



AVOCATS  
BARREAU  
• PARIS

# LES INSTRUMENTS DE L'AMIABLE

16 octobre 2024





## INTERVENANTS

### **Nathalie TISSEYRE BOINET**

Avocat à la Cour  
Docteur en droit  
Médiateur D.E.  
Formatrice MARDS

### **Andréa PLUMEL**

Avocat en droit de la famille  
et du patrimoine  
Médiateur  
Praticienne de droit  
collaboratif  
Membre de l'Institut de  
Droit de la Famille et du  
Patrimoine

# TABLE DES MATIÈRES

---

- PARTIE 1 – LES DIFFÉRENTS MODES AMIABLES À PROPOSER AUX CLIENTS
- PARTIE 2 – LES OUTILS DE COMMUNICATION POUR COMPRENDRE LES PRÉOCCUPATIONS DU CLIENT
- PARTIE 3 – LA MISE EN PLACE PRATIQUE DES MARDS

# **PARTIE 1 - LES DIFFERENTS MODES AMIABLES A PROPOSER AUX CLIENTS**

---

Préambule

I° - La médiation

II° - La conciliation

III° - La procédure participative

IV° - Le processus collaboratif

V° - L'ARA et la Césure

# RAPPEL

---

- **Article 6-1 RIN** (Modifié par la DCN n°2020-004, AG du CNB du 18-12-2020 - Publié au JO par Décision du 18-12-2020 – JO n°0015 du 17 janvier 2021)
- « (...) Lorsque la loi ne l'impose pas, il est recommandé à l'avocat d'examiner avec ses clients la possibilité de résoudre leurs différends par le recours aux modes amiables ou alternatifs de règlement des différends préalablement à toute introduction d'une action en justice ou au cours de celle-ci, ou lors de la rédaction d'un acte juridique en introduisant une clause à cet effet. (...) »
- **Article 8-2 RIN** (Modifié par DCN n°2020-004, AG du CNB du 18-12-2020 - Publiée au JO par Décision du 18-12-2020 – JO n°0015 du 17 janvier 2021)
- « Avant toute procédure ou lorsqu'une action est déjà pendante devant une juridiction, l'avocat peut, sous réserve de recueillir l'assentiment de son client, prendre contact avec la partie adverse ou la recevoir afin de lui proposer un règlement amiable du différend. (...) »

# I°- LA MÉDIATION

---

**Définition :** La médiation est un processus par lequel un tiers, impartial, qualifié et sans pouvoir de décision, appelé le médiateur, aide les parties à rétablir un dialogue et à trouver elles-mêmes des accords mutuellement acceptables, au cours d'entretiens confidentiels.



## Critères fondamentaux de la médiation :

- Intervention d'un tiers
- Celui-ci est impartial, qualifié et sans pouvoir de décision
- Il aide les parties à rétablir le dialogue
- Les parties trouvent elles-mêmes leur accord mutuellement acceptable
- Confidentialité des échanges

## Caractéristiques de la médiation qui peuvent séduire le client :

- Le médiateur est toujours impartial vis-à-vis des deux parties
- la médiation est un espace de liberté
- c'est un processus universel et volontaire
- elle permet la créativité des solutions...



## Comment bien accompagner son client en médiation ?

- ▮ Être présent en intervenant à la demande du médiateur ou de son client
- ▮ Expert en apportant un éclairage technique et juridique
- ▮ Constructif par l'utilisation des outils de la négociation raisonnée
- ▮ Protecteur avec son client en le sécurisant par sa présence
- ▮ Attentif à la prise en compte des besoins de son client
- ▮ Bienveillant avec les parties
- ▮ Collaboratif avec l'ensemble des acteurs de la médiation
- ▮ Imaginatif dans la recherche de solutions adaptées aux intérêts de chacun
- ▮ Responsable de la conformité au droit de la solution envisagée
- ▮ Rédacteur de l'accord issu de la médiation



## II°- LA CONCILIATION

---

**Définition** : La conciliation est un processus par lequel un tiers neutre et impartial aide les parties à renouer un dialogue et à l'issue duquel il leur propose une solution amiable à leur litige.



# III°- LA PROCÉDURE PARTICIPATIVE

---

▣ **La procédure participative** : Assistées de leurs avocats, les parties s'engagent à œuvrer conjointement à la résolution amiable de leur différend. La convention de procédure participative en règle les modalités de mise en œuvre. Elle suspend la phase judiciaire.

▣ Les parties assistées de leur avocat peuvent désormais diligenter **la mise en état**.

Par exemple, les parties pourront définir la méthodologie de travail et le calendrier des réunions. Elles pourront fixer un calendrier de transmission de leurs pièces et écritures en fonction des spécificités de leur dossier et non en fonction du calendrier de la juridiction.

# III°- LA PROCÉDURE PARTICIPATIVE

---

## Avantages à faire valoir aux clients :

- ▣ La procédure participative est **prévue par les textes légaux**
- ▣ Elle peut être mise en œuvre **à n'importe quel moment**
- ▣ Le recours au juge est **interdit** durant la durée la convention sauf exception
- ▣ Le déroulement est libre et **fixé par la convention**
- ▣ Les avocats **coopèrent** et ne sont pas dans une posture conflictuelle
- ▣ Possibilité de recourir à de nombreux **techniciens**
- ▣ L'accord peut être partiel ou complet et homologué par le Juge
- ▣ Il n'y a pas **d'obligation de retrait** des avocats...

# PROCÉDURE PARTICIPATIVE DE MISE EN ÉTAT

# FOCUS

## LA PROCÉDURE PARTICIPATIVE DE MISE EN ÉTAT, C'EST ...



... un contrat écrit conclu pour une durée déterminée (article 2062 du CC)



... un mode conventionnel de règlement des conflits



... un monopole de la profession d'avocat

La convention de procédure participative de mise en état (CPPME) permet aux parties d'organiser la mise en état de l'affaire et, dans le même temps, de rechercher un accord sur le fond de leur litige, lorsqu'elles ont la libre disposition des droits en cause.

## DANS QUELS CAS ? Y RECOURS-ON

Devant toutes les juridictions de l'ordre judiciaire, quelle que soit la procédure suivie et à tout moment de l'instance.

## QUELLES OPTIONS POUR LES PARTIES ?

En procédure écrite ordinaire, le juge doit demander aux parties si elles ont conclu une CPPME lors de l'audience d'orientation (article 776 du CPC). Il confère avec les avocats de la procédure participative.

Si les parties justifient avoir conclu une CPPME, les avocats peuvent demander :



La fixation de la date d'audience de clôture de l'instruction et de la date d'audience de plaidoiries (article 1546-1 du CPC).



Le retrait du rôle (article 1546-1 du CPC).

LE MAGISTRAT RÉSERVE DES CRÉNEAUX POUR LES RÉTABLISSEMENTS

# PROCÉDURE PARTICIPATIVE DE MISE EN ÉTAT

# FOCUS

## QUELS SONT LES AVANTAGES DE LA PPME ?

- POUR LE JUGE :**
- Le dossier sort de la mise en état.
- POUR LES AVOCATS :**
- Les avocats maîtrisent le calendrier, ils peuvent désigner d'un commun accord les techniciens, ils bénéficient de rapports de techniciens qui ont la même valeur que les rapports d'expertise judiciaire, ils peuvent accéder au juge pendant toute la mise en état si toutes les parties en sont d'accord.

## QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES PROCÉDURALES DE LA PPME ?

- Les parties sont libres de renoncer ou non aux fins de non-recevoir et aux exceptions de procédure en début de PPME (article 1546-1 du CPC);
- L'instance est interrompue, y compris en cas de retrait du rôle (article 1546-1 du CPC). Devant la cour d'appel, interruption des délais impartis pour conclure et former appel, si incidents mentionnés aux articles 905-2 et 908 à 910 du CPC. Ceci jusqu'à l'information donnée au juge de l'extinction de la procédure participative (article 1546-2 du CPC).

## QUELLES SONT LES ISSUES POSSIBLES DE LA PPME ?



ACCORD TOTAL SUR LA MISE EN ÉTAT ET LE FOND  
Demande d'homologation par le juge (article 1564-2 CPC).



ACCORD TOTAL SUR LA MISE EN ÉTAT ET PARTIEL SUR LE FOND  
Demande de rétablissement de l'affaire au rôle + acte contresigné par avocats synthétisant les accords et les prétentions respectives des parties encore en litige (articles 1555-1 et 1564-3 du CPC). L'affaire sera fixée à bref délai.



ACCORD TOTAL SUR LA MISE EN ÉTAT ET ABSENCE D'ACCORD SUR LE FOND  
Demande de rétablissement de l'affaire au rôle + acte contresigné par avocats récapitulatif (article 1564-4 du CPC). L'affaire sera fixée à bref délai.



ÉCHEC DE LA MISE EN ÉTAT CONVENTIONNELLE  
Demande de rétablissement pour mise en état, conformément aux règles de procédure applicable devant le juge de la mise en état (article 1564-5 du CPC).

# IV°- LE PROCESSUS COLLABORATIF

---

## Définition :

« Le droit collaboratif est une pratique du droit utilisant la négociation sur la base d'intérêts où les avocats sont engagés pour aider les parties à conclure une entente mutuellement acceptable.

Les avocats et les parties signent un contrat.

Les parties et les avocats travaillent en équipe »



# IV°- LE PROCESSUS COLLABORATIF

## Arguments pour convaincre le client du processus collaboratif :

- ✓ Les avocats qui l'utilisent sont formés à ce processus
- ✓ Confidentialité du processus
- ✓ Changement de posture des avocats : ils travaillent main dans la main pour trouver une solution
- ✓ On estime à plus de 80 % de réussite les résultats du droit collaboratif



Le processus collaboratif n'est pas codifié. On le retrouve seulement dans le RIN aux articles 6 (missions de l'avocat) et 7 (avocat rédacteur d'acte)

## Actualités

Partant du constat que la France était le seul pays à définir le processus collaboratif comme un « *mode alternatif de règlement amiable des différends* **mis en œuvre préalablement à toute saisine judiciaire** », l'AG de l'AFPDC a récemment voté la modification de la charte de l'AFPDC.

Ainsi:

→ La limitation temporelle antérieurement prévue est supprimée.

→ Toutefois, le principe selon lequel le processus doit se dérouler en dehors de toute pression judiciaire est maintenu par la suspension de la procédure par tous moyens.

# V°- L'ARA ET LA CÉSURE

---

**Décret n° 2023-686 du 29 juillet 2023 portant mesures favorisant le règlement amiable des litiges devant le tribunal judiciaire**

→ Création de deux nouveaux modes amiables:

LA CÉSURE

L'ARA



# 1° - La césure

---

## **Art 807-1 CPC**

*« À tout moment, l'ensemble des parties constituées peut demander au juge de la mise en état la clôture partielle de l'instruction.*

*Elles produisent à l'appui de leur demande un acte contresigné par avocats qui mentionne les prétentions à l'égard desquelles elles sollicitent un jugement partiel.*

*S'il fait droit à la demande, le juge ordonne la clôture partielle de l'instruction et renvoie l'affaire devant le tribunal pour qu'il statue au fond sur la ou les prétentions déterminées par les parties. L'acte contresigné par avocats est annexé à l'ordonnance.*

*La date de la clôture partielle doit être aussi proche que possible de celle fixée pour les plaidoiries (...) »*



# 1° - La césure

---

**La CÉSURE** : la césure permet aux parties de demander au juge de trancher un point essentiel pour leur permettre ensuite de tenter de résoudre de manière amiable d'autres points subséquents. Cela permet de débloquent un sujet qui empêche la construction d'un accord sur d'autres points.

👉 Incitation à l'amiable et objectif de proportionnalité

# 1° - La césure

---

- La demande de césure émane des avocats et parties
- Procédures écrites avec RO devant le TJ
- Revalorisation de l'AA
- Office du juge d'autoriser ou refuser la césure
- Complexification de l'instance et ordonnance de clôture partielle originale
- Création d'une nouvelle catégorie de jugement : le jugement partiel

## Intérêts pour le client:

- ✓ Solution négociée et donc adaptée aux besoins et intérêts des parties
- ✓ Solution plus rapide
- ✓ Solution définitive

## 2°- L'ARA

---

### **Art 774-1 CPC**

*« Le juge saisi d'un **litige portant sur des droits dont les parties ont la libre disposition** peut, à la **demande de l'une des parties ou d'office après avoir recueilli leur avis**, décider qu'elles seront convoquées à une **audience de règlement amiable** tenue par un juge qui ne siège pas dans la formation de jugement dans les cas prévus par la loi. Cette décision est une mesure d'administration judiciaire. Elle ne dessaisit pas le juge »*

## 2°- L'ARA

---

L'ARA est inspiré des pratiques canadiennes.

Le magistrat saisi d'un contentieux peut d'office ou la demande des parties, les convoquer en audience de règlement amiable qui sera tenue par un autre magistrat spécialement formé à cette nouvelle mission de conciliation

## 2°- L'ARA

---

### Critères spécifiques de sélection des dossiers éligibles à l'ARA :

- ✓ La volonté des parties de ne pas déjudiciariser totalement le litige,
- ✓ La demande expresse de l'une ou des parties,
- ✓ Office du juge conciliateur, positionnement haut
- ✓ Les réponses favorables d'une ou des parties après recueil d'avis par le juge,
- ✓ Distinguer la possibilité d'un accord partiel ou total.

## 2°- L'ARA

---

### Quels contentieux?

*Circulaire de mise en œuvre, dans les procédures judiciaires civiles, de la politique publique de l'amiable du 17 octobre 2023*

### Pourquoi choisir l'ARA?

- ✓ Gratuité
- ✓ Critère matériel
- ✓ Passerelles possibles

*« Le champ d'application de l'ARA est circonscrit, d'une part, aux affaires relevant de la procédure écrite ordinaire, domaine dans lequel les justiciables ont rarement accès directement au juge et, d'autre part, aux référés, dans lesquels le rôle du juge n'est parfois limité qu'à la seule prescription d'expertises longues et coûteuses qui précèdent une instance au fond.*

*Ne sont concernées que les procédures de référé relevant de la compétence du président du tribunal judiciaire ou du juge des contentieux de la protection. »*

## 2°- L'ARA

| CHAMP D'APPLICATION  |  |
|--|--|
| CONTENTIEUX CONCERNES  | CONTENTIEUX EXCLUS   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Litiges portant sur les droits disponibles</li><li>• Procédure écrite ordinaire : présence obligatoire des avocats lors de l'ARA</li><li>• Référés : procédure relevant exclusivement de la compétence du président du tribunal judiciaire ou du juge des contentieux de la protection</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Litiges portant sur les droits indisponibles</li><li>• Référés qui ne relèvent pas du président de juridiction</li></ul> <p><i><u>Exemple</u> : Juge aux affaires familiales ou juge du tribunal de commerce statuant en référé dès lors qu'ils n'exercent pas les compétences du président du Tribunal judiciaire</i></p> |

# Synthèse

| MODE AMIABLE  | MÉDIATION   | CONCILIATION  | PROCÉDURE PARTICIPATIVE<br>en vue d'un accord  | PROCESSUS<br>COLLABORATIF      | ARA                              |
|---|---|---|--|--------------------------------|----------------------------------|
| Présence d'un tiers   | OUI   | OUI   | NON (sauf médiation ou recours à un expert)  | NON                            | OUI<br>Juge conciliateur         |
| Moment  | Avant ou après saisine d'un juge, ou pour l'exécution d'une décision JAF/JE | Avant ou après saisine d'un juge  | Avant ou après saisine d'un juge (sauf procédure de mise en état, après saisine du juge) | Avant/après saisine du juge    | Après saisine du juge            |
| Caractère obligatoire   | Possible injonction de rencontrer un médiateur<br>OUI article 750-1 du CPC  | Possible injonction de rencontrer un conciliateur<br>OUI article 750-1 du CPC | NON  | NON                            | Le juge peut l'ordonner d'office |
| Homologation possible par le juge de l'accord<br>OU apposition de la formule exécutoire du greffe si AA | OUI   | OUI   | OUI  | OUI, uniquement si transaction | OUI                              |



# **PARTIE 2 – LES OUTILS DE COMMUNICATION POUR COMPRENDRE LES PRÉOCCUPATION DU CLIENT**

---

**I° - Comprendre le conflit**

**II° - L'écoute active**

**III° - La reformulation**

# I°- COMPRENDRE LE CONFLIT

## Le conflit

Attention aux apparences

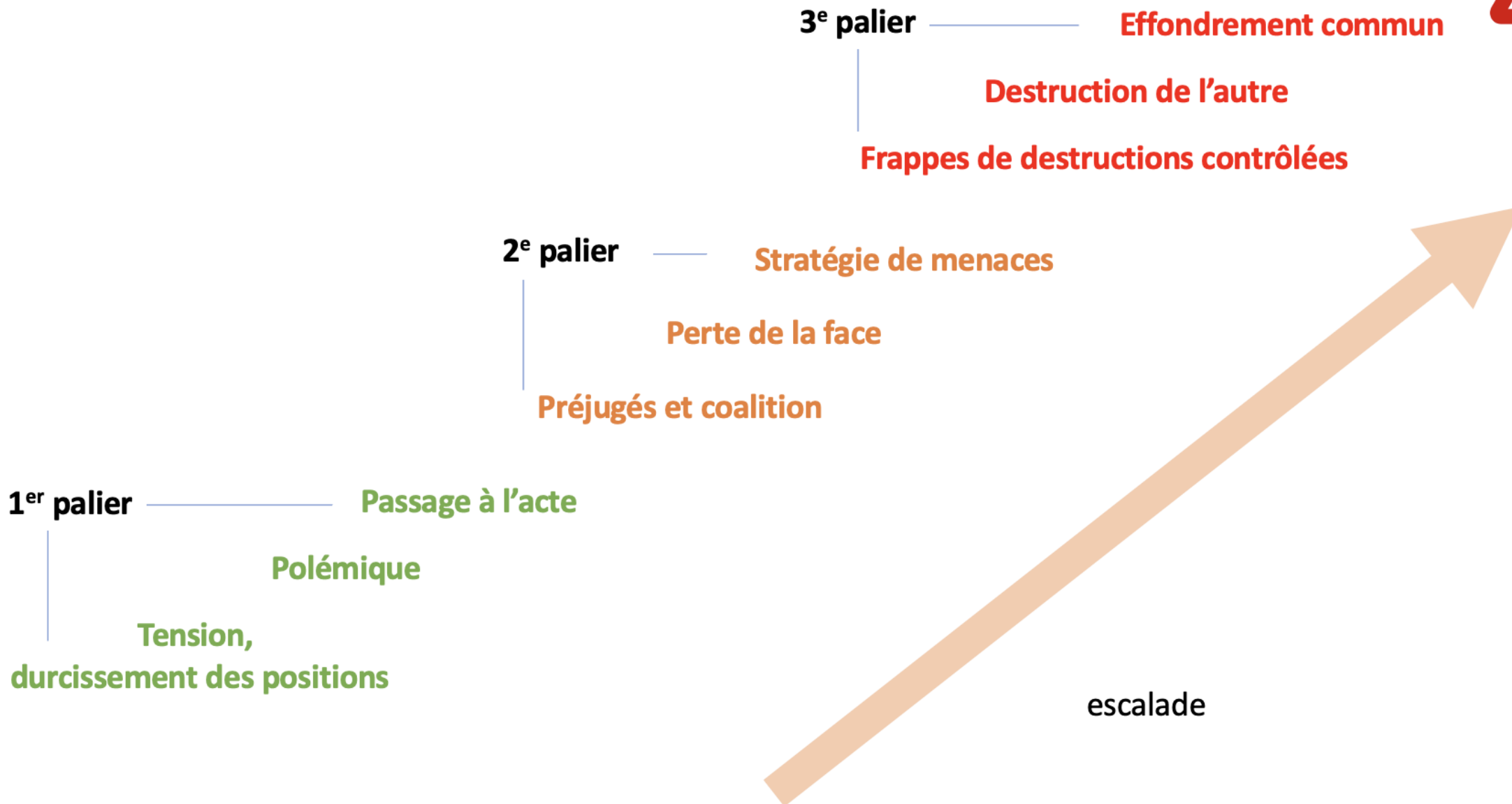


Si le côté « objectif » du conflit semble évident...

... il faut faire émerger le côté « subjectif »

# L'ESCALADE DU CONFLIT

d'après le modèle de Friedrich GLASL



# Les besoins du client...et de l'autre partie



ACCOMPAGNER LE CLIENT de la posture « JE VEUX » à celle de « J'AI BESOIN »

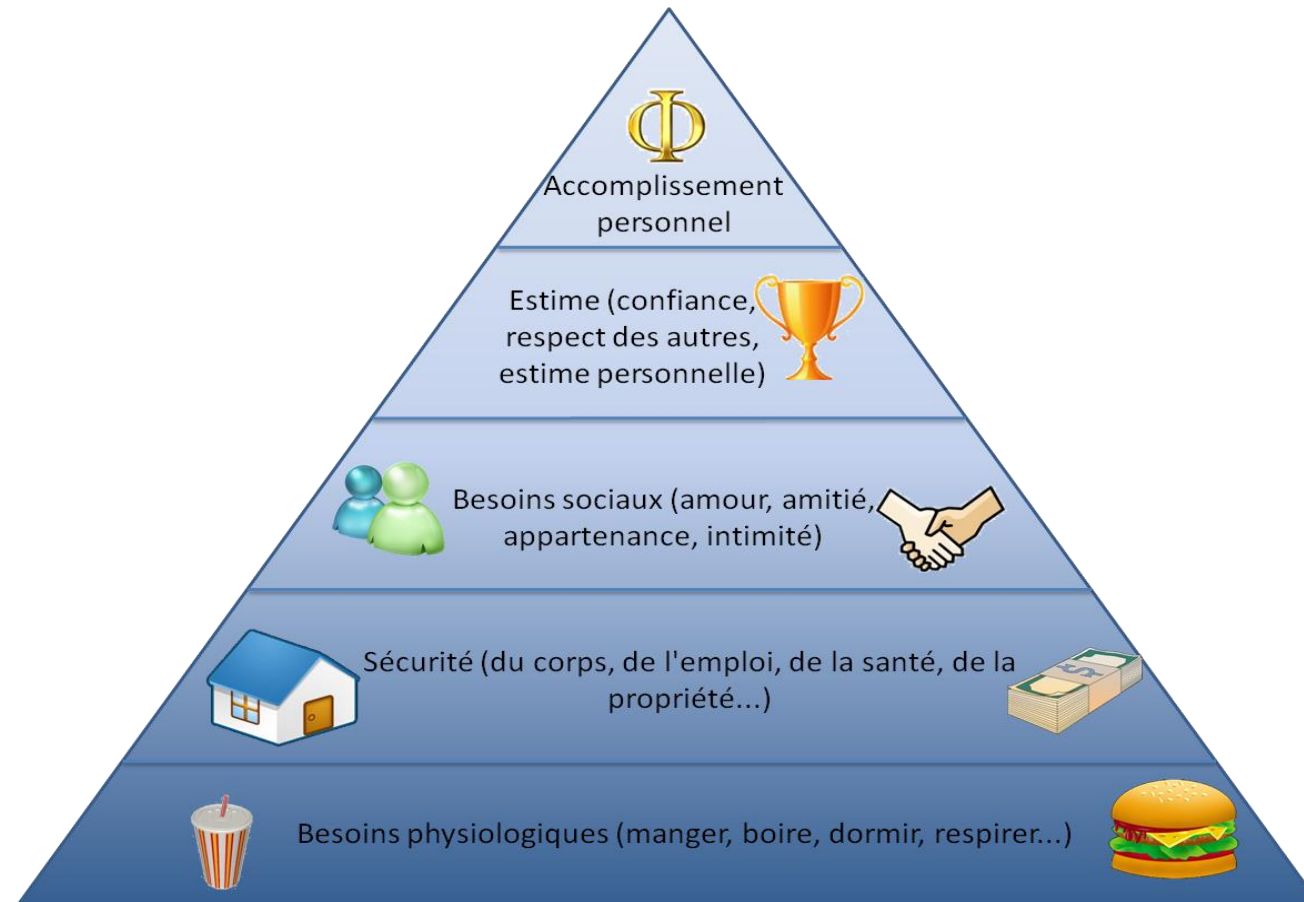
- Évoquer la problématique du conflit sous tous ses angles
- Recherche des objectifs, préoccupations, besoins réels du client. Les objectifs sont ils en phase avec les besoins/préoccupations ?)
- En intégrant les MARD dans son analyse, **l'avocat ne doit plus préjuger d'une solution** en fonction des demandes usuelles de ses clients dans des dossiers similaires.
- **Quel est le meilleur moyen de satisfaire les besoins du client ?**

## S'intéresser à l'Autre:

- Ses **besoins** personnels/professionnels
- Son **environnement** personnel/professionnel
- Ses **enjeux projetés** (sociaux, économique, politique...)
- Sa **culture**...
  
- **Etat du rapport de force entre les parties – a-t-on intérêt à « négocier » ,**
- **A-t-on une autre voie pour obtenir satisfaction ? MESORE ?**

# La pyramide de Maslow

---



# II°- L'ÉCOUTE ACTIVE

- ▮ Filtres de la communication
- ▮ Filtres de la perception : la part du verbal et du non verbal
- ▮ Le schéma de la communication

## On retient :

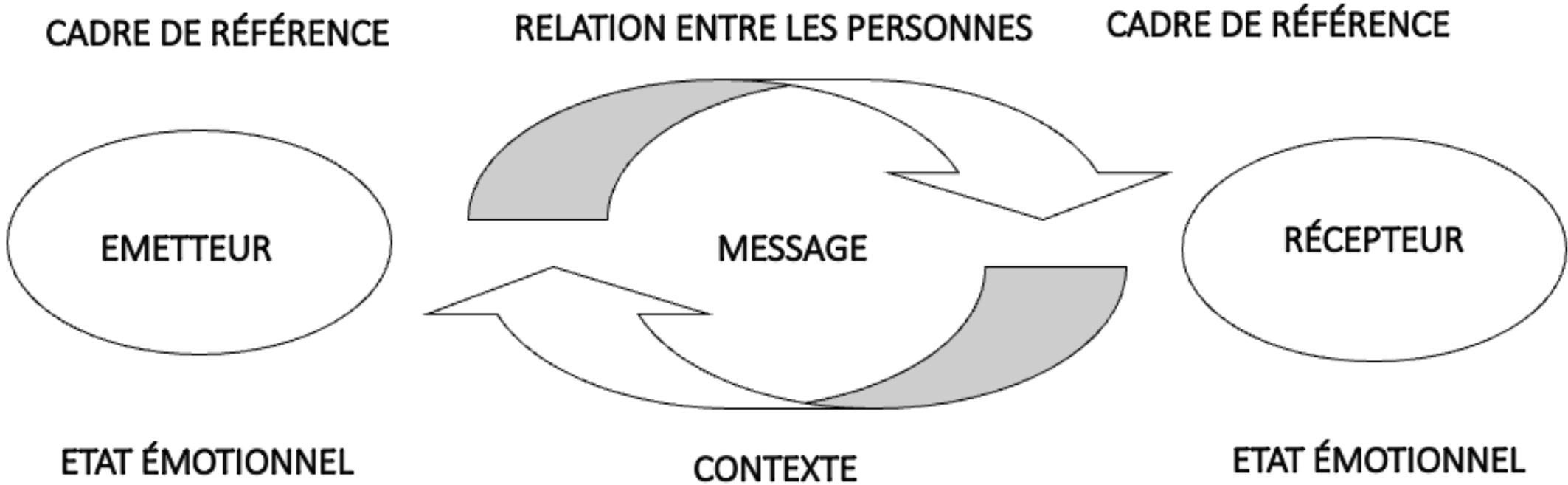
- ▮ 10% de ce que l'on lit
- ▮ 20% de ce que l'on écoute
- ▮ 30% de ce que l'on voit
- ▮ 50% de ce que l'on voit et écoute
- ▮ 70% de ce que l'on dit
- ▮ 90% de ce que l'on fait

## On exprime :

- ▮ 93 % de non-verbal :
  - 55 % : langage du corps (visuel)
  - 38 % : ton de la voix (auditif)
- ▮ 7 % de verbal : mots prononcés

# Schéma de la communication

---



# III°- LA REFORMULATION

---

Permet d'identifier les intérêts, besoins, préoccupations et valeurs du client.

## ▣ La reformulation

**Commence par :** « Si je vous ai bien compris...? »

**Se termine par :** « Est-ce que c'est bien ça ? »

## ▣ Elle ne contient aucune des 5 attitudes de Porter :

1) **solution** : « voilà ce qu'il faut faire ... »

2) **soutien-consolation** : « mais, bien sûr, vous avez raison... »

3) **interprétation** : « vu le profil de X, c'est parce que »

4) **investigation** : « et, mis à part ça, qu'est ce que ..? »

5) **jugement – évaluation** : « à mon avis »



# III°- LA REFORMULATION

---

## Posture à respecter :

- ▮ Exclure les idées préconçues
- ▮ Laisser l'autre s'exprimer
- ▮ Le questionner
- ▮ L'inciter à préciser ce qu'il dit
- ▮ Être disponible
- ▮ Rester bienveillant
- ▮ Lui donner des signes visuels et verbaux d'intérêt
- ▮ Pratiquer des silences, témoigner de l'empathie

# III°- LA REFORMULATION

---

- ▣ La reformulation **écho** : Elle consiste à paraphraser le message de l'interlocuteur.
- ▣ La reformulation **recentrage** : Cette reformulation dégage un point important du discours, par exemple ce qui est nouveau.
- ▣ La reformulation **synthèse** : Elle consiste à résumer les propos de l'interlocuteur.
- ▣ La reformulation **transformation** : Il s'agit de reprendre le message de l'interlocuteur en le faisant apparaître sous un autre angle.

*NB: d'autres outils existent comme, par exemple, la négociation raisonnée ou la CNV...*

# PARTIE 3 – LA MISE EN PLACE PRATIQUE DES MARD

---

## Proposer les modes amiables au client

Lors du premier entretien, il faut toujours procéder à **une analyse juridique de la situation**.

Puis, si la situation le permet :

- ▣ Détecter si la situation permet la mise en place d'un MARD
- ▣ Proposer au client les différents MARD, en fonction de la situation
- ▣ Ne pas hésiter à faire valoir les arguments (réussite, rapidité...) de chacun des MARD
- ▣ Demander au client s'il a déjà eu recours à un MARD
- ▣ Informer sur le processus et son déroulement pour éviter les surprises
- ▣ Rassurer et informer, les clients peuvent éprouver une certaine crainte
- ▣ Répondre aux questions

# PARTIE 3 – LA MISE EN PLACE PRATIQUE DES MARD

---

## Proposer les modes amiables au confrère

Lors du premier échange avec le confrère :

- ▮ Il est préférable **d'échanger à l'oral** (et non par mail)
- ▮ Echanger avec le confrère sur son ressenti de la situation et sur son appréciation globale de la situation
- ▮ Proposer une solution amiable en fonction de son profil et de sa pratique
- ▮ Echanger sur son expérience des modes amiables
- ▮ Si le confrère est formé, il en fera rapidement part

# PARTIE 3 – LA MISE EN PLACE PRATIQUE DES MARD

---

## L'articulation entre les différents MARD

Les MARD ne sont pas indissociables !

- ▣ Les MARD peuvent se combiner entre eux
- ▣ Il est possible de prévoir une médiation dans une procédure participative par exemple...
- ▣ Il peut y avoir plusieurs médiations, et un échec n'est pas une fatalité...



MERCI DE VOTRE ÉCOUTE

