup de temps 3 semaines ou 3 mois au lieu de 1 à 3 ans !
Pas mal d'argent ce qui n'est pas négligeable
Beaucoup de stress, d'énergie et de colère économisées
Beaucoup d'accords 60 à 80% ! Au lieu de l'aléa judiciaire

qui a raison
On y cherche juste l'essentiel :
Non pas convaincre mais comprendre et trouver une porte de sortie mutuellement acceptable, viable, vivable et fiable
Non être vainqueur mais être gagnant.
Et au-delà des faits et chiffres, régler à l'amiable des situations humaines
En être vraiment libéré et rouvrir des possibilités d'avenir pour chaque partie.

HIRBOD DEGHANI-AZAR

Après un parcours sportif et commercial, il a été Directeur de Cabinet d'un élu puis chef d'entreprise avant de reprendre ses études à l'âge de 33 ans pour devenir avocat.

Titulaire d'un DESS Droit Public et Privé des Collectivités Locales, il a une activité dominante en droit public des affaires et de l'urbanisme ainsi qu'en droit de la construction. Il est mandataire en transactions immobilières.

Membre du Conseil du Conseil National des Barreaux, il est responsable de la Commission ad hoc MARD et membre de la commission formation.

Membre du Conseil de l'Ordre des Avocats à la Cour d'Appel de Paris et Expert sur les Modes Alternatifs de Règlement des Différends auprès de diverses institutions (Conseil National des Barreaux, Conseil des Barreaux Européens, Comité Justice administrative et Médiation au Conseil d'Etat).

Ancien Directeur de l'Institut de Formation à la Médiation et la Négociation (IFOMENE), Il enseigne très



fréquemment la médiation et la négociation en France et à l'étranger.

Il a une longue expérience de la médiation judiciaire et conventionnelle comprenant la gestion des conflits internes et externes.

Utilisant les outils de la négociation et de la médiation il accompagne les clients dans le cadre de :

- La gestion de projets afin de mettre en œuvre les outils du dialogue et de la négociation pour définir un objectif commun au sein d'un groupe, créer une adhésion autour du processus à mettre en œuvre pour atteindre l'objectif et accompagner au déroulement du processus dans le respect d'un calendrier
- La gestion du changement, dans le cadre par exemple de fusion d'entreprises, de regroupement de collectivités ...
- La gestion crise tant en prévention qu'en réaction du fait d'un changement intervenu, d'un conflit social, d'un conflit au sein d'une équipe ...

NICOLAS FERRIER

Nicolas Ferrier est Professeur à l'Université de Montpellier, où il dirige le Master droit de la distribution et des contrats d'affaires. Il est coauteur de l'ouvrage de droit de la distribution paru aux éditions Lexisnexis et contribue à l'annotation du Code de commerce chez le même éditeur.

Il est directeur éditorial de la Lettre de la distribution publiée tous les mois par le Centre du droit de l'entreprise de Montpellier et dirige l'équipe chargée d'élaborer au profit de la CEPC le Bilan annuel de jurisprudence en matière de pratiques restrictives de concurrence.

Il rédige le panorama annuel «Distribution - concurrence» publié au Recueil Dalloz. Il est spécialisé en droit des contrats et en droit de la distribution.



GUY GRAS



Directeur des Affaires Juridiques, Réglementaires & Privacy du Groupe Rocher pour lequel il travaille depuis 1992, il conseille notamment la Marque Yves Rocher dans le développement et le fonctionnement de son réseau de franchise et bénéficie aujourd'hui d'une expérience pratique de 30 ans dans la gestion des conflits au sein d'un réseau.

Sa connaissance de la vie des réseaux de franchise s'est également développée à travers ses fonctions de Président de la Fédération Française de la Franchise (de 2008 à 2012 et depuis 2020 son mandat actuel arrivant à expiration en 2024) et de Vice-Président en charge des questions juridiques et de la déontologie de la Fédération (de 2012 à 2020).

Il a également été élu entre 2012 et 2016 Président de la Fédération Européenne de la Franchise à Bruxelles.

Chargé d'enseignement auprès de l'Université de Paris Dauphine en Droit de la Concurrence, il participe également au DJCE de l'Université de Montpellier en Droit de la Distribution.

Ancien membre de la Commission de la Médiation de la Consommation et du Conseil National de la Consommation.

ERIC RUIZ

Eric Ruiz a une longue expérience du monde de l'entreprise tant en France qu'à l'étranger (20 ans d'expatriation).

Diplômé en droit (DJCE et DESS Droit des affaires), il sera d'abord dans le Conseil Juridique. Il rejoint ensuite un groupe international comme juriste d'entreprise en charge d'une Business Unit opérant en France et en Afrique dans le négoce de biens d'équipements, de produits de grandes consommations et l'industrie textile. Il conseille les sociétés dans tous les domaines du droit, participe aux négociations commerciales, traite les litiges et les restructurations. Il s'est alors forgé une conviction : toujours privilégier la négociation et le traitement amiable des conflits.

Il bascule dans « l'opérationnel », via le corporate audit et l'organisation du contrôle interne (Europe et Afrique) avec une prise en charge de dossiers complexes qui l'ont amené à s'expatrier.

Il prend ensuite la Direction Générale de filiales dans la distribution de biens de grande consommation (en



Côte d'Ivoire) puis dans les biens d'équipements/automobile (au Congo et en Ouganda). Il s'investit dans des organisations patronales et il est nommé Conseiller du Commerce extérieur français. Il sera, enfin, administrateur indépendant d'un groupe portugais se développant en Afrique.

La médiation est, pour lui, la synthèse de ce parcours. Titulaire d'un Diplôme Universitaire de Médiateur (ICP-IFOMENE/IGPDE), il est inscrit sur la liste médiateur de la Fédération Française de la Franchise (FFF) depuis 2017. Il est également médiateur national délégué à la Médiation des Entreprises (ministère de l'Économie et des Finances). Il est agréé par les Cours d'Appel de Paris

et Versailles.

Il s'est spécialisé dans les différends inter-entreprises et la commande publique. A ce titre, il a réalisé de nombreuses médiations dont plusieurs pour la FFF. Il a également été désigné par plusieurs tribunaux administratifs pour conduire des médiations judiciaires.

