

9 Le contrat de processus collaboratif



Véronique ANDRE de MILLERET,
avocate au barreau de Paris,
membres de l'Association
Collaborativ'Team,
groupe de pratique



Valérie RAMOS-MAURER,
avocate au barreau de Paris,
membres de l'Association
Collaborativ'Team,
groupe de pratique

Le processus collaboratif (S. Henri-Guillermard, D. Labadie et A. Garret, *En questions : JCP G 2018, 941, p. 1622*) est une méthode contractuelle de négociation. Il se déroule par étapes successives, selon un ordre rigoureux, dans un cadre précis. Cette première fiche aborde le thème du contrat qui marque l'engagement des parties dans le processus collaboratif.

À paraître mensuellement dans la revue *Procédures, Fiches pratiques n° 10 en décembre 2018 et 1 à 10 en 2019*.

CONTEXTE

Le processus collaboratif repose sur le consentement libre et éclairé des parties à l'engagement de négocier et à l'élaboration d'une solution globale mutuellement acceptée, au différend qui les oppose.

Cet engagement contractuel obéit au droit général des obligations (*C. civ., art. 1101 et s.*), dont la nécessaire conformité à l'ordre public et aux bonnes mœurs (*C. civ., art. 6*). Il se singularise par le fait qu'il engage non seulement les parties mais aussi leurs conseils, spécialement formés, sur le respect de principes essentiels et sur des modalités pratiques imposées pour sa mise en œuvre.

Parmi ces principes, figure l'engagement pris par les parties de ne recourir à aucune instance judiciaire tant que l'accord pour lequel les avocats ont été mandatés n'a pas été trouvé ou tant qu'il n'a pas été mis fin au processus.

La règle commune est ainsi fixée. Le contrat constitue la loi des parties qui négocient.

Le processus collaboratif ne peut débuter qu'après la signature de ce contrat.

Celle-ci a lieu, soit à l'issue d'une première réunion appelée « réunion test » (*V. Collaborativ'Team, Du bon usage de la réunion test dans le processus collaboratif : Procédures 2019, Fiche pratique 1, à paraître*) soit au début de la première réunion collaborative si les parties ont eu besoin d'un temps de réflexion.

Au cours de cette première réunion avec les avocats et leurs clients, les principes fondamentaux (*V. Collaborativ'Team : Procédures, alerte 30*) et les étapes du processus sont explicités de manière approfondie.

CONTENU

Peu importe l'objet du différend et le domaine juridique concerné, tous les processus collaboratifs obéissent aux mêmes principes et se déroulent selon des modalités identiques.

Chaque contrat reprend, au titre des « Dispositions générales », les 5 principes et le déroulé du processus. Ces obligations sont les piliers qui soutiennent le cadre sécurisé de la négociation.

Il s'agit de s'engager à renoncer à saisir le juge tant qu'un accord n'est pas intervenu, de travailler en équipe, d'être transparent et loyal sur tout ce qui intéresse le différend, de respecter une confidentialité renforcée portant sur les échanges et la documentation partagée, et enfin, pour les avocats, de mettre, ensemble, fin à leur mission en cas d'échec de la négociation ou en cas de violation des obligations contractuelles.

Il conviendra ensuite de rappeler les règles de courtoisie et de communication, de bonne foi dans tous les échanges et de bonne volonté dans la mise en œuvre du processus.

Le rôle des avocats sera explicité ainsi que la possibilité, avec l'accord des clients, de faire appel à des tiers (expert tech-

nique, professionnel de la finance, notaire, psychologue, médiateur, etc.). Ces tiers, dont l'intervention est susceptible de favoriser l'aboutissement du processus, seront signataires d'un avenant au contrat.

Comme dans tout contrat, au titre des « Dispositions particulières », la situation des parties sera mentionnée (renseignements administratifs, personnels...) ainsi qu'un exposé très succinct des données objectives du différend.

On peut prévoir de quelle manière l'accord final sera matérialisé : protocole, actes d'avocats, requête conjointe, acte notarié, etc.).

Enfin, il sera rappelé que chaque client a obligatoirement régularisé avec son avocat une convention fixant ses honoraires et prévoyant les modalités de leur versement.

Au demeurant, la question apparemment anodine des honoraires, mais souvent délicate en cas de situation très inégale des parties pourra être débattue et traitée ultérieurement dans le cadre du processus, dans le respect à la fois des principes, du déroulé et des règles déontologiques (*V. Les honoraires dans le processus collaboratif : Procédures 2019, Fiche pratique 9, à paraître*)

CONSEILS

Loin d'être une simple formalité, ce contrat est un véritable outil puisqu'il permet au cours du processus, de rappeler aux parties leurs engagements lorsque celles-ci s'en écartent et aux avocats de faire ainsi respecter le cadre collaboratif.

Le processus collaboratif est un tout indivisible : ni ses principes, ni ses modalités ne sont « à la carte », il appartient aux avocats de veiller à ce qu'ils soient tous repris, clairement explicités et formellement exprimés.

Il faudra surtout énoncer très clairement, et ce sans dérogation possible, l'engagement de retrait des avocats en cas d'échec du processus, obligation qui fait la spécificité de la démarche collaborative et qui constitue un atout pour les praticiens (*V. Collaborativ'Team, La déontologie de l'avocat dans le processus collaboratif : Procédure, fiche pratique 10, à paraître*).

Le contrat est le seul document de processus collaboratif qui ne soit pas confidentiel. Il convient donc de le rédiger avec la plus grande prudence et de prendre soin de ne se référer qu'à des éléments objectifs, connus et partagés par toutes les parties. La forme rédactionnelle de ce contrat est libre et laissée à la sagacité des avocats rédacteurs, l'essentiel étant de formaliser les principes fondamentaux, l'explication du déroulé et les engagements des parties. C'est ainsi qu'il a pu être proposé de l'établir sous forme de conditions générales (la Charte collaborative d'une part) et de conditions particulières

(le Contrat collaboratif d'autre part. - *V. AJ famille 2016, p. 515 et s - Dossier : Le processus collaboratif proposé par la Collaborativ Team*). L'idée était de faire ressortir l'existence de principes généraux intangibles adossés à l'adaptation du contrat, nécessairement spécifique à chaque dossier et à chaque domaine juridique (droit des affaires, droit de la famille, droit immobilier...).

Depuis, le processus collaboratif a continué de se développer en France et plus de 2000 nouveaux avocats ont été formés. Dans sa dynamique, la pratique actuelle semble privilégier le contrat unique, celui-ci étant plus facile à appréhender par les parties et à élaborer par les rédacteurs. Il présente aussi l'avantage de symboliser l'engagement de tous et le caractère holistique du processus.

Ce contrat doit être établi en autant d'exemplaires originaux que de parties, paraphés, datés et signés par celles-ci et par leurs avocats, et remis immédiatement à chaque signataire.

Une fois le contrat de processus collaboratif signé, vont commencer les réunions collaboratives sous la conduite des avocats qui auront préparé en amont chaque séance (*V. Collaborativ'Team, Les réunions collaboratives : Procédures 2018, fiche pratique 10, à paraître dans le prochain numéro*).

Mots-Clés : Négociation contractuelle - Processus collaboratif