

FICHE PRATIQUE : RECOURS EN JUSTICE (3)

Comment organiser sa stratégie contentieuse pour gagner ?

Formation organisée par FNE Ile-de-France

21 juin 2023 - Compte-rendu



Intervenant

Maxime Colin,
FNE Ile-de-France

INTRODUCTION

Il s'agit ici d'organiser, structurer les actions contentieuses de l'association, qui seront conduites de manière à atteindre un but précis. Par exemple, réfléchir aux dossiers qui vont permettre de financer l'action juridique, et à ceux qui présentent trop de risques de jurisprudence négative et qui pourraient préjudicier à l'ensemble du mouvement. Une telle stratégie permet de gagner en efficacité.

1 ANTICIPER LE FINANCEMENT DE L'ACTION JURIDIQUE

- Créer un budget en amont.
- Créer une cagnotte en ligne, couplée à la communication et au plaidoyer, peut permettre un tel financement. Les cagnottes ont tendance à mieux fonctionner quand elles portent sur un projet en particulier.
- Limiter le recours à un avocat aux cas où c'est obligatoire, ou pour des questions de crédibilité.
- Faire appel à un juriste spécialisé, ou demander conseil à FNE Ile-de-France.

2 AVOIR UN FIL ROUGE CONTENTIEUX

Définir une doctrine d'action pour que chaque action s'insère dans une stratégie juridique globale qui soit explicite et rationnelle.

Notamment, avec des critères d'intervention :

- gravité de l'atteinte
- sensibilité du milieu
- personnalité de l'auteur de l'atteinte
- action à impact ou symbolique

3 L'INTÉRÊT DE DIVERSIFIER LES CONTENTIEUX

- Contentieux de l'urbanisme : contentieux de prédilection chez les associations franciliennes de protection de l'environnement.
- Contentieux pénal : contentieux le plus dissuasif pour les acteurs, permettant de dresser les limites et d'impulser un réel changement dans les procédures internes des entreprises.
- Contentieux civil : contentieux permettant, par la réparation, de financer les autres contentieux.



La chimère des recours abusifs

En urbanisme, lorsqu'un recours contre une autorisation d'urbanisme traduit un comportement abusif de la part du requérant et cause un préjudice au bénéficiaire, ce dernier peut demander des dommages et intérêts. Cette procédure dite "bâillon" n'aboutit que très rarement mais a quand même des externalités négatives (pression judiciaire et financière, temps et frais impliqués par les démarches de défense).



EXEMPLES DE STRATÉGIE



- Lorsqu'une problématique se retrouve dans plusieurs territoires, réfléchir à une stratégie contentieuse homogène pour créer de la jurisprudence. Par exemple, les Zones non traitées (ZNT) Points d'eau par la fédération nationale FNE : aujourd'hui, 24 victoires nationales sont recensées, ce qui a permis d'alimenter un plaidoyer devant les pouvoirs publics, et qui permet aux associations locales de reprendre cette jurisprudence comme fondement juridique.
- Si une problématique est récurrente et que vos contentieux ont du succès, vous pouvez définir une thématique d'intervention privilégiée (par exemple, le non-respect des règles en matière de pollution lumineuse, etc.). Notamment si ce contentieux peut vous permettre de financer d'autres actions juridiques.
- Vous pouvez réaliser une veille des sanctions administratives et arrêtés de mise en demeure pour vous assurer des suites qui seront données. Il arrive également que des mesures compensatoires soient prescrites, mais qu'en raison du manque de moyens et de contrôles, celles-ci ne soient pas mises en œuvre.