

10 Les réunions collaboratives



Christine DANVY DANA,
avocate,
membre du groupe de
pratique Collaborativ'Team,
Association membre de
l'afpdc



Amélia GARRET,
avocate,
membre du groupe de
pratique Collaborativ'Team,
Association membre de
l'afpdc



**Sandrine HENRY
GUILLERMARD,**
avocate,
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 deuxième fiche aborde le thème de la tenue et de l'organisation des réunions collaboratives.

CONTEXTE

Dans le cadre du processus collaboratif, les avocats et les clients s'engagent à travailler ensemble pour élaborer un accord mutuellement acceptable. L'essentiel de ce travail d'équipe s'effectue au cours de réunions communes qui jalonnent chacune des étapes du processus. Les avocats sont en charge de l'organisation et de la tenue des réunions. Ils en assurent le bon déroulement en utilisant les outils de communication (communication non-violente, écoute active et reformulation) pour favoriser le respect des principes fondamentaux du processus collaboratif (transparence et loyauté, confidentialité renforcée) (V. *Procédures 2018, alerte 30*).

PRATIQUE DES RÉUNIONS COLLABORATIVES

- Toutes les réunions collaboratives font l'objet d'une préparation.

Les avocats définissent ensemble l'ordre du jour, lequel correspond à l'étape concernée.

Ils fixent les modalités matérielles de la réunion (lieu, durée, matériel nécessaire et convivialité).

Ils échangent toutes les informations nécessaires au bon déroulement de la négociation (répartition des rôles entre les avocats, équilibre du temps de parole, la personnalité des clients, état d'esprit, etc.).

Chaque avocat prépare son client à la réunion commune en lui expliquant l'ordre du jour et le déroulé, en étant attentif à ses préoccupations et à ses attentes et en travaillant avec lui l'objet de la réunion.

- Les avocats assurent ensemble le respect du cadre collaboratif et plus particulièrement de la réunion concernée (respect de l'ordre du jour, des temps de parole, de la durée de la réunion).

Les avocats veillent au confort matériel des clients (placement autour de la table de réunion, collations, pauses, accueil

des émotions) et aux supports à utiliser pour partager les informations échangées (écran, *paperboard*, notes). Il appartient à chaque avocat de veiller à ce que son client se sente accueilli et soutenu, tout en l'invitant à s'exprimer en respectant les règles de base de la communication non violente. Chaque avocat veille également à accueillir et à comprendre l'autre partie (outil de l'écoute et de la reformulation « croisée »).

Enfin, les avocats clôturent la réunion par la fixation de l'agenda et de l'objet de la réunion suivante.

- Après chaque réunion, les avocats en font l'évaluation (atteinte des objectifs, partage des éventuelles difficultés rencontrées et des moyens pour y remédier). Ils décident ensemble des modalités d'élaboration des comptes-rendus de réunion, des documents de travail, de la collecte des pièces... et conviennent avec les clients des modalités de consultation de ces documents.

Chaque avocat fait également le point avec son client sur son ressenti, ses questions et ses attentes.

OBJECTIFS

L'objectif de ces réunions est de mettre en œuvre le travail en équipe, de partager toutes les informations nécessaires, subjectives (intérêts et besoins, ressentis) et objectives (données factuelles, économiques et juridiques) permettant à chaque partie d'appréhender d'une part la réalité de l'autre et de faire entendre la sienne, et d'autre part l'objectivité de la

situation. Cela permet aux parties de se libérer d'une vision fantasmée de la réalité et de dépasser leurs positions.

Il s'agit de mettre en commun l'intelligence de tous pour parvenir de façon efficace à un accord gagnant/gagnant et pérenne.

CONSEILS

Les avocats doivent tenir le cadre de processus collaboratif et des réunions en particulier tout en veillant à s'adapter avec souplesse aux contraintes et inquiétudes des parties. Pour cela, ils s'appuieront sur les principes fondamentaux du processus et des règles de communication (*V. Les principes fondamentaux du processus collaboratif : Procédures 2018, alerte 30. - Outils pratiques du processus collaboratif: Dr famille 2018, dossier 34*).

La notion d'équilibre est omniprésente dans le processus collaboratif et les avocats doivent être en vigilance permanente pour assurer la fluidité de la communication au cours des réunions. Notamment l'organisation spatiale doit être pensée à l'avance et permettre de faciliter les contacts (par exemple garder en tête l'adage « mon client à main et le client de l'autre dans l'œil »), les règles de communication peuvent être rappelées au début de chaque réunion et rester en évidence sur la table.

Cela implique d'être tout autant à l'écoute de son confrère – partenaire de négociation – que des parties. Cette capacité d'écoute est nécessaire pour créer la relation de confiance qui permettra à l'équipe collaborative de s'épanouir. Pour y parvenir, il faut être soi-même le plus serein et disponible

possible pour pouvoir pratiquer l'écoute active et être en congruence. Concrètement, mieux vaut éviter de fixer les rendez-vous à un moment où notre état émotionnel ou physique peut être impacté par des contraintes extérieures. La technique de l'écoute active et de la reformulation s'acquiert en formation spécifique, puis par un apprentissage régulier notamment au sein des groupes de pratique.

D'une bonne préparation entre avocats d'une part, et avec chaque client d'autre part, dépend la réussite de la réunion collaborative ; rien ne doit être laissé au hasard, il faut éviter toutes les formes de surprises qui peuvent déstabiliser les participants (avocats et clients) et tout ce qui est susceptible de faire pression sur la négociation.

La réunion-test (*V. Collaborativ Team, Fiche pratique à paraître : Procédures 2019, prat. 1*) sera l'occasion de mettre en pratique ces nouvelles techniques, qui constituent un nouvel « état d'être » professionnel des avocats praticiens du processus collaboratif.

Mots-Clés : Négociation contractuelle - Processus collaboratif - Réunions collaboratives