

**Plan détaillé de la  
Formation Longue à la Procédure Participative**  
Cette formation se déroule en 4 ateliers.

**ATELIER 1 : LES CADRES JURIDIQUES DE LA PROCEDURE PARTICIPATIVE**

½ journée

**1- Introduction**

- 1.1 Evolution législative des MARD
- 1.2 Distinction des différents MARD
- 1.3 Définitions des différents MARD
- 1.4 Synthèse et structure actuelle du Code de procédure civile

**2- Le contrat de procédure participative**

- 2.1 Définition du contrat de procédure participative
- 2.2 Conditions de fond
- 2.3 Conditions de forme
- 2.4 Objet de la convention
- 2.5 Effets de la convention

**3- La procédure conventionnelle**

Propos introductifs

- 3.1 La bonne foi
- 3.2 La communication des pièces
- 3.3 Le recours au technicien
- 3.4 Les clauses contractuelles types pouvant être insérées

**4- La fin de la procédure conventionnelle**

- 4.1 A défaut d'accord
- 4.2 L'accord de fin de contrat
- 4.3 La saisine du juge par une articulation efficace de deux grands classiques

**5- La phase judiciaire**

- 5.1 Vue d'ensemble
- 5.2 Homologation d'un accord complet
- 5.3 Homologation d'un accord partiel et jugement du différend résiduel
- 5.4 Jugement de l'entier différend

**6- La procédure participative appliquée devant le juge aux affaires familiales**

- 6.1 Pour rappel : la compétence du JAF en matière de séparation
- 6.2 Le JAF: ce qui résiste à la procédure participative
- 6.3 Procédure participative et procédure de divorce stricto sensu
- 6.4 La procédure participative après divorce ou hors divorce

**7- Procédure participative et aide Juridictionnelle**

## ATELIER 2: LES COMPETENCES RELATIONNELLES UTILES EN NEGOCIATION

1 journée

### **1) Propos introductifs**

### **2) Les fondamentaux de l'école de PALO ALTO**

- 2.1 Introduction
- 2.2 Les axiomes de la communication
- 2.3 Le feed back
- 2.4 L'approche systémique
- 2.5 Quelques compléments

### **3) Au minimum, 4 outils à maîtriser**

- 3.1 Calibration / synchronisation
- 3.2 Pyramide de DILTS
- 3.3 La reformulation
- 3.4 Le compliment

### **4) Jeux de rôle**

## ATELIER 3 : LA NEGOCIATION

1 journée

### **1. Négociation de contrat et négociation de conflit**

- 1.1 La négociation contractuelle
- 1.2 La négociation conflictuelle

### **2. Le classique en négociation**

- 2.1 Comportements habituels en négociation
- 2.2 La négociation telle qu'habituellement menée
- 2.3 Décomposition et examen phases par phases

### **3. Faire autrement : se confronter**

- 3.1 Propos introductifs
- 3.2 Se confronter à l'autre
- 3.3 Impact de l'émotion

### **4. 4 principes clés**

- 4.1 Un choix
- 4.2 Deux niveaux distincts
- 4.3 Dilemme du négociateur
- 4.4 Quatre phases
- 4.5 Approche anthropologique

### **5. La procédure participative et la relation avocat-client**

- 5.1 Clarification des besoins du client
- 5.2 Clarification de l'ambivalence du conflit pour le client
- 5.3 Clarification de l'enjeu de la sortie du conflit pour le client
- 5.4 Clarification de ce qui peut être demandé au juge
- 5.5 Clarification de l'enjeu de la négociation
- 5.6 Le mandat
- 5.7 La convention d'honoraires

## **6. Méthodologie**

6.1 Préparation de la négociation

6.2 Affiliation

6.3 Information / exploration

6.4 Influence réciproque

6.5 Rapprochement, invention, sélection des solutions et ajustement

6.6 Formalisation de l'accord

## **7 Jeux de rôle**

<b>ATELIER 4 : LA PROCEDURE PARTICIPATIVE EN PRATIQUE</b>
---

½ Journée

### **1. Le processus en 5 phases**

**Phase 1** : Avec le client, jusqu'au mandat

**Phase 2** : Avec l'autre partie, avant la signature du contrat de Procédure Participative

**Phase 3** : La signature du contrat

**Phase 4** : La Mise en état conventionnelle

**Phase 5** : La fin de la négociation

### **2. Les Modèles**