

Le Droit Collaboratif, une autre révolution de velours : introduire Rogers au Palais de Justice

Dominique Dollois



Toute jeune avocate, j'ai commencé par hasard un travail de thérapie dans l'Approche centrée sur la personne. Touchée par cette approche profondément humaine et respectueuse, je me suis formée pendant plusieurs années en tant que psychopraticienne avec un ancrage principal dans l'ACP. Après avoir hésité à quitter la profession d'avocat pour celle de psychopraticien, j'ai choisi de rester dans le monde de la Justice avec l'ambition de sensibiliser mes confrères à la richesse de l'ACP. Je me suis alors formée, il y a plus de 20 ans, à la médiation et ai rapidement initié de futurs médiateurs à « l'art de l'écoute ». La découverte de l'Approche a été et est révolutionnaire pour beaucoup, certains allant jusqu'à remettre en cause leur façon d'être dans leur vie professionnelle et/ou personnelle. La pénétration en France du Droit Collaboratif a accentué cette évolution, l'écoute active étant l'un des outils essentiels transmis aux avocats désireux de se former à cette nouvelle façon de pratiquer leur métier.

Et quand ils y ont pris goût, il n'y a plus de retour en arrière possible...

Les conflits familiaux (séparation, divorce, succession, différends entre parents et enfants ou à l'occasion les petits-enfants...) donnent lieu à un contentieux particulièrement violent aussi bien dans les pays anglo-saxons qu'en Europe. Les avocats, représentants de leurs clients, sont bien souvent parties prenantes à ces conflits, qu'ils contribuent parfois à exacerber. Ils en sont aussi les victimes collatérales (insatisfaction face au fonctionnement judiciaire, stress, usure...).

C'est la raison pour laquelle Stuart Webb, avocat expérimenté en droit de la famille exerçant dans le Minnesota, s'est intéressé dans un premier temps à la médiation, comme mode de règlement des différends plus constructif que la procédure judiciaire.

En 1990, après s'être brouillé avec son meilleur ami à l'occasion d'une procédure opposant leurs clients, il a décidé d'élaborer un modèle alternatif plus humain dans le cadre duquel les avocats renonceraient à porter le différend de leurs clients devant les tribunaux.

La « Collaborative Law » était née.

Cette nouvelle façon d'aborder les différends familiaux a rencontré un écho rapide, notamment en Californie, auprès de Pauline Tesler et de son groupe de travail interdisciplinaire.

La Collaborative Law est arrivée en France en 2006 via un avocat franco-britannique qui a invité des québécois à dispenser la première formation auprès d'un public d'avocats français en recherche de solutions respectueuses de leurs clients et pérennes. Le Droit (ou processus) Collaboratif à la française était né.

L'Association Française des Praticiens de Droit Collaboratif, l'AFPDC, fondée en 2009, a très largement œuvré à son développement et continue de le faire au travers de formations, colloques, interventions ponctuelles, articles ... **Aujourd'hui il y a plus de 3000 avocats formés en France, qui plébiscitent ce processus au point de ne plus vouloir faire du contentieux « à l'ancienne » tant la satisfaction et celle de leurs clients sont importantes.**

Mais de quoi s'agit-il ?

Ni plus ni moins pour les avocats d'une révolution, d'un changement de paradigme. Habités à défendre leurs clients contre l'autre partie et son avocat dans le cadre d'une procédure judiciaire, ils se mettent désormais au service de la recherche d'une solution satisfaisant les intérêts de chacune des parties

concernées privilégiant ainsi, en matière familiale, le respect de chacune des personnes concernées et la préservation des liens familiaux.

Grâce à un processus très structuré, qui suppose des avocats spécifiquement formés, une équipe va se constituer autour des personnes en conflit afin de leur permettre de se parler, de réfléchir et de construire des solutions mutuellement acceptables.

Ce processus, matérialisé par un contrat signé par les parties et leurs conseils, s'appuie sur des piliers :

- Non recours au juge contentieux
- Travail en équipe, avec l'aide de tiers professionnels éventuels (psy, médiateur, spécialiste des évaluations immobilières ou de sociétés, notaire...)
- Transparence
- Confidentialité renforcée
- Retrait de tous les avocats en cas d'échec ou de non-respect du processus

Et sur des étapes :

Ces étapes, au nombre de 5, se déroulent lors de rendez-vous à 4 systématiquement préparés entre l'avocat et son client et entre les deux avocats.

Ils sont débriefés dans les mêmes conditions.

Ils donnent lieu à une reformulation croisée, c'est-à-dire que les propos de chaque client vont être reformulés par l'avocat de l'autre client.

- Etape du récit :

Chacun va pouvoir exposer ce qui l'amène, ses préoccupations, ses émotions.

Il va être établie une liste des sujets à traiter et leur urgence ainsi que l'inventaire des éléments objectifs et pièces nécessaires à l'avancée de l'étude du dossier.

- Etape de l'expression des besoins, préoccupations ; valeurs, moteurs silencieux ...des personnes :

Il s'agit de permettre de passer de positions comme « je veux une résidence alternée », « je veux la maison » à ce qui est sous-jacent comme « je veux pouvoir continuer à être présent pour mes enfants », « avoir la maison me permettrait de continuer à m'occuper facilement de mes parents qui habitent à proximité ».

- Etape des critères objectifs :

Il s'agit d'une étape d'audit juridique, technique, financier, psychologique...qui pourra être accompagnée par tout tiers spécialiste, choisi ensemble, dont l'éclairage s'avèrerait nécessaire.

Les informations recueillies seront partagées lors d'un rendez-vous à 4.

- Etape des options :

Une fois partagée la vision de chacun des clients lors de l'étape du récit, connus leurs intérêts, besoins, valeurs...communs, opposés ou divergents, une fois réunis les éléments objectifs nécessaires à éclairer les décisions à venir, les parties vont être invitées à faire preuve de créativité pour imaginer des options répondant aux besoins, intérêts, valeurs...de chacun.

Ces options, une fois énoncées sans commentaires, n'appartiennent à personne mais au groupe.

- Etape des offres : lors d'un rendez-vous préparatoire avec son client, chaque avocat va réfléchir à 3 offres qui vont tenir compte de ses besoins, intérêts, valeurs...mais aussi de ceux de l'autre partie ainsi que des éléments objectifs partagés.

Chaque offre doit être aussi acceptable l'une que l'autre par le client.

Lors d'une réunion à 4 ces offres vont être partagées sans commentaires.



La force du processus est que, dans ces offres, de très larges points communs apparaissent, une solution commune pouvant alors être retenue après quelques aménagements, accord qui sera mis en forme par les avocats.

La mise en œuvre du processus collaboratif nécessite pour les avocats une formation tout à fait particulière. Apprendre à écouter constitue un véritable challenge pour eux, dont la fonction traditionnelle est de conseiller et orienter leurs clients. C'est là que la pensée de Carl Rogers avec l'outil de l'écoute active intervient de façon essentielle, sans compter une sensibilisation aux 3 attitudes mises en évidence par Rogers.

François et Suzanne sont mariés depuis une quinzaine d'années. Ils ont quatre enfants. François dispose d'un important patrimoine à titre personnel et une belle situation. Celle de Suzanne est moins florissante tout comme son patrimoine. François a quitté le domicile conjugal et s'est installé avec une nouvelle compagne, elle-même divorcée, mère de deux enfants. Le monde s'est effondré pour Suzanne.

Lors de l'étape du récit, François a pu exprimer, sans doute pour la première fois, à quel point il était malheureux dans son couple étant allé jusqu'à envisager de se suicider. Suzanne a pu l'entendre.

Lors de l'étape 2 est apparue une valeur importante pour François : pouvoir se regarder en face dans sa relation avec Suzanne et plus particulièrement à l'égard des enfants communs. Au nom de cette valeur, il acceptera de verser à Suzanne une prestation compensatoire plus de deux fois plus importante que celle due sur un plan strictement juridique.

C'est peu dire qu'un monde nouveau s'ouvre pour les avocats et ceux de leurs clients sensibles à la recherche de solutions négociées. La formation qui leur est dispensée va les sensibiliser à l'accueil des émotions (celle de leurs clients bien sûr mais aussi les leurs...), à entendre ce que le client dit mais aussi ce qu'il ne dit pas. Entendre aussi ce que dit le client de l'autre avocat et les émotions en jeu pour chacun.

Bref, quitter une posture guerrière et ouvrir le champ à une nouvelle approche de leur métier, une nouvelle façon de défendre.

Lors de leur divorce, Hugues et Nadine sont en conflit à l'occasion des modalités de résidence de leurs enfants et plus particulièrement de leur fille âgée de 14 ans. Hugues souhaiterait pouvoir l'héberger la moitié du temps dans le cadre d'une résidence alternée. Ce que la jeune fille refuse. Hugues est persuadé que c'est sous l'influence de la mère ; ce que celle-ci réfute.

Dans le cadre du processus collaboratif, les parents décident de proposer à la jeune fille d'être entendue par une psychologue spécialisée qui pourrait, lors d'un rendez-vous à 4 rapporter (avec l'accord celle-ci) la position de la jeune fille ; ce qui fut fait.

Lors d'un rendez-vous ultérieur, la psychologue a pu indiquer en présence de chacun des parents, que la décision de la jeune fille était de continuer à résider avec sa mère et de voir plus ponctuellement son père. Ce dernier a pu l'entendre, le conflit autour de la résidence de la jeune fille étant désormais clos.

L'apprentissage de la reformulation et d'un questionnement ouvert constituent l'un des enjeux de cette formation.

Cette nouvelle façon d'être avocat va prendre corps lors des rendez-vous à 4 par une reformulation croisée : l'avocat de l'un des clients va reformuler ce que dit l'autre client et vice versa. Il n'y a alors plus une vérité contre une autre, mais des partages d'expérience et de ressentis de l'une et l'autre personne en conflit.

L'équipe collaborative prend ainsi toute sa puissance avec la disparition de la notion d'adversaire. Les avocats entre eux doivent également concevoir leurs rapports différemment.

D'autres outils, comme le VAKOG et le repérage des canaux de communication issus de la PNL, une réflexion systémique, la CNV, la négociation raisonnée, seront des enrichissements à la formation des avocats collaboratifs.

Aux côtés de leurs clients, ceux-ci découvrent la force de la bienveillance accompagnant une défense efficace.

Le Processus Collaboratif remet l'Humain au centre du métier d'avocat.

Dominique Dollois

Avocate honoraire, thérapeute ACP,
superviseuse, médiatrice, formatrice.
dollois.dominique@wanadoo.fr

NB : ce droit est aussi utilisé en matière commerciale, etc.
Pour en savoir plus ou contacter un avocat du droit collaboratif :

Pour la France :

Association Française des Praticiens de Droit Collaboratif (AFPDC) : www.droit-collaboratif.org

Pour la Belgique :

<https://www.droitcollaboratif.be/>

<https://avocats.be/fr/le-droit-collaboratif>

Pour la Suisse :

Association Romande de Droit Collaboratif (Suisse)

<https://www.droitcollaboratif.ch/>