

ATELIER 2

LE PROCESSUS DE DROIT COLLABORATIF EN DROIT DE LA FAMILLE

RÉFÉRENT :

Dominique LOPEZ-EYCHENIÉ, Avocate au barreau de Lille, présidente de l'Association des professionnels collaboratifs interrégionale (ADPCI), médiatrice

INTERVENANTS :

Catherine BOURGUÈS, avocate au barreau de Paris, formatrice en droit collaboratif et en négociation, administratrice de l'IDFP

Blanche LAVENIR-MOREL, avocate au barreau de Paris, médiatrice, formatrice en droit collaboratif

PLAN



1 UN M.A.R.D INNOVANT CRÉÉ PAR UN AVOCAT POUR DES AVOCATS ET LEURS CLIENTS

- Historique et mise en place du processus
- Distinction avec les autres M.A.R.D
- Outil d'une négociation intelligente et réussie

2 APPORTS BÉNÉFIQUES DU PROCESSUS EN DROIT DE LA FAMILLE

- Une valorisation des besoins et intérêts clients
- La gestion +++ d'un cabinet « Collaboratif »
- L'apport essentiel du recours à des tiers « collaboratifs »



AVANT- PROPOS



DEFINITION: QU'EST-CE QU'UN M.A.R.D ?

M.A.R.D

=

Mode Amiable de Résolution des Différends

UNE SPÉCIFICITÉ FRANÇAISE: DES MARL, MARC, MARD

Les Modes Amiables de Résolution des Litiges/Conflits sont devenus les Modes Amiables des Différends

LA CONCILIATION

LA MEDIATION

LE DROIT COLLABORATIF

LA PROCEDURE PARTICIPATIVE

QUE SONT LES M.A.R.D EN FRANCE ?

MARD CONVENTIONNELS

- La Conciliation
- La Médiation
- Le Droit ou Processus collaboratif
- La Procédure participative assistée par avocats dite PPAA

MARD JUDICIAIRES

- La Conciliation
- La Médiation
- La Procédure participative assistée par avocats dite PPAA

1

Créé par un avocat pour des avocats et leurs clients

UN M.A.R.D INNOVANT



1 -UN MARD INNOVANT CRÉÉ ET MIS EN PLACE PAR UN AVOCAT

1-1 Historique et mise en place du processus

1-2 Distinction avec les autres Mard

1-3 Outil d'une négociation intelligente et réussie

1-1 HISTORIQUE ET MISE EN PLACE

1^{er} janvier 1990

Stuart G. Webb se déclare premier avocat collaboratif au Minneapolis, il ne veut plus aller au tribunal.

De plus en plus d'avocats vont le suivre sur l'idée de régler les litiges hors tribunal..

Un an plus tard, il développe sa méthode avec Ron Ousky, un des pionniers...

Le droit collaboratif est lancé aux Etats-Unis ..puis au Canada, en Europe, Australie et dans le reste du monde...

Il se pratique partout de la même façon indiquée par les pionniers...

1-1 HISTORIQUE ET MISE EN PLACE DU PROCESSUS

Les Principes de base	Un Processus encadré
1 Une convention écrite hors procès avec un sujet défini	Orienté sur la réussite de la réunion à 4
2 Le procès n'est pas une option	Altero-centré sur les clients
3 Une clause de retrait des avocats	Etabli sur plusieurs étapes progressives
4 Négocier en équipe dans un respect mutuel	Une confidentialité renforcée

1-2 DISTINCTION AVEC LES AUTRES MARD

LA CONCILIATION ET LA MEDIATION

Elles nécessitent l'intervention d'un tiers soit un conciliateur ou un médiateur que ce soit dans le cadre d'un recours qui peut être:

- **Amiable** en dehors de toute procédure auprès d'une personne tierce de bonne composition;
- **Conventionnel par une clause contractuelle** qui est souvent un préalable avant d'introduire une éventuelle action judiciaire;
- **Extrajudiciaire** parce que la procédure de diverses commissions l'exige en préalable à une action et désormais pour un recours judiciaire ex article 750-1 du code de procédure civile.....;
- **Judiciaire** sur proposition d'un magistrat en cours d'instance
- L'assistance d'un avocat est possible et ils ne peuvent en aucun cas représenter dans ce cadre leurs clients

DISTINCTIONS FONDAMENTALES

La conciliation est
empirique

La médiation est un
processus encadré
obligeant à formation

1-2 DISTINCTION AVEC LES AUTRES MARD

LE PROCESSUS DE DROIT COLLABORATIF (DC)
ET

LA PROCEDURE ASSISTEE PAR AVOCATS (PPAA)

Ils nécessitent l'intervention de deux avocats dans un cadre

- **Amiable**
- **Conventionnel par une clause contractuelle ;**

DISTINCTIONS FONDAMENTALES

DC: formation des avocats
exigeante

Le procès n'est pas une
option

PPAA: le recours au
judiciaire et en cours de
procédure est relativement
favorisé

La formation est simple
C'est un mode amiable par
destination

1-3 OUTIL D'UNE NÉGOCIATION INTELLIGENTE ET REUSSIE

Deux avocats
spécialement
formés et engagés

Suivi d'un processus
Exigeant
Ethique et Rigueur

Intervention possible de
tiers experts également
Formés et investis

UN CHANGEMENT DE PARADIGME

Avocat traditionnel	Avocat Collaboratif
L'autre avocat est un adversaire	L'autre avocat collabore
Mon client versus client adverse	Egalité de traitement des clients
Communication préalable	Collecte d'infos en vue d'un échange
Application du droit	Recherche des intérêts et besoins
Positions	Options
Gagnant/Perdant	Gagnant/Gagnant
Passé négatif	Futur positif

QUESTIONS - REPONSES



2

Créé initialement pour le droit de la famille

APPORTS BENEFIQUES DU PROCESSUS



2 – APPORTS BENEFIQUES DU PROCESSUS COLLABORATIF

2-1 Une valorisation des besoins et intérêts des clients

2-2 La gestion +++ d'un cabinet « collaboratif »

2-3 L'apport essentiel du recours à des tiers "collaboratifs"

UNE VALORISATION DES BESOINS ET INTÉRÊTS DES CLIENTS

Constats habituels des avocats en droit de la famille

- Même quand nous recherchons des accords, trop souvent les ex-époux reviennent devant les juges en contentieux post-divorce
- Les personnes en situations de crises, de conflits, sont submergées par des émotions, ressentiment, affects.

Conséquences :

Elles ne sont pas en mesure d'avoir une compréhension, une analyse lucide de leur situation, d'entendre l'autre, de penser et d'élaborer des solutions pour l'avenir.

UNE VALORISATION DES BESOINS ET INTÉRÊTS DES CLIENTS

Comment ?

Permettre le retour à la raison et à la réflexion des parties;

Passer du réel fantasmé à la réalité partagée;

Déterminer les intérêts et besoins sous-jacents de chacun pour les prendre en compte;

Elaborer des options et faire émerger des solutions « sur mesure », acceptables par les deux parties;

Parvenir à un accord pérenne qui respecte la singularité des protagonistes et le rédiger.

UNE VALORISATION DES BESOINS ET INTÉRÊTS DES CLIENTS

Pourquoi ?

- Les émotions provoquées par la situation, le conflit, perturbent voire neutralisent la réflexion;
- Le conflit crée un un prisme déformant qui altère la perception de la réalité;
- Au cœur de la crise, la parole de l'autre est inaudible, son propos est suspect, ses affirmations ne sont pas dignes de confiance;
- Le moment de la crise n'est pas le moment de la résolution de la crise

UNE VALORISATION DES BESOINS ET INTÉRÊTS DES CLIENTS

La méthode ?

Un convention qui rappelle l'engagement des parties et des avocats dans le cadre du droit collaboratif pour parvenir à une solution acceptable par les personnes en présence

UNE VALORISATION DES BESOINS ET INTÉRÊTS DES CLIENTS

Comment encore ?

- Suivre un processus étape par étape du premier RDV client à la 1^{ère} réunion à 4 pour signer une convention de droit collaboratif et pouvoir poursuivre les étapes successives jusqu'à mise en forme de l'accord collaboratif....
- Avec des outils de communication nombreux adaptés au processus: négociation raisonnée, outils et méthodes de psychologie appliquée comme l'écoute active et reformulation de Carl Rogers, PNL/CNV/GESTALT/ psychologie positive, analyse transactionnelle etc..

UNE VALORISATION DES BESOINS ET INTÉRÊTS DES CLIENTS

Comment finalement ?

Cet accompagnement suppose une formation exigeante pour

- Passer d'un savoir-faire à un savoir-être,
- Pouvoir s'accorder et parler le même langage, changer de paradigme, abandonner nos fausses croyances et nos pensées limitantes;
- C'est un long apprentissage pour passer de la théorie à la mise en pratique qui suppose de partager les expériences, les pratiques, les difficultés d'où la création de réseaux pro partout dans le monde

2-2 LA GESTION +++ D'UN CABINET "COLLABORATIF«

- **Organisation matérielle et technique** : offrir un cadre sécurisé de négociation de réception et d'accueil
- **Formation initiale et continue de tous les membres du Cabinet;**
- **Pouvoir se mettre au diapason des clients:** temps nécessaire d'adaptation aux rythmes personnels des clients pour leur permettre de rester au centre et décisionnaire de leur avenir, leur permettre de dépasser la crise sans couper les liens familiaux, de s'organiser en préservant la famille

2-3 L'APPORT ESSENTIEL DU RECOURS À DES TIERS "COLLABORATIFS"

- Qui sont les tiers Collaboratifs ?
- Comment et quand décider d'y recourir ?
- Comment les insérer dans un processus collaboratif ?
- Limites et apports de ces tiers

1

MERCI À TOUS POUR VOTRE PARTICIPATION À CET ATELIER !





ÉTATS GÉNÉRAUX

DU DROIT DE
LA FAMILLE &
DU PATRIMOINE

18^{ÈME} ÉDITION