

PROGRAMME AVONEGO

A l'intention des avocats au barreau de Marseille

CYCLE L'ESSENTIEL EN UNE JOURNEE Formation référencée FFCM et CNB (CNMA)

L'expérience des avocats dans ces domaines permet de choisir les modules qui leur seront complémentaires et utiles.

Sont proposés en 2021 des modules d'entraînement et d'approfondissement de ces domaines.

5 modules sont proposés :

1. Les connaissances et qualités utiles à l'avocat en négociation (négociation « dure » et négociation « raisonnée »).
2. Les connaissances et qualités utiles à l'avocat en convention de procédure participative (négociation encadrée par la loi en présence physique des avocats et de leurs clients).
3. Les connaissances et qualités utiles à l'avocat accompagnant son client en médiation (en présence d'un tiers extérieur neutre et impartial organisant les échanges vers les solutions).
4. Les connaissances et maîtrise du processus de médiation pour les avocats qui souhaiteraient devenir médiateurs (en médiation judiciaire comme en médiation conventionnelle).
5. Perfectionnement des qualités de l'avocat en négociation, procédure participative et médiation. Mises en situation.

Durée :

5 Modules de 1 jour (8 heures)

16, rue saint jacques - 13006 Marseille
Tel : 04.91.53.08.18 – Portable : 06.33.77.13.81

<http://www.hoapi-mediation.fr/>
christian.rousse@hoapi-mediation.fr

Membre d'une association agréée, le règlement des honoraires par chèque est accepté
N° TVA Intra – FR 78 322253907
N° SIRET 322 253 907 00040

Intervenant :

Avocat généraliste ayant pratiqué, au fil de 41 ans, tant en droit de la famille qu'en particulier en droit des affaires et dans les spécialités de droit immobilier et droit du travail en conseil, défense, négociation, médiation
Formateur certifié (Datadock)



Méthode pédagogique :

Exposés - débats
Études de cas
Mises en situation- jeux de rôles
Analyse des méthodes par échange sur les diverses interventions possibles de l'avocat
Témoignages de l'intervenant sur ses accompagnements en négociations, procédures participatives et médiations vécues
Recherche à chaque atelier (en début de journée) des acquis précédents
Recherche des acquis de la session en fin de journée
Mises en situation

Nombre de participants :

12 à 24 participants

Module 1

Les connaissances et qualités utiles à l'avocat en négociation
« Négociation dure » et « Négociation raisonnée »

Objectifs :

Être conscient des manières de faire fréquentes des avocats en négociation

Être conscient de la sienne et de sa manière de « penser la négociation »

Expérimenter la négociation dite « raisonnée » à travers une méthode éprouvée et des cas

Evaluer les limites et les apports de la négociation raisonnée pour la mettre en pratique tant avec son client qu'avec l'autre partie.

Contenu :

1. Vos observations :
 - ✓ Les avocats que vous connaissez préparent ils leurs négociations ? Si oui, comment ?
 - ✓ Et vous, comment vous préparez-vous ?
2. La préparation comme aide à la conduite de la négociation et à l'imprévu
3. Les phases fréquentes en négociation raisonnée,
4. Les qualités de base, questionnement et écoute
5. Les apports du silence
6. La capacité d'imagination créatrice de solutions:
 - ✓ La gymnastique mentale en général,
 - ✓ La gymnastique mentale appliquée aux solutions
7. Les freins et les facilitateurs de l'accord,
8. La négociation avec son propre client et l'invitation faite à l'autre avocat de négocier avec son propre client

Compétences visées :

Accompagnement à la négociation

Distinction des négociations dure et raisonnée

Préparation à la réussite de la négociation

Questionnement , écoute et distanciation

Conduite de la négociation jusqu'à l'accord

Applications aux relations avec les clients et les confrères et autres conseils

Positionnement déontologique et éthique

Module 2 :

Les connaissances et qualités utiles à l'avocat en convention de procédure participative (encadrée par la loi) :

Les participants à ce module doivent avoir participé à la journée sur la négociation raisonnée ou en connaître les bases.

Objectifs :

Connaître les aspects juridiques de la «convention de procédure participative», son fonctionnement et ses limites

Connaître son déroulement dans la pratique

Connaître l'importance de l'avocat dans son déroulement

Connaître ses apports aux clients et aux avocats

Savoir la présenter avec clarté et objectivité à ses clients

Contenu :

Pourquoi le législateur a-t-il conçu, créé, encadré la convention de procédure participative ?
Que dit le droit ?

L'apport du droit collaboratif sur les étapes de la procédure.

Le choix de la convention de procédure participative :

- ✓ L'accord entre avocats
- ✓ L'accord de leurs clients

Une négociation encadrée par des rituels précis : question, écoute, reformulation de vérification, compréhension réciproque à chaque étape

Compétences visées :

Accompagnement à la procédure participative

Connaissance du droit

Connaissance des étapes de la méthode collaborative avec le client entre avocats

Connaissance des rituels permettant la compréhension réciproque : question, écoute, reformulation de vérification,

Préparation d'un accord

Module 3 :

Les connaissances et qualités utiles à l'avocat accompagnant son client en médiation :

Objectifs :

« Plus l'avocat connaît la médiation et la formation du médiateur, meilleur accompagnant il est »

Préparer les avocats à accompagner et assister leurs clients en présence d'un tiers extérieur neutre et impartial organisant les échanges vers les solutions.

Comprendre la méthode du médiateur dans la résolution du conflit

Former les avocats à la gestion des contradictions possibles entre leurs différents rôles: information, conseil, défense, accompagnement dans la recherche de solutions qui soient favorables à leur client tout en étant acceptables par l'autre partie

Contenu :

Les contenus différents de la plaidoirie et de l'accompagnement : similarités et différences

La préparation :

- Avec le médiateur
- Avec son client

La connaissance du processus de médiation et de ses phases fréquentes

L'utilisation de pauses en cours de médiation

La conscience de l'utilité d'être un avocat taisant, et en alternance, un avocat parlant (pour dire quoi, quand, dans quelle intention... ?)

La délicate question de la place principale accordée au client tout en jouant son rôle d'information, de conseil et de défense

L'avocat créatif contribuant à l'accord tout en servant son client

Les subtilités :

- ✓ aparté avec le médiateur
- ✓ apartés avec l'avocat
- ✓ apartés entre médiateur et client

La place centrale de l'avocat dans la rédaction de l'accord et son homologation

Entraînement aux qualités de l'avocat : Application sur cas. Mises en situation et témoignages

Compétences visées :

Accompagnement, conseil et défense du client en médiation

Connaitre les qualités et le rôle de l'avocat accompagnant en médiation

Préparer la médiation avec son client, le confrère, le médiateur

Comprendre la posture et le rôle du médiateur

Connaitre les phases du processus de médiation

La création et la rédaction de l'accord de médiation

Module 4 :

Devenir médiateurs en médiation judiciaire et en médiation conventionnelle hors judiciaire

Sensibilisation : une journée

Objectif :

Les participants à ce module doivent avoir participé à la journée sur le module 3 ou avoir déjà eu l'expérience d'accompagnement de clients en médiation.

- Avoir une culture générale de médiation : un panorama des domaines en France et une variété de méthodes.
- Approfondir une méthode ayant fait ses preuves
- Mettre en valeur les différentes qualités utiles au médiateur : explorer à partir de brefs exercices de mise en situations les qualités existantes et les qualités à développer

Contenu :

Approfondissement :

- préparer avec chaque avocat qui le souhaiterait les contenus et un nombre de journées qui lui seraient utiles pour être médiateur.
- état du droit et de la jurisprudence sur la médiation en France
- les divers domaines dans lesquels l'avocat peut intervenir
- Le processus de résolution des conflits comme support traversant
- La clarification de la place de chacun : Médiateur, avocat, partie, expert et autres acteurs

Méthode pédagogique (voir page 2 ci-dessus)

Compétences visées :

La connaissance et la maîtrise du processus de médiation pour les avocats qui souhaiteraient devenir médiateurs (en médiation judiciaire comme en médiation conventionnelle hors judiciaire)

Module 5 :

Un perfectionnement des qualités de l'avocat en négociation, procédure participative et médiation. Son application aux activités traditionnelles de l'avocat (accueil des clients, conduite du contentieux). Mises en situation.

Objectifs :

Développer les qualités de base de l'avocat dans ses différentes activités, entre autre en procédure participative et médiation.

Contenu :

❖ Intégrer les qualités essentielles :

- Le questionnement et le choix des questions : leur choix et leur influence sur les réponses,
- L'écoute active : les diverses manières d'écouter et leur influence sur les réponses
- Le dosage des silences
- La parole active : le choix des moments d'intervention par la parole ; du négociateur, du médiateur ; la subtile alternance entre écoute active et parole active
- La capacité à restituer fidèlement la parole de l'autre et la validation d'une compréhension réciproque, y compris dans le désaccord (« *Comprendre l'autre ne veut pas dire être d'accord* »)
- La qualité d'accueil des sentiments et émotions
- La flexibilité de pensée : être guidé par le droit, être guidé par la vie des personnes
- L'imagination créatrice et la créativité de solutions.

❖ Ajouter les capacités essentielles du médiateur qui peuvent aussi être celles de l'avocat:

- La distanciation : la capacité pour l'avocat d'être proche de son client mais aussi de savoir s'élever au-dessus du contexte, système dans lequel les parties sont enfermées
- La neutralité : cela peut être une qualité du médiateur comme de l'avocat s'il sait, par la neutralité, comprendre les besoins justifiés de toutes les parties et inventer des solutions pouvant satisfaire « l'autre partie et son client »
- L'impartialité : c'est un travail personnel du médiateur comme de l'avocat quand il le décide (« *Si j'étais impartial...* »). C'est la capacité intérieure de l'avocat à se déplacer dans l'esprit du juge, de l'autre avocat, de l'autre partie, de son client et à revenir sur lui-même comme complément à sa neutralité pour inventer des solutions.

❖ Intégrer la notion de tiers : de la partialité à « l'impartialité » et à la «multi-partialité »

❖ Gérer la communication entre tous les acteurs au cours des entretiens et des séances plénières

❖ Gérer les interactions au cours des entretiens.

Compétences visées :

Un perfectionnement des qualités de l'avocat en négociation, procédure participative et médiation. Son application aux activités traditionnelles de l'avocat (accueil des clients, conduite du contentieux).