

Mariage malheureux, divorce harmonieux

La grande majorité des gens qui sont passés par un divorce, y compris les avocats et avocates, le savent : divorcer est pénible. Cependant, un nouveau mode de règlement amiable des conflits

sans recours aux tribunaux prend de plus en plus d'ampleur. Il s'agit de la pratique du droit collaboratif qui trouve sa première application dans le règlement des conflits familiaux.

Cette méthode a été mise au point en 1990 par un avocat du Minnesota, Stu Webb, dont un dossier particulièrement difficile lui a fait perdre une proche amitié avec un collègue, avocat de la partie adverse. Désenchanté par le processus de négociation traditionnelle, dans lequel il a constaté que le lien entre

la complexité d'un dossier et l'identité de l'autre procureur avait plus de poids que les points de droit à être déterminés, il a créé le droit collaboratif qui met l'accent sur la négociation.

Considérant que très peu de dossiers aboutissent à un procès (5 %), et que la plupart se règlent en cours de route, avec un fort taux

d'insatisfaction, les gens adhèrent progressivement à cette forme de négociation empreinte de dignité. Ainsi, le droit familial collaboratif gagne en popularité aux États-Unis, au Canada, au Québec, en Angleterre, en Australie, aux Bermudes et maintenant en France.

La *Revue des juristes* a rencontré M^e Nathalie Boutet pour discuter de son enthousiasme pour cette méthode. Elle a pratiqué toutes les méthodes traditionnelles, de la négociation au procès, en passant par la médiation et

l'arbitrage. Mais depuis qu'elle a découvert le droit collaboratif, elle a un regain de satisfaction dans son travail.

« Quand ça marche, c'est extraordinaire pour les clients et pour les avocats. On n'est pas toujours en train de se faire attaquer par l'autre avocat, et les gens se rendent compte qu'ils sont là pour

travailler ensemble et non pour s'entre-déchirer », affirme-t-elle.

Les préoccupations qui ont conduit à l'expansion de cette méthode sont la volonté des parties de parvenir à une solution pacifiée, dans un processus dont elles sont les

acteurs; la volonté commune des parties de privilégier l'intérêt des enfants en tenant compte de l'intérêt de chacun des parents; la conscience que les juges n'ont que peu de temps pour trancher les points de désaccord et ne disposent pas toujours des éléments essentiels pour trancher, et la longueur et les coûts d'une procédure judiciaire pour une solution aléatoire.

M^e Boutet explique : « Dans le droit collaboratif, les négociations se font toujours en présence des avocats. Le travail se fait face à face. Cela évite

d'écrire des lettres qui pourraient être mal interprétées et permet d'éliminer une possible perception d'agressivité et un manque de compréhension des intentions de l'autre. Les avocats utilisent beaucoup d'éléments de psychologie et doivent suivre une formation. Il ne s'agit pas d'une méthode rigide, mais il y a tout de même certaines étapes à suivre dans la méthode et il faut bien les connaître. »

Le bon déroulement de ce mode de règlement repose sur l'entente et l'honnêteté des acteurs. Dans une première rencontre, les parties doivent signer un contrat de participation toujours en présence de leurs avocats ou avocates, qui se sont déjà parlé pour analyser notamment les questions pressantes et le niveau de détachement de la relation. En effet, c'est à ce stade qu'ils sauront si leurs clients ou clientes sont de bons candidats au droit collaboratif, c'est-à-dire s'ils sont prêts sur le plan émotif, et s'ils peuvent négocier et prendre des décisions. Le contrat de participation contient les raisons pour lesquelles les clients ont choisi ce processus. Ils et elles acceptent dans celui-ci de se parler avec respect, de se traiter avec décence et de divulguer toute leur information financière. De cette façon, le contrat signé devient une référence de base. M^e Boutet le qualifie de « moyen efficace pour rafraîchir la mémoire des clients sur leurs motivations premières, au besoin ». À chaque rencontre, les clients établissent leurs priorités, pour les régler une à la fois.



M^e Nathalie Boutet

M^e Boutet ajoute : « C'est efficace, car au début, les clients voient tout comme une grosse montagne insurmontable, ils ont du mal à concevoir des solutions. Nous leur mettons des balises, nous les aidons à diviser les problèmes en blocs pour qu'ils s'y retrouvent, et nous leur servons de guides pour fixer les priorités. Il s'agit de la négociation raisonnée, sur laquelle nous recevons une formation. Un des grands thèmes de la négociation raisonnée est d'enseigner aux clients à parler de ce qu'ils veulent d'une façon réfléchie et personnelle. S'ils veulent la maison, les faire réfléchir à leur motivation, en allant au-delà de leur seule position. On les aide à faire face à ce qui leur fait peur, à leur rage, à leurs inquiétudes ».

Afin de garantir la bonne foi du processus et de donner toutes les chances possibles de réussite à la démarche, les avocats et avocates s'engagent à se décharger du dossier en cas d'échec des négociations et d'enclenchement d'une procédure judiciaire. « On veut que les clients se sentent libres de tout dévoiler sans être limités par la crainte que la partie adverse en sache un peu trop », explique M^e Boutet.

Le droit collaboratif est un travail d'équipe, avec une structure malléable. S'ils ne peuvent pas s'entendre dans la vie, les clients ont l'occasion de travailler ensemble avec l'aide des avocats et avocates pour trouver les meilleures solutions pour leur famille. Tout au long du processus, chaque époux a son avocat ou avocate à ses côtés. De plus, les clients décident des dates, des rencontres, des heures, des priorités à présenter, et prennent un seul expert pour faire des évaluations. « En droit collaboratif, on ne travaille pas seulement au plan juridique et financier, mais on veut assurer le bien-être des clients pendant tout le processus. Par exemple, on leur demande de répéter ce que le conjoint vient de dire pour s'assurer que c'est entendu et compris à mesure, pour éviter les éclatements dus au manque de

communication propre à de nombreux couples », soutient M^e Boutet.

Nathalie Boutet considère que les avantages sont considérables. « C'est nettement moins stressant pour tout le monde, pour les avocats et pour les clients. Les horaires sont stables, il n'y a pas de batailles, on connaît les lieux de rencontre à l'avance. On travaille vers le même objectif. C'est formidable. »

M^e Boutet se réjouit de voir que la formule prend de l'élan et ajoute que le processus collaboratif fait une place importante à la multidisciplinarité. Ce modèle permet d'inclure entre autres des

psychologues, des travailleurs sociaux et des comptables. Les clients choisissent ensemble la personne ressource dans le domaine pertinent et évitent ainsi les écueils de l'antagonisme. Elle constate qu'on trouve de plus en plus d'information sur ce sujet dans les médias, les journaux juridiques, le Web et dans les bureaux de professionnels comme les conseillers matrimoniaux et les psychologues.

Pour en savoir davantage sur la pratique du droit collaboratif, on peut consulter le site www.collaborativepracticetoronto.com. ■

La Formation

Tout nouveau en France, le droit collaboratif a fait l'objet, en juin 2007, d'une formation de deux jours organisée par l'Institut du droit de la famille et du patrimoine conjointement avec le Conseil national des barreaux. Avec l'assistance de M^e Cori Kalinowski de Toronto, M^e Nathalie Boutet du cabinet Basman Smith de Toronto et M^e Louise Woodfine de Montréal, une pionnière dans la formation au Québec en droit collaboratif, ont été invitées à donner la formation.

La formation se fait généralement sur cinq jours en deux étapes : une introduction de deux jours suivis de trois jours de perfectionnement. Toutefois, comme le droit collaboratif n'est pas encore bien établi partout, les critères de formation peuvent varier. Ainsi dans les ressorts où on commence à peine à s'y intéresser, on accepte des avocats et des avocates qui n'ont qu'une formation de deux jours, comme aux Bermudes, où M^e Boutet a d'ailleurs été donner cette formation en septembre 2007. M^e Boutet et

M^e Woodfine ont remanié les documents des formateurs américains (avec leur permission bien sûr) et les documents déjà en français pour créer une brique de 80 pages (des articles, des lettres aux clients, des contrats de séparation, des chartes, des outils de travail, des contrats de participation, des trousseaux pour les clients, etc.).

À Paris, devant 40 personnes, elles ont rapidement dû adapter leur formation au système juridique français où les règles de procédure sur les obligations de divulgation financière sont beaucoup plus souples. Déjà, M^e Boutet avait dû s'adapter aux différentes règles aux Bermudes, où la divulgation financière est totalement différente de celle du Canada. Par ailleurs, son goût pour la formation lui a aussi valu une invitation à faire une présentation en français avec Louise Woodfine dans le cadre du 8^e forum d'éducation de l'*International Academy of Collaborative Professionals* en octobre 2007 pour parler de l'impact des différences culturelles sur les négociations d'accords collaboratifs.