

Le droit collaboratif : c'est tout un processus !

Le droit collaboratif est un processus amiable, préalable à toute saisine du juge, qui repose sur l'engagement contractuel des parties et de leurs avocats, de rechercher de bonne foi, de manière négociée lors de réunions communes, une solution globale basée sur la satisfaction de leurs intérêts mutuels : c'est du « gagnant - gagnant » !



Par M^e Christophe Michoud, avocat, médiateur, praticien du droit collaboratif.

UN PROCESSUS AMIABLE

Cette « collaborative law » a été développée aux États-Unis dans les années 1990 par M^e Stuart Webb, avocat à Minneapolis (Minnesota), peiné d'avoir eu à plaider un dossier particulièrement contentieux en matière familiale contre son meilleur ami. La violence des échanges fut telle qu'il décida, une fois l'ami perdu, qu'on ne l'y reprendrait plus et qu'il conseillera dorénavant à ses clients de régler amiablement leurs différends par la négociation raisonnée.

En s'engageant dans une charte collaborative basée sur la renonciation à saisir la justice et le désistement des avocats en cas d'échec, les parties ainsi conseillées ont la faculté de tout mettre en œuvre pour parvenir à un accord mutuellement satisfaisant, dans le respect de la loi et de l'ordre public. Des groupes de praticiens se sont ensuite constitués, partageant apprentissages, ressources et expériences au niveau national puis international, si bien qu'en 2007, le Conseil de l'ordre des avocats de Bruxelles adopta le droit collaboratif comme mode amiable de règlement des différends (MARD) pour la première fois en Belgique ; M^e Charlotte Butruille-Cardew, avocat à Paris, le développa ensuite en France et M^e Christophe Imhoos, avocat à Genève, en Suisse.

UN PROCESSUS SÉCURISÉ

Alors qu'en procédure, on exécute une série de formalités indépendamment du résultat finalement obtenu (saisine, réponse, réplique, décision), on respecte en droit collaboratif une suite ordonnée d'opérations devant aboutir à un résultat prédéterminé, à savoir, un accord.

On y respecte les principes de non-recours au juge (sauf homologation de l'accord intervenu si nécessaire) de travail en équipe avocats-clients, de transparence absolue (informations échangées de toute nature : financière, patrimoniale, familiale, juridique, médicale...), de confidentialité renforcée (les documents produits au cours du processus

sont reliés et consultables par les parties et leurs avocats seulement), d'appel à des tiers si besoin (experts, comptables, notaires, médecins...) et de retrait des avocats en cas d'échec du processus ou de non-respect des principes (les documents reliés ne pouvant pas être remis à un successeur ou à un juge).

Ces principes constituent autant d'engagements inscrits dans le contrat de participation au processus collaboratif, signé lors de la phase pré-collaborative par les parties et leurs avocats afin qu'ils soient effectivement respectés lors de la phase collaborative proprement dite.

UN PROCESSUS STRUCTURÉ

On y respecte donc deux phases et six étapes en utilisant les outils collaboratifs que sont la communication non-violente, l'écoute active, la reformulation et la négociation raisonnée (cf. *Les Affiches* du 21/02/2020).

La phase pré-collaborative se déroule d'abord en une rencontre initiale du client, qui expose sa situation conflictuelle et de l'avocat, qui présente le processus collaboratif auquel il a été formé ; ensuite suivie d'un rendez-vous « test » à quatre, avec le client et l'avocat « adverses », lors duquel les principes sont expliqués et le contrat signé, si ceux-ci ont été compris et acceptés.

La phase collaborative se déroule par étapes en rendez-vous successifs à quatre puisque l'on travaille désormais en équipe, les avocats ayant préalablement défini les priorités et déterminé les urgences à traiter le cas échéant, selon la situation exposée par leurs clients lors de la rencontre initiale.

Étape 1 : exposé de la situation – récit – état des lieux

Les parties vont d'abord exprimer pourquoi, de leur point de vue, elles se retrouvent dans une telle situation, en « vidant leur sac » sans agressivité, avec le même temps de parole, dans un respect mutuel, dont leurs avocats sont garants ; lesquels reformule-

Ne campez plus stérilement sur vos positions : négociez utilement sur vos intérêts !

ront ensuite, non pas les propos de leur client mais ceux du client de leur confrère, qui n'est dès lors plus « adverse » et en rédigeront le compte rendu pour la prochaine étape, avant qu'ils ne débrièfent leurs clients et se débrièfent entre eux à l'issue de ce premier rendez-vous collaboratif.

Étape 2 : expression des intérêts, besoins, préoccupations, valeurs et moteurs silencieux (IBPVM)

Les parties, préparées par leurs avocats, vont exposer leurs demandes, les dépasser, exprimer et comprendre ce qui les motive, en se détachant du conflit ; ces IBPVM qui détermineront l'élément ultime et non négociable à leurs yeux, « la partie immergée de l'iceberg ». En utilisant par exemple « la pyramide de Maslow », leurs avocats les guideront dans l'expression de leurs besoins vitaux, de sécurité, sociaux, d'estime des autres, d'estime de soi et de réalisation personnelle. Préalablement formés à l'accueil des émotions, ils leur éviteront toute rumination mentale afin de passer à l'étape suivante. Ce qui est rarement le cas dans la gestion d'un dossier au contentieux !

Étape 3 : audit juridique et financier – objectivisation

Les avocats vont présenter toutes les hypothèses possibles, sans s'arrêter aux seules réponses juridiques, afin d'établir un audit de la situation des parties pour leur permettre de regarder ensemble la même réalité dans sa globalité, en prenant en considération tous les points qui formeront l'accord final ; en faisant appel si besoin à des tiers « sachants » (experts, comptables, agents immobiliers, psychologues...) qui pourront éclairer les parties sur tel ou tel point et même déposer, à leur demande, un rapport, ensuite relié avec les autres documents et soumis à la même confidentialité renforcée.

Étape 4 : options – brainstorming ou remue-ménages

Les parties vont pouvoir proposer des options, des hypothèses permettant *in fine* de construire leur futur accord, d'élargir « le champ des possibles », car il ne s'agit pas de trouver une solution, mais de lister toutes les solutions envisageables, dans une créativité stimulante et inédite, à laquelle leurs

avocats participent en encourageant la libre expression et en les notant à la volée, sans les juger. Leur compte rendu ne constitue pas un protocole d'accord à ce stade, mais il est joint aux autres documents pour la prochaine étape.

Étape 5 : offres - dernière étape créative

Chaque client va présenter trois offres préparées avec son avocat, trois projets de protocole afin d'éviter toute solution binaire et permettre de présenter un éventail suffisamment large pour parvenir à un accord. Le travail préparatoire avocat-client est primordial, car il permettra de ne retenir que les offres répondant aux IBPVM de chacun, de l'ensemble des options précédemment envisagées. Force est de constater qu'il se dégage toujours un ensemble commun de solutions dans les six offres présentées, qui formera l'accord final, dont chacun aura été créateur ; ce qui en accroît substantiellement les chances de succès.

Étape 6 : élaboration, rédaction et signature de l'accord

Les avocats rédigent un protocole élaboré sur la base des solutions communes que le processus a permis de dégager, soumis à l'homologation d'un juge si nécessaire, sachant que depuis le décret Dupont-Moretti du 25/02/2022, l'accord prenant la forme d'un acte contresigné par avocats peut être revêtu de la formule exécutoire par un greffe sur demande d'une partie, même si le texte ne vise pour l'heure que la procédure participative tirée du droit collaboratif (cf. *Les Affiches* du 17/12/2021).

La signature de ce protocole est l'objet du dernier rendez-vous à quatre, permettant aux clients de constater avec leurs avocats qu'ils ont été « parties prenantes » de leur accord, de « tourner la page » et d'en finir avec le conflit, leur relation étant préservée pour l'avenir et souvent renforcée, pour se poursuivre en toute sérénité.

Les dernières statistiques de l'Association française des praticiens du droit collaboratif (AFPDC) et l'International academy of collaborative professionals (IACP) rapportent qu'un accord mutuellement satisfaisant est trouvé dans 92 à 97 % des situations ; ce qui est, de loin, bien supérieur à l'aléa judiciaire ! ●