

8 Les offres dans le processus collaboratif



Laurence MAYER,
avocat,
membre du Groupe de pratique Collaborativ'Team
Association membre de l'AFPDC



et Jean LAFITTE,
avocat,
membre du Groupe de pratique Collaborativ'Team
Association membre de l'AFPDC

Le processus collaboratif est une méthode contractuelle de négociation. Il se déroule par étapes successives, selon un ordre rigoureux, dans un cadre précis. Cette 8^e fiche pratique aborde l'étape des offres.

CONTEXTE

L'échange des offres entre les parties constitue le point d'orgue du processus collaboratif, il doit permettre la rencontre de deux consentements éclairés.

C'est l'aboutissement des étapes préalables qui ont été exposées dans les fiches pratiques précédentes. On rappellera que dans une première phase dite « objective », les parties ont été invitées à partager le récit de leur désaccord, puis à rechercher les moteurs silencieux qui sous-tendent leurs positions, avant d'être confrontés à une même réalité juridique, mise en ordre par le travail commun de leurs deux avocats (*V. Collaborativ'Team Revue : Procédures 2019, prat. 1, 2 et 3*).

La phase dite « créative » du processus collaboratif a suivi, avec un travail important sur les options, permettant à chacun d'échapper aux solutions binaires, sources de blocages (*V. Collaborativ'Team Revue : Procédures 2019, prat. 4*). Il s'agit maintenant d'élaborer des offres réciproques.

PROCESSUS

Chaque partie va préparer avec son avocat trois offres différentes, chacune d'elle devant impérativement prendre en considération les intérêts communs des parties.

Pourquoi trois offres ? Pour inviter à pousser la réflexion, à ne pas s'enfermer à nouveau dans une solution binaire, à ne pas réintroduire un donnant-donnant qui va souvent s'apparenter à un accord perdant-perdant.

On exige des parties qu'elles restent dans une démarche créative, qu'elles explorent sérieusement toutes les options qui ont été examinées dans la phase précédente, qu'elles acceptent de se projeter dans un futur qui soit différent de ce que leurs positions initiales leur dictaient.

On observe que le fait d'élargir le champ de la réflexion, de travailler sur un spectre de solutions plus large, permet d'enrichir le débat et favorise un accord gagnant-gagnant.

Le rôle de l'avocat est ici fondamental, car il doit guider son client et veiller à ce que chacune de ces offres soit élaborée à travers le filtre des intérêts, besoins, préoccupations, valeurs, motivations, tels qu'ils ont été déterminés. La « table des intérêts » arrêtée en commun lors d'une phase préalable (*V. Collaborativ'Team Revue : Procédures 2019, prat. 2*) fixe les besoins à satisfaire et les limites à ne pas dépasser. Chaque

offre doit correspondre aux intérêts de la partie qui l'élabore, sans être contraire à ceux de l'autre partie. L'avocat sera le garant de cet impératif.

Les parties exposent leurs offres réciproques au cours d'une réunion commune. Ce sont donc six solutions possibles qui sont partagées, chacune respectant les fondamentaux des deux parties.

Bien souvent, deux offres réciproques correspondent et permettent donc de passer directement à l'étape suivante qui est celle de la formalisation d'un accord (*Collaborativ'Team : Procédures 2019, à paraître*).

En savoir plus ...