



## **INSTRUCTIONS POUR LA PRÉPARATION DE LA PHASE DE NÉGOCIATION DANS LA MÉDIATION**

### **Notion**

La phase de négociation dans une médiation est le moment où les parties vont révéler leurs préférences par rapport à des options de solutions et leurs priorités et faire des échanges de façon équilibrée.

Il ne s'agit cependant pas d'une négociation sur position (= chacun défend ce qu'il préfère en faisant fi de ce qu'il a entendu qui était important pour l'autre).

### **But**

La phase de négociation dans la médiation a pour but de bénéficier pleinement du travail effectuée précédemment et de permettre des accords globaux, c'est-à-dire qui touchent à l'ensemble des sujets et intérêts identifiés qui sont interdépendants.

Le but est d'éviter d'une part de retomber sur une négociation sur position et d'autre part de négocier point par point de façon dire "ping pong".

### **En pratique**

1. On prend le dernier tableau des sujets et intérêts qui constituent les points qui doivent d'une manière ou d'une autre être rencontrés dans les offres à faire.
2. On prend le tableau des options (pistes de solution) émises par les parties.
3. Ensuite chaque partie, avec l'aide de son Conseil, est invitée à se poser un certain nombre de questions à propos des différentes pistes de solution (options) émises pour les évaluer :
  - points forts : quels sont les points forts de telle ou telle option ?
  - points faibles : de quelle manière cette option, si elle est choisie, va-t-elle échouer ou causer d'autres problèmes ?

M  
é  
d  
i  
a  
t  
i  
o  
n



- ce qui est résolu : telle option, si elle est choisie, va-t-elle vraiment régler la situation ? Est-ce qu'elle rencontre non seulement ce qui est important pour soi, mais aussi ce qui est important pour l'autre ou du moins en partie ? Quel aspect du problème et quelle chose importante pour l'autre partie ne rencontre-t-elle pas ?
- Ressources nécessaires : telle possible solution, si elle est choisie, nécessite-t-elle l'intervention ou l'aide de tiers ou nécessite-t-elle d'autres ressources pour être "optimale" ou avoir des effets durables ?
- Impact des tiers : quelqu'un peut-il faire capoter l'accord envisagé sur base de cette option ? Si oui, que faut-il prévoir ?
- Pousser le raisonnement : quelles sont les étapes nécessaires ou les aspects pratiques pour permettre la bonne exécution d'un éventuel accord sur base de cette option. Est-ce que ces étapes sont réalistes ? En pratique, que va-t-il se passer ?
- Combinaison ou interdépendance : quelles sont les options qui sont interdépendantes ou qui pourraient utilement être combinées ?
- Conséquences à court, moyen et long terme : quels sont les problèmes potentiels à court, moyen et long terme liés à l'accord envisagé sur base de cette option ? Que se passe-t-il si X/Y arrive ? Que se passe-t-il si "l'impossible" arrive quand même ?
- Critères objectifs : un critère objectif est un critère qui va permettre de choisir une option plutôt qu'une autre, qui justifie le choix ET qui est accepté comme tel par toutes les parties comme pouvant remplir ce rôle. Pour être objectif, le critère doit être indépendant de la volonté des parties, être légitime et pratique.
- L'instinct : Est-ce que la partie concernée se sent "bien" avec cette option ? Est-ce qu'elle peut s'imaginer, se visualiser agissant dans cette voie, de cette manière ? Il se peut qu'il y ait une divergence entre ce que la partie sent et veut et ce que le Conseil pense être bon en termes de solution. Deux remarques à cet égard : la propension au risque du client partie et du Conseil n'est peut-être pas la même ; c'est le client qui doit vivre avec cette solution, pas le Conseil.

4. En suivant l'ordre des sujets et des intérêts apparaissant dans le tableau dactylographié, chaque partie va construire 2 propositions GLOBALES (ou package) et sélectionner son option préférée (qui a été préalablement évaluée et éventuellement aménagée) en pensant non seulement à ses intérêts, mais aussi à ceux de l'autre partie.

M  
é  
d  
i  
a  
t  
i  
o  
n



Chaque sujet ou intérêt n'a pas la même valeur. Certains en ont plus que d'autres. Lors de la confection de la proposition globale, chaque partie va faire des échanges : je donne à l'autre quelque chose qui a beaucoup de valeur pour elle et qui en a moins pour moi en contrepartie de quelque chose qui a de la valeur pour moi et qui en a moins pour l'autre.

Tous les sujets et idéalement les intérêts autonomes (c'est-à-dire ceux qui ne sont pas liés à un sujet) doivent être couverts dans le package global.

Le but final du package est d'être susceptible d'être accepté par l'autre.

Pour augmenter les chances de se rencontrer, chacune des parties va faire ce travail de package deux fois. Les 2 packages doivent avoir une valeur équivalente aux yeux de celui qui les fait ou du moins avoir plus ou moins le même attrait.

Ces propositions seront liantes : en d'autres termes, si l'autre l'accepte, il y a accord définitif.

### **QUELQUES RÈGLES IMPORTANTES**

- Au stade de la négociation, il ne sert à rien de bluffer.
- Il n'est pas permis de venir à ce stade avec un nouvel intérêt ou nouveau sujet, sauf si la situation a changé mais alors il faut retourner en arrière dans la médiation
- Il n'est pas permis de venir à ce stade avec une option non envisagée ensemble, ce si c'est une combinaison d'options émises ou si elle est susceptible d'être acceptée par l'autre parce qu'elle est neutre ou rencontre un de ses intérêts ET moyennant explications.
- Conformément à l'esprit qui préside dans une médiation, l'on favorise les échanges et les concessions réciproques.
- Les propositions sont liantes, dès lors il faut avoir l'aval de son mandant pour les formuler. Si, par impossible, ce n'était pas le cas, il faut prévenir le médiateur avant la séance et déjà prévoir la procédure ou étape à suivre pour faire entériner l'accord.

M  
é  
d  
i  
a  
t  
i  
o  
n



- Il ne sera pas envisageable de démanteler les paquets et faire son shopping pour ne prendre dans les paquets de l'autre que les options "intéressantes".
  - Les parties doivent atteindre un accord "sage" : qui rencontre le plus possible les intérêts de toutes les parties, qui soit durable, qui prenne en considération si possible l'intérêt des personnes qui vont subir les effets d'un éventuel accord, qui améliore ou en tout cas ne détériore pas la relation entre parties et qui ne soit pas contraire à l'ordre public.
5. Les offres packages sont transmises de façon confidentielle au médiateur préalablement à la session de médiation.