

Revue

Lexbase Hebdo édition professions n°131 du 26 juillet 2012

[Avocats/Champ de compétence] Événement

Les outils de l'avocat collaboratif — Compte rendu de la réunion de la Commission Droit collaboratif et Procédure participative du barreau de Paris

N° Lexbase: N3194BTH



par Anne-Laure Blouet Patin, Directrice de la Rédaction

La Commission ouverte Droit collaboratif et Procédure participative du barreau de Paris tenait, le 11 juin 2012, sous la responsabilité de Nathalie Tisseyre-Boinet, Avocat à la cour, une réunion consacrée aux outils de l'avocat collaboratif, en la présence de Alain Roy, négociateur. Présentes à cette occasion, les éditions juridiques Lexbase vous proposent de retrouver le compte-rendu de cette réunion.

A titre liminaire et pour les non-initiés, il convient de faire un petit rappel concernant le droit collaboratif. Le droit collaboratif est un mode alternatif de règlement des litiges qui n'apparaît pas dans le panel des textes nationaux. Il est né aux Etats-Unis dans les années 1990. L'idée était de trouver une solution pour des clients qui viennent présenter un litige. Pour faire du "droit collaboratif", les deux avocats et les deux parties doivent collaborer ensemble. Il s'agit donc d'un protocole d'entretien à quatre qui engage les participants à travailler ensemble à la résolution amiable du litige. Pour mettre en œuvre ce processus, il est impératif que les deux avocats aient été formés au droit collaboratif. A noter, que si le dossier part au contentieux, les deux avocats doivent se retirer.

L'Association française des praticiens collaboratifs énonce que les professionnels qui choisissent d'augmenter leur pratique de l'outil du droit collaboratif ont la volonté commune :

— d'établir des accords dans le climat le plus serein, et le plus apaisant possible ;

- de permettre une communication constructive entre les parties et les professionnels qui les entourent ;
- de proposer, enfin, à l'homologation un accord accepté et pérenne.

Les praticiens collaboratifs s'engagent alors à conseiller leurs clients en droit et les guider dans un processus efficace de résolution des conflits, utilisant les techniques de la négociation raisonnée et de l'écoute active. Ce sont ces techniques qui ont été présentés par Alain Roy lors de la réunion du 11 juin 2012.

Alain Roy a démarré sa présentation en expliquant que, dans une relation conflictuelle entre deux parties, plusieurs attitudes sont constatées dans la résolution du conflit : l'évitement, la soumission, la domination ou, et c'est là tout l'objet de cette réunion, la coopération. En effet c'est le principe même de la coopération que l'on retrouve en négociation raisonnée, en médiation ou en droit collaboratif.

La négociation raisonnée a été conceptualisée par Fischer et Ury en 1981 (R. Fisher et W. Ury, *Comment réussir une négociation*, Seuil, 1991, 2ème édition), mais elle est peu répandue en France car la mentalité, basée sur la logique de l'honneur, s'y prête moins que dans les pays de *common law*, qui eux ont la logique du contrat.

La négociation raisonnée s'oppose à la négociation classique ou sur position. Il s'agit de décider de vouloir sortir d'un conflit. Et pour cela le premier principe rappelé par l'intervenant est... "*d'être intelligent*". En effet, il est nécessaire de savoir séparer les problèmes personnels des problèmes de fond, les personnes des problèmes. Dans une négociation sur position, les parties sont en mode frontal et mettent leur énergie l'une contre l'autre. En négociation raisonnée, les énergies doivent être additionnées pour trouver une solution qui satisfera les deux parties.

Le deuxième principe indispensable est de savoir chercher derrière les positions, les besoins et les intérêts. Et souvent, l'on s'apercevra qu'ils ne sont pas incompatibles. Il faut donc que l'avocat qui pratique la négociation raisonnée cherche à comprendre ce qui est important pour chacune des parties. L'avocat devra alors faire preuve de richesse et de créativité dans les options qu'il proposera pour aider à résoudre le conflit. Pour ce faire, il doit mettre en œuvre une phase d'ouverture : laisser les parties s'exprimer, poser des idées, sans critiquer puisque la critique tue la créativité. Une fois cette phase terminée, l'avocat se met en mode de négociation : trier les idées et choisir ce sur quoi tout le monde va s'engager.

Alain Roy rappelle qu'il est très important que l'avocat fasse appel à des critères objectifs. En effet, si les valeurs retenues résultent d'un affrontement entre les parties, alors on retourne à une résolution du conflit par domination. L'avocat doit tout mettre en œuvre pour que chaque personne ressorte de la négociation la tête haute.

Outre la négociation raisonnée, l'avocat collaboratif doit savoir écouter : c'est l'écoute active.

Il ne faut ni conseiller, ni évaluer, ni interpréter, ni enquêter, ni supporter. Il faut reformuler. C'est-à-dire rendre à la personne ce qu'elle a dit. Cela doit être un miroir parfait sans déformation. Et Alain Roy souligne, approuvé par Nathalie Tisseyre-Boinet et par les avocats collaboratifs présents dans l'auditoire, que c'est très difficile à faire. Il faut reformuler sur les faits, sur les ressentis et les émotions des parties, sur les valeurs. Des questions peuvent être posées aux parties, mais elles doivent être impérativement ouvertes de façon à les aider à aller quelque part. Les silences sont également très importants pour Alain Roy, mais tout aussi difficile à mettre en place pour les praticiens du droit collaboratif.

L'autre outil que l'avocat doit savoir maîtriser est la communication interpersonnelle. Il s'agit d'un échange où l'avocat va devoir séparer le contenu de la façon dont il dérive. Et cela permettra de construire une relation à deux ou à plusieurs, et démarrer un échange. L'intervenant le constate, la communication interpersonnelle permet de dévictimiser, de responsabiliser et de créer un futur dont chacun garde la maîtrise.

Pour Nathalie Tisseyre-Boinet, cette pratique consiste essentiellement à se rassembler et à faire travailler l'intelligence du cœur. Cela peut être vu comme une "thérapie de la relation". Mais elle insiste sur le fait qu'on ne devient pas avocat collaboratif comme cela. Une formation est indispensable. Elle doit être reconnue conforme aux standards de l'Association Internationale des Praticiens Collaboratifs (IACP).

Si les avocats sont, et notamment au barreau de Paris, de plus en plus incités à approcher ce nouveau mode de règlement alternatif des litiges, la question reste ouverte de savoir comment former un client à opter pour du collaboratif plutôt que du conflictuel...

La prochaine réunion de la Commission Droit collaboratif et Procédure participative se tiendra le 13 septembre 2012.