

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.	1
-----------------------	---

PARTIE 1

CHANGER POUR UNE JUSTICE PARTICIPATIVE

Chapitre 1. La justice participative et le nouveau profil du juriste	11
1.1. Définition de la justice participative	11
1.2. Définition du profil de compétences du juriste et de ses outils stratégiques	20
Chapitre 2. La justice participative et le défi de l'accès à la justice	23
2.1. Redéfinir le défi de l'accès à la justice par une approche contextuelle.	23
2.2. Relever le défi de l'accès à la justice par la justice participative	32
Chapitre 3. Le rôle du juriste en justice participative	37
3.1. Cas pratique d'illustration : Le Bal (Civil)	38
3.2. Compétence 1. Diagnostiquer le meilleur intérêt du client et ses motivations	40
Outil stratégique 1. Les 3 types de motivation du justiciable	40
3.2.1. Identifier le litige juridique et les motivations juridiques du justiciable	43
3.2.2. Identifier les motivations secondaires du justiciable	50

3.2.3. Identifier les motivations primaires du justiciable	54
3.3. Compétence 2. Choisir le mode approprié de prévention et règlement des différends (PRD)	57
Outil stratégique 2. Les 3 niveaux de participation et le continuum des modes de PRD.	57
3.3.1. Les trois niveaux de participation	58
3.3.2. Les modes de prévention des différends	61
3.3.2.1. Partenariat préventif	61
3.3.2.2. Facilitation.	63
3.3.3. Les modes de règlement des différends.	65
3.3.3.1. Médiation	65
3.3.3.2. Conférence de règlement à l'amiable.	70
3.3.3.3. Évaluation neutre	74
3.3.3.4. Arbitrage.	75
3.4. Cas pratique d'application : L'impasse (Municipal)	77
3.5. Cas pratique d'application : Le deuil (Médical).	81

PARTIE 2

CHANGER POUR UNE MENTALITÉ INTÉGRATIVE DE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Chapitre 1. Favoriser la collaboration dans le règlement des différends	91
1.1. Cas pratique d'illustration : Négocier avec le diable (International)	92
1.2. Compétence 3. Stimuler la collaboration	94
Outil stratégique 3. Les 8 principes de la collaboration d'ouverture et de réciprocité.	94
1.2.1. Préparer le contexte stratégique d'ouverture à la collaboration	96
1.2.1.1. Augmentez l'importance de la relation future	97
1.2.1.2. Récompensez le gain coopératif.	98
1.2.1.3. Encouragez la réciprocité	99

1.2.2. Pratiquer une stratégie de collaboration réciproque	101
1.2.2.1. Commencez par un geste d'ouverture (ouverture)	102
1.2.2.2. Poursuivez par un geste de réciprocité (réciprocité)	103
1.2.2.3. Pardonnez si l'autre pose un geste coopératif (pardon)	105
1.2.2.4. Demeurez clair et constant (transparence) . . .	106
1.2.2.5. Risquez la coopération pour préserver la relation (relation)	107
1.3. Cas pratique d'application : Négociier derrière un écran de fumée (Fusion-acquisition)	109
Chapitre 2. Favoriser le processus intégratif de règlement des différends	123
2.1. Cas pratique d'illustration : Les soins en établissement (Santé)	123
2.2. Compétence 4. Maîtriser un processus intégratif de règlement des différends	124
Outil stratégique 4. Les 4 étapes du processus intégratif . .	124
2.2.1. Étape 1 : Identifier le problème	128
2.2.2. Étape 2 : Identifier les causes du problème	130
2.2.3. Étape 3 : Créer les options légitimes de solution au problème	133
2.2.4. Étape 4 : Choisir et mettre en œuvre la solution au problème	138
2.3. Cas pratique d'application : La perte d'une personne chère (Civil)	141
PARTIE 3	
CHANGER POUR UNE PRATIQUE INTÉGRATIVE DE LA NÉGOCIATION	
Chapitre 1. Le succès en négociation intégrative.	153
1.1. Cas pratique d'illustration : STAC c. Microsoft (Commercial)	153

1.2. Voir la négociation en 3 dimensions (3D)	155
1.2.1. 1 ^{ère} dimension : Stratégies d'agencement (setup) . .	157
1.2.2. 2 ^e dimension : Stratégies d'orientation du canevas d'entente (deal design)	160
1.2.3. 3 ^e dimension : Stratégies tactiques (tactical and communication)	161
1.3. Compétence 5. Reconnaître l'éthique de la négociation	163
Outil stratégique 5. Les 3 écoles éthiques de la négociation	163
1.3.1. L'école ludique du « jeu de poker »	167
1.3.2. L'école idéaliste de « l'harmonie sociale »	170
1.3.3. L'école pragmatique du « boomerang »	173
1.4. Compétence 6. Planifier et évaluer le succès en négociation	176
Outil stratégique 6. Les 7 critères de succès en négociation	176
1.4.1. La qualité de la relation entre les parties est acceptable à la fin de la négociation	177
1.4.2. Efficacité des communications/échanges	179
1.4.3. Satisfaction des intérêts des parties et des tiers influent.	180
1.4.4. La solution retenue est la meilleure possible dans les circonstances	182
1.4.5. Équité du processus de négociation et de son résultat	183
1.4.6. Résultat plus avantageux que la « meilleure solution de rechange » à l'entente négociée (MESORE) . . .	184
1.4.7. L'accord est constitué d'engagements réalistes et durables	185
1.5. Compétence 7. Reconnaître les limites au succès	187
Outil stratégique 7. Les 7 limites psychologiques au succès	187

1.5.1. Les limites méthodologiques	187
1.5.2. Les limites décisionnelles	191
1.5.2.1. 1 ^{er} biais : Mythe de la « mentalité valeur fixe »	192
1.5.2.2. 2 ^e biais : Égocentrisme	194
1.5.2.3. 3 ^e biais : Surconfiance	195
1.5.2.4. 4 ^e biais : Piège de l'escalade des engagements	197
1.5.2.5. 5 ^e biais : Handicap d'information et le doute	201
1.5.2.6. 6 ^e biais : Biais « de prestige et de crédibilité »	202
1.5.2.7. 7 ^e biais : Vision étroite	203
1.6. Cas pratique d'application : Réputation et politique (Civil)	206
1.7. Cas pratique d'application : Cyberflanage et congédiement (Relations de travail)	208
Chapitre 2. La préparation et la pratique de la négociation intégrative	223
2.1. Cas pratique d'illustration : Les partenaires sociaux (social et relations de travail)	225
2.2. Distinguer la négociation collaborative et la négociation compétitive.	226
2.2.1. Caractéristiques de la négociation compétitive classique sur positions	227
2.2.2. Caractéristiques de la négociation collaborative raisonnée sur intérêts	230
2.3. Compétence 8. Préparer une négociation intégrative.	234
Outil stratégique 8. Les 7 éléments de la négociation intégrative	234
2.3.1. Élément 1 : Les relations.	236
2.3.2. Élément 2 : Les communications	237
2.3.3. Élément 3 : Les intérêts	238
2.3.4. Élément 4 : Les options	240
2.3.5. Élément 5 : La légitimité.	242

2.3.6. Élément 6 : Les alternatives et la MESORE	242
2.3.7. Élément 7 : Les engagements	244
2.4. Compétence 9. Pratiquer une négociation intégrative.	245
Outil stratégique 9. Les 3 phases de la négociation intégrative	245
2.4.1. Phase 1 : Négocier les relations	248
2.4.2. Phase 2 : Négocier le contenu	250
2.4.3. Phase 3 : Négocier l'entente	254
2.5. Compétence 10. Reconnaître les techniques de négociation compétitive et y faire face.	256
Outil stratégique 10. Guide d'autodéfense des techniques compétitives.	256
2.5.1. Préparation de la négociation distributive	257
2.5.2. Catégorie 1 : Les techniques de culpabilisation.	260
2.5.3. Catégorie 2 : Les techniques de diversion.	269
2.5.4. Catégorie 3 : Les techniques de pression	284
2.6. Cas pratique d'application : Eaux troubles à BeauLac (Environmental)	300
2.7. Cas pratique d'application : La révolte des toges noires (Social et Relations de travail)	318
Chapitre 3. Les techniques de la négociation intégrative	325
3.1. Cas pratique d'illustration : La chimie pharmaceutique (Fusion-acquisition).	325
3.2. Compétence 11. Développer la curiosité en négociation	328
Outil stratégique 11. Les 3 facilitateurs de valeur ajoutée.	328
3.2.1. Recherche des intérêts communs	329
3.2.2. Recherche des différences et de la hiérarchie des préférences	331

3.2.3. Recherche de la réduction des coûts et des problèmes d'exécution	335
3.3. Compétence 12. Développer la créativité en négociation	337
Outil stratégique 12. La sphère créative de règlement	337
3.3.1. Outil A : Évaluation des risques	341
3.3.1.1. Technique 1 : Faire un compromis	342
3.3.1.2. Technique 2 : Compression des coûts	343
3.3.2. Outil B : Hiérarchie des positions	345
3.3.2.1. Technique 3 : Compensation réciproque	346
3.3.2.2. Technique 4 : Roulement des priorités	348
3.3.3. Outil C : Hiérarchie des intérêts	349
3.3.3.1. Technique 5 : Élargissement de la tarte	350
3.3.3.2. Technique 6 : Faire le pont	353
3.3.4. Outil D : Établissement d'un partenariat	356
3.3.4.1. Technique 7 : Nouvel objectif	356
3.3.4.2. Technique 8 : Remue-méninges	359
3.4. Cas pratique d'application : Jet Air c. Micronet (Commercial)	362
3.5. Cas pratique d'application : Métropolis Gate (Municipal)	374
CONCLUSION	387
Index analytique	391