

Règles de collaboration et de négociation en droit et pratique collaboratifs

1. Objectifs

Les parties en conflit acceptent de négocier leurs différends dans le cadre d'un processus de droit et pratique collaboratifs (Collaborative Law and Practice [clp]) (ci-après « droit collaboratif » ou « processus (collaboratif) ») avec l'aide d'avocats spécialisés et certifiés clp en tant que leurs représentants, et cas échéant avec l'aide d'autres experts clp. Toutes les parties concernées (y. c. les experts clp) adhèrent au processus selon les principes suivants :

Le principe cardinal du droit collaboratif est la volonté de travailler ensemble de manière constructive, transparente et équitable. Toutes les parties impliquées élaborent ensemble des solutions pour tous les points devant être réglés. Elles souhaitent éviter les conséquences sociales et émotionnelles négatives de procès longs et coûteux et résoudre les conflits exclusivement par la négociation.

2. Structure et contenu du processus collaboratif

Le processus collaboratif est un modèle de négociation structuré. L'organisation et la structure du processus relèvent de la responsabilité de tous les experts clp impliqués, alors que les parties sont responsables de l'apport du contenu (sujets, préoccupations, souhaits, idées, propositions, etc.), en cela soutenues par les professionnels du team.

3. La négociation comme seule voie de solution

Les parties traitent les litiges à régler exclusivement dans le cadre du processus convenu. Pendant la durée du processus, toutes les parties conviennent de ne pas faire appel à des tribunaux ou à d'autres organes de décision, ni de menacer de le faire.

4. Principes de négociation

Toutes les parties impliquées recherchent des solutions durables, tenant compte des besoins fondamentaux de toutes les parties et de toute autre personne touchée par le conflit.

Les parties savent que la recherche commune de solutions exige de la flexibilité, de l'ouverture et une volonté de compromis. Les négociations sont fondées sur la bonne foi, l'équité et le respect mutuel. Les parties impliquées respectent la personnalité et la vie privée de chacun.

Toutes les parties impliquées divulguent volontairement toutes les informations qui peuvent être pertinentes pour les questions abordées, de manière exhaustive. Les erreurs commises par l'autre partie ne sont pas exploitées par les parties impliquées, mais sont signalées afin qu'elles puissent être corrigées.

Pendant la durée des négociations, aucune partie ne modifie unilatéralement le *statu quo* (par exemple en ce qui concerne les enfants, les biens, les entreprises), car cela risque de compromettre le processus, voire d'empêcher les solutions coopératives. Les changements souhaités doivent être discutés au préalable entre les parties dans le cadre du processus.

5. La communication dans le processus collaboratif

Durant le processus, c'est le principe de l'immédiateté et de la communication orale qui s'applique (en personne, par téléphone ou par transmission vidéo). En général, seuls les arrangements, les accords, les rendez-vous, les devoirs/travaux à faire, les documents à préparer, l'ordre du jour de la réunion/la liste des points à l'ordre du jour, les calculs, les projets de contrats font l'objet de notes et/ou sont communiqués par écrit.

Les experts clp discutent avec les parties et au sein du team avant et après les réunions pour assurer la meilleure préparation possible et l'optimisation des négociations.

Les spécialistes clp discutent ouvertement de toutes les informations et documents pertinents qui peuvent affecter les négociations ou leur résultat.

6. Aspects particuliers concernant les enfants

Dans toutes les questions concernant les enfants, notamment en ce qui concerne les questions de garde et de prise en charge, les parties font tout leur possible pour trouver des solutions qui répondent au mieux aux besoins et aux intérêts de leurs enfants.

Si nécessaire, les parents donnent à leurs enfants la possibilité, en fonction de leur âge, de faire part de leurs préoccupations dans le cadre du processus, directement ou indirectement par l'intermédiaire d'un spécialiste clp pour enfants, notamment parce que, parfois, la tension de la séparation et les conflits à la maison font qu'il est plus difficile pour les enfants de dire directement à leurs parents ce qu'ils pensent, ressentent et souhaitent.

Les parties concernées se déclarent prêtes à donner la priorité à la résolution des différends concernant les enfants afin de permettre à ceux-ci d'avoir une bonne relation avec les deux parents, aujourd'hui et à l'avenir.

Les parties conviennent de protéger les enfants des différends entre leurs parents, notamment de s'abstenir de faire pression sur eux pour qu'ils prennent parti.

7. Experts et consultants externes

Les experts et consultants externes sont généralement mandatés conjointement par les parties concernées.

Celui qui fait appel unilatéralement à des professionnels supplémentaires s'engage à l'annoncer préalablement aux autres parties concernées, à divulguer immédiatement les résultats sans qu'on le lui demande et à en supporter seul les coûts.

8. Financement de la procédure

Les deux parties devraient contribuer à parts égales à la réalisation du processus. Elles conviendront de mettre des ressources financières à la disposition l'une de l'autre.

Chaque spécialiste clp règle ses frais directement avec la/les partie(s) pour laquelle/lesquelles il travaille.

9. Fin du processus

Le processus prend fin :

- lorsque l'objectif est atteint
- lorsqu'une partie résilie l'accord, ce qui est possible à tout moment
- lorsqu'un avocat se désiste, les parties restantes étant alors libres de conclure un nouvel accord de droit collaboratif, et
- lorsqu'une partie déclare son retrait en raison de la violation de cet accord par l'autre partie. Si l'une des parties décide de mettre fin au processus avant qu'un accord ne soit conclu, elle en informera par écrit toutes les parties concernées.

Les parties sont conscientes que, malgré la fin du processus, tous les accords conclus dans le cadre des négociations restent valables jusqu'à leur échéance ou leur remplacement par consentement mutuel, ou par une décision officielle ou judiciaire. Les résultats des travaux préparés par les spécialistes clp (p. ex. évaluations d'entreprises, budgets, estimations immobilières, projets) ne peuvent être utilisés ultérieurement que si les deux parties donnent leur accord écrit dans chaque cas particulier.

En cas de fin du processus, les parties conviennent de ne pas citer les spécialistes clp en tant que témoins, fournisseurs d'informations ou experts, ni d'exiger de telles déclarations de leur part.

10. Limites et risques du processus collaboratif

Le processus collaboratif repose sur la confiance et le respect mutuel.

Les parties concluent cet accord en étant pleinement conscientes :

- que le processus ne garantit pas une solution à leur conflit ;
- qu'une utilisation abusive de l'ouverture concédée dans le processus ne peut être totalement exclue ;
- que le processus ne peut pas éliminer la disharmonie, la méfiance et les différences incompatibles qui ont conduit au conflit actuel, et
- que, dans tous les efforts de coopération, ils doivent sauvegarder leurs intérêts en assumant leur propre responsabilité, avec le soutien des spécialistes clp.

11. Accord

Au début du processus, les deux parties et les professionnels qu'elles ont choisis signent tous l'accord de participation, confirmant que les dispositions des présentes Règles contractuelles et de négociation leur ont été expliquées en détail, et s'engagent, sous la forme d'une déclaration contraignante, à travailler volontairement dans le cadre des garanties posées par ces dispositions.