

► La conférence débutera à 12 h : Bienvenue à tous !

Comment prévenir et surmonter les impasses en médiation ?



Madame Suzanne Handman,
juge à la retraite

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

Deux scénarios qui sont très rares :

1. Le demandeur reconnaît une erreur et retire sa poursuite
2. Le demandeur offre xx\$ au défendeur et celui-ci l'accepte immédiatement sans présenter une contre-offre.

Typiquement : il y a des offres et contre-offres

Souvent : les négociations cessent et les parties annoncent qu'elles ne poursuivent pas la médiation; elles entendent porter leur conflit devant les tribunaux.

C'est ce que l'on appelle une impasse, c'est-à-dire le moment dans les négociations où les parties cessent de négocier et aucun accord ne peut être atteint.

Y a-t-il réellement une impasse?

Lorsque les discussions s'arrêtent, il ne faut pas paniquer.

Il existe plusieurs façons de gérer une impasse et de maintenir des discussions en cours.

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

A. Personne ne commence les négociations

- Donnez une explication
- Le caucus

B. L'une des parties revient sur sa position

- Démontrez le progrès accompli
- Démontrez la diminution de l'écart

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

C. Les négociations cessent

1. Le Silence

- Présentez un résumé des positions des parties
- Demandez ce qu'elles proposent
- Demeurez silencieux
- Fournissez des suggestions

2. Brainstorm / Remue-méninges

- Encouragez la présentation de multiples options
- Parlez des solutions non monétaires
- Utilisez des questions “ si ”, c'est-à-dire proposez des solutions hypothétiques

3. Discuter d'un autre item ou d'une autre solution

- S'il y a plusieurs items : commencez avec le plus facile
- Si une partie propose une solution qui n'est pas acceptable, mettez de côté la solution problématique et demandez à la partie de proposer une autre solution

4. L'expert ou une tierce personne

- La préférence du médiateur
- Les situations où un expert peut être utile

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

5. Le “Donnant-donnant”, « Le Gimme »

- Les concessions de l’une des parties devraient mener à des concessions semblables de l’autre partie.

6. La bonification, « le Ask »

- Dans un caucus, demandez au défendeur de bonifier son offre ou bien de présenter une offre supplémentaire

7. Utilisez le caucus:

- a) Pour discuter les préoccupations de chaque partie
- b) Pour demander aux parties de considérer des propositions alternatives
- c) Pour explorer des options qu’une partie n’est pas prête à communiquer à l’autre
- d) Pour encourager une partie à offrir quelque chose nouveau
- e) Pour évacuer les émotions
- f) Pour vérifier le caractère raisonnable de la position d’une partie
- g) Pour souligner les faiblesses dans la position d’une partie
- h) Pour reconsidérer des positions rigides
- i) Pour discuter des risques de se présenter devant le tribunal
- j) Pour parler des bénéfices de régler
- k) Pour présenter des suggestions en privé

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

8. Retour à la plénière

- Parlez des discussions non confidentielles qui ont eu lieu dans le caucus.
- Rappelez aux parties le progrès qu'elles ont accompli

9. Rencontrez les avocats sans leurs clients

- Demandez aux avocats de parler avec leurs clients à propos des attentes ou propositions irréalistes

10. Rencontrez les clients sans les avocats

- Prenez en considération des situations où cette approche convient

11. Présentez des suggestions

- Présentez des suggestions sans faire des recommandations

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

12. Une justification commune pour un règlement

- Utile dans le cas d'une compagnie ou une organisation

13. Le médiateur curieux

- Posez des questions:

- a) Selon vous, qu'est-ce qui permettra de sortir de cette impasse?
- b) De quoi avez-vous besoin pour vous sentir à l'aise avec un accord?
- c) Quelle solution vous sera acceptable?
- d) Qu'est-ce qu'il faudrait pour mettre fin au conflit?
- e) Qu'est-ce qui ne va pas avec xxx ?
- f) Quelles alternatives existent ?
- g) Que déciderait un tribunal ou quels sont les précédents en la matière ?

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

Donnez aux parties l'occasion de justifier ou d'expliquer leur position.

- a) Pourquoi est-ce que vous réclamez ce montant ?
- b) Quelle est la base de votre position ?
- c) Comment êtes-vous arrivé à ce montant ?
- d) Quel est le coût réel ?
- e) Quel est un prix juste ?
- f) Quel serait un arrangement équitable ?
- g) Existe-t-il des expertises, et si oui, lesquelles ?
- h) Soumettriez-vous cette question à un expert
- i) Existe-t-il des normes objectives ?
- j) Quelle est la valeur marchande ?

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

14. Le jeu de rôle inversé

- Demandez à chaque partie de jouer le rôle de la partie opposée

15. Discutez les risques de ne pas régler

- Parlez des risques de recourir au tribunal, le stress engendre et l'incertitude du résultat et des coûts impliqués

16. Décidez

- La différence de rôle entre un médiateur évaluatif et un médiateur facilitant

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

17. Donnez une opinion

- Des moyens pour guider les parties

18. L'expression de baseball

- Utilisez l'expression fameuse de baseball

19. Le Jeu de devinette

- Demandez aux parties de devenir le montant que l'autre partie accepterait ou offrirait pour régler

20. Éliminez l'écart

- Soulignez l'écart minime entre les positions des parties et discutez le caractère déraisonnable du recours au tribunal

21. Encouragement

- Rappelez l'engagement des parties au processus et encouragez les parties de poursuivre le processus

Comment SURMONTER UNE IMPASSE

22. Humour

- Essayez d'utiliser l'humour

23. La Pause de la 11ème heure

- Ne mettez pas fin à la médiation, mais
- prenez une courte pause
- Encouragez des discussions informelles entre les parties

24. BATNA

- Demandez aux parties de déterminer s'il y a une meilleure option qu'un règlement, en discutant des coûts prévisibles et des résultats possibles devant le tribunal
- Identifiez les points de consensus et considérez des accords partiels

25. Gardez le dossier ouvert

- Cédulez une courte séance de médiation environ une semaine plus tard

Questions & réponses



Résumé

Avant la médiation, contactez les parties afin d'aborder les points suivants:

1. Si les deux parties seront présentes
2. Si les parties seront représentées par un avocat ou si les parties ont donné un mandat à une autre personne.
3. S'il y aura d'autres participants
4. Si, dans le cas un mandat ou la présence d'un représentant d'une compagnie ou d'une organisation:
 - a) La personne est au courant des faits
 - b) La personne a l'autorité de régler
 - c) La personne ayant l'autorité de régler est accessible
 - d) Il y a une limite quant au montant du règlement

Résumé

5. Si les parties ont l'intention d'être accompagnées par un expert
6. La durée de la séance de médiation et la disponibilité des parties pour la durée entière de la médiation
7. Si une condition est un "non-starter"
8. La nature de la médiation
9. La nécessité d'avoir des attentes réalistes
10. Avisez les parties de se présenter munies de propositions pour régler