



LA PRÉPARATION EN VUE DE LA PHASE DES OPTIONS

Les questions à se poser sont notamment :

- Y-a-t-il d'autres sujets et intérêts qui sont apparus ou qui manquent sur la liste dactylographiée par le médiateur ?

Si la réponse est oui, il faut en prévenir unilatéralement le médiateur avant la séance prochaine.

- Quelles sont les options pour chaque point de négociation et chaque intérêt identifié ?

Il s'agit de venir à la table avec des idées non liantes qui, parfois, ne viennent pas ou sont bloquées quand on est dans le vif de l'action.

Le médiateur attend au minimum deux options pour chaque sujet et chaque intérêt, tant les vôtres que ceux de l'autre partie.

- Les options que vous imaginez tiennent-elles aussi compte des intérêts de l'autre partie ?

Certaines seraient-elles susceptibles d'être acceptées par l'autre ?

- Existe-t-il des précédents qui sont importants ?

Ce précédent en est-il réellement un ? Comment influence-t-il le processus ? La perception en est-elle exacte ? Peut-on faire autrement ?

Le résultat de la médiation peut-il constituer en soi un précédent ? Faut-il rajouter un intérêt à cet égard ? (si c'est le cas, il faut en référer au médiateur cf supra).

- Faudra-t-il faire intervenir une tierce personne ?

Il peut s'agir d'une intervention à plusieurs niveaux : cela peut être un expert dans une matière "technique" (au sens large), à qui on demande un avis ou un éclairage sur les faits, sur la création d'options, sur la faisabilité ou les ressources nécessaires, sur l'évaluation d'un élément tangible.