

### 3 La recherche des intérêts dans le processus collaboratif



Laurence MAYER,  
avocat au barreau de Paris,  
membre de  
l'Association Collabora-  
tiv'team, groupe de la  
pratique, membre de l'AFDC



et Jean LAFITTE,  
avocat au barreau de Paris,  
membre de  
l'Association Collabora-  
tiv'team, groupe de la  
pratique, membre de l'AFDC

**Le Processus Collaboratif est une méthode contractuelle de négociation. Il se déroule par étapes successives, selon un ordre rigoureux, dans un cadre précis. Cette cinquième fiche pratique aborde l'étape de la recherche des intérêts.**

#### CONTEXTE

Dans un premier temps, les parties au processus collaboratif ont été invitées à exposer leur situation ; un récit brut, accueilli et reformulé par les avocats au cours d'une réunion commune (*V. Collaborativ'team, Le récit, état des lieux en droit collaboratif : Procédures 2019, pratique 2.*)

L'étape de la recherche des intérêts consiste, à partir du récit, à déceler, pour chaque partie, où se situent ses besoins fondamentaux, les moteurs silencieux qui sous-tendent sa demande ou qui expliquent son désaccord avec l'autre partie.

Le terme « intérêts » recouvre en réalité diverses notions, voisines mais distinctes, et que l'on résume généralement par l'acronyme IBPVM signifiant Intérêts – Besoins – Préoccupations – Valeurs – Motivations.

La démarche consistant à rechercher ces intérêts n'est pas propre au processus collaboratif ; elle se retrouve dans d'autres modes alternatifs, par exemple dans la médiation ou dans les méthodes de négociation raisonnée.

Ce qui fait ici sa spécificité c'est le caractère systématique de ce travail et le partage qui en est fait entre les parties et leurs conseils dans le cadre du processus collaboratif.

Ces échanges entre avocats sont réalisés dans le cadre du travail en équipe caractéristique du processus et sont soumis, à l'instar de tout le processus, à l'obligation de confidentialité dite renforcée à laquelle tous les signataires du contrat ont adhéré (*V. Collaborativ'team, Les principes fondamentaux du processus collaboratif : Procédures 2018, alerte 30*)

#### PROCÉDURE

– Cette étape est cruciale et elle conditionne le succès du processus.

Pour bien comprendre l'importance de cette phase, il faut rappeler que des parties campant sur leurs positions ne peuvent pas trouver un accord. Elles vont indéfiniment reproduire la même confrontation et les mêmes arguments, parfois extrêmement élaborés et présentant tous les aspects d'une attitude raisonnable.

Mais si finalement l'une d'elle cède aux exigences de l'autre, ce sera soit le résultat de pressions, voire de menaces, soit par lassitude ou épuisement... dans tous les cas le renoncement et l'amertume seront au rendez-vous.

Aider les parties à abandonner leurs positions et à s'interroger sur leurs intérêts réciproques est le seul moyen de les accompagner vers une recherche amiable constructive.

– La recherche des IBPVM n'est pas aisée et suppose d'aller au-delà des postures et des affirmations trop évidentes. Ce travail se fait entre l'avocat et son client. Les outils de l'avocat sont ici encore l'écoute active et la reformulation. Son empathie et son art du questionnement (en quoi ? comment ? et si... ?) permettent de guider le client dans ce travail d'introspection.

Cela commence par l'aider à différencier les positions, d'une part, et les véritables besoins, d'autre part.

Une position est univoque. Il n'existe qu'un seul moyen d'y répondre. Au contraire, un besoin peut être satisfait de

différentes manières, ce qui permet d'ouvrir la discussion, de dégager l'horizon des possibles en laissant place à la créativité.

L'expression d'un besoin ne peut pas être niée ou écartée. L'autre partie peut ne pas partager ce besoin, mais elle ne peut sérieusement en contester la légitimité.

L'expression d'un besoin peut toucher de multiples sujets : questions financières et patrimoniales, reconnaissance du travail accompli, pérennité de la relation contractuelle...

**En savoir plus ...**