
NÉGOCIATION OU PROCÉDURE : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

En matière familiale, il y a de nombreux avantages à s'engager dans une négociation plutôt qu'entamer une procédure judiciaire.

LA DURÉE

Dans une procédure contentieuse, la durée est souvent un enjeu. Et quand une des parties décide de faire durer la procédure, elle peut prendre plusieurs mois, voire des années. Ce qui est certain, c'est qu'il n'y a pas moyen de la maîtriser et bien souvent les parties subissent le calendrier judiciaire.

Dans une négociation, quelle qu'en soit sa forme (négociation raisonnée, médiation ou processus collaboratif), le temps est plus maîtrisé que subi. La durée des pourparlers est la phase la plus longue, la mise en forme prenant généralement peu de temps. Le temps est souvent plus bénéfique (pour que toutes les parties puissent faire leur deuil de la relation par exemple) dans une procédure amiable que dans une procédure contentieuse.

LE COÛT MORAL ET LE COÛT FINANCIER

On parle souvent du coût financier d'une procédure en oubliant de parler du coût moral. Or une procédure contentieuse est pesante et peut même être destructrice. Baigner dans le conflit, sans en voir la fin, constitue une sacrée charge mentale.

Le coût financier est plus facilement appréhendable. Plus une procédure dure, plus elle coûte, de facto, cher. C'est parfois une stratégie employée par l'une des parties au détriment de l'autre : la faire payer, dans tous les sens du terme.

LA MAÎTRISE DU RÉSULTAT FACE AUX ALÉAS JUDICIAIRES

Quand on se lance dans une procédure judiciaire, on s'en remet à un juge avec tout ce que cela implique d'incertitude quant au résultat final. On peut maîtriser la manière de présenter ses arguments et ses demandes, mais on ne maîtrise pas du tout la décision qui sera rendue.

Cette incertitude, c'est l'aléa judiciaire.

Quand on se lance dans un processus consensuel, on maîtrise de bout en bout ce qu'il se passe, des pourparlers jusqu'à la rédaction finale de l'acte reprenant l'accord.

.../...

NÉGOCIATION OU PROCÉDURE : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

L'ENGAGEMENT / LA DÉFENSE

Une négociation ne peut aboutir que si les deux parties ont réellement envie de parvenir à un accord et s'en donnent les moyens. On n'est pas passif dans une négociation. Cela nécessite de l'énergie (positive) et un état d'esprit constructif. Un « bon » accord est un accord qui tient compte des intérêts, besoins et préoccupations des deux parties. La voie amiable responsabilise les parties, les met en position d'acteurs de l'élaboration de la solution à leur différend.

Dans une procédure contentieuse, toute l'énergie est consacrée à vouloir convaincre que son point de vue est le meilleur, parfois au détriment de l'autre, la fin justifiant parfois les moyens.

LE SUR-MESURE VS. L'EMPORTE-PIÈCE

Un accord permet une grande personnalisation et de rentrer dans l'infini détail. Dans une négociation, on cherche à faire du sur-mesure, ce que ne ferait jamais une juridiction.

De fait, un processus consensuel, même s'il n'est pas toujours facile, engendre un plus grand taux de satisfaction.

BESOIN DE RECONNAISSANCE

Le besoin de reconnaissance est souvent présent dans les conflits familiaux.

Il est pourtant rarement satisfait lorsque les parties vont voir un juge, celui-ci n'étant pas là pour restituer les parties dans leurs besoins, mais pour trancher un litige. Au mieux, cela se résume par quelques lignes dans une décision judiciaire ou par une (rare) allocation de dommages-intérêts.

Dans un cadre amiable, il est plus aisé de travailler dessus et trouver des solutions qui répondent réellement à ce besoin, en dehors du financier.