

Aperçu du processus Conscious Contracts® (contrats consciens)

J. Kim Wright

Traduction : Damien DILLENBOURG

Le modèle Conscious Contracts® est un processus exclusif permettant de créer des accords durables, relationnels et basés sur des valeurs. Cocréée par J. Kim Wright et Alalá Linda, cette approche repose sur des principes contractuels bien établis tels que la liberté de contracter. Elle s'appuie sur les meilleures pratiques des contrats modernes, comme le langage clair et simple, le *design thinking* et l'utilisation de supports visuels. Elle est également influencée par la justice réparatrice, la collaboration, la dynamique humaine, les styles de conflit, le développement organisationnel et une pratique des affaires axée sur une vision.

Ce changement de paradigme dans la formation des contrats encourage l'intégrité de l'entreprise, dans la mesure où il requiert que les entreprises respectent réellement l'objectif, la mission et les valeurs qu'elles affirment.

Un changement d'état d'esprit

Chaque contrat est conçu en s'appuyant sur la relation qui le sous-tend. Le processus permet d'instaurer la confiance et un esprit de collaboration dès le départ. La tonalité du contrat et son contenu sont relationnels et utilisent des mots qui reflètent les intentions des parties. L'objectif d'un contrat est de créer une relation durable pour accomplir un travail ensemble. Il ne s'agit pas d'exploiter l'autre, mais d'honorer une relation de confiance. Il ne s'agit pas d'une compétition, mais d'une alliance destinée à profiter à toutes les parties. Le contenu et la tonalité du contrat doivent le refléter.

L'approche exige un changement d'état d'esprit, vers une approche plus consciente des affaires et une pratique réelle de l'objectif et des valeurs, plutôt que de jolis mots et de belles ambitions affichés sur un mur. Les participants, avocats et clients confondus, sont encouragés à exploiter leur créativité, à accéder à des compétences multidisciplinaires et à les appliquer. Ils relatent souvent qu'ils ignoraient que la formation des contrats pouvait être aussi amusante !

La pierre de touche

La pierre de touche est un élément clé de notre processus exclusif. Elle fournit un cadre de nature à assurer une communication authentique, une meilleure connexion, de la clarté et la conception de la relation. Les parties commencent le processus par une conversation sur leurs objectifs, leurs valeurs, leurs principes et leurs espoirs pour la relation contractuelle. Il ne s'agit pas seulement de savoir « qui, quoi, comment et quand », mais aussi de savoir *pourquoi*. Les conversations *Pierre de touche* sont gravées dans le contrat car elles sont importantes pour la création de la relation.

Les parties mènent alors leur relation en accord avec leurs objectifs, valeurs et principes déclarés. Leurs objectifs sont transparents. Ce que chacun retirera de la relation et ce qu'il est prêt à donner sont clairement exprimés. Leurs principes directeurs, les clés de la satisfaction et leurs attentes sont explicitement formulés.

Aborder les changements et gérer les désaccords

Le deuxième élément essentiel est une clause destinée à aborder les changements et gérer les désaccords (que nous appelons l'ACGD). Dans un contrat traditionnel, un changement est souvent vécu comme une défaillance et la résolution des conflits va s'opérer par la voie d'un procès devant un juge. Au contraire, lorsqu'un changement se produit ou qu'un conflit survient, le document Conscious Contract fournit une structure sur mesure permettant de s'engager dans la résolution des problèmes, et non de s'armer pour la guerre. Liée à la Pierre de touche, la clause ACGD se concentre sur la prévention des conflits et leur résolution le plus rapidement possible. Il est en effet dans l'intérêt des parties et du contrat lui-même que les ressources disponibles soient consacrées aux affaires et non aux conflits. Dans l'ACGD, les parties conçoivent des structures afin que chacune d'elle sache ce qu'il faut faire en cas de conflit ou d'imprévu. Les structures de communication commencent souvent par une simple conversation et identifient quelles sont les personnes à qui parler. Les parties peuvent concevoir un processus en plusieurs étapes. En fin de compte, la résolution des conflits permet d'économiser du temps et des ressources. Bien que leur but soit d'éviter les tribunaux, ces clauses sont tout de même exécutoires si la relation est totalement rompue et qu'une résolution n'est pas possible. Le processus ACGD est une condition préalable à l'engagement de toute procédure contentieuse.

Plan d'action

Le plan d'action constitue l'élément que les pratiques traditionnelles reconnaissent généralement comme les termes du contrat. Il comprend les éléments requis pour encadrer la transaction, en évitant toutefois les nombreuses clauses superflues que l'on trouve trop souvent dans les formulaires de contrat. Chaque clause est soigneusement examinée quant à sa nécessité et sa pertinence. La Pierre de touche et l'ACGD donnent une tonalité qui façonne le plan d'action de manière à le structurer et à le rendre plus clair.

Un langage et des visuels adaptés à la situation

Nous rédigeons nos contrats dans un langage simple et compréhensible pour les utilisateurs. Ils sont destinés à être utilisés facilement par les parties et les intervenants, et non à être interprétés par des juges (ou même des avocats).

Les éléments visuels et les ajouts multisensoriels sont les bienvenus dans le contrat, surtout s'ils contribuent à le clarifier et à le faire comprendre. Nous intégrons les idées les plus récentes en matière de design et même des contrats en bande dessinée !

Dynamique, flexible et adapté au monde VICA (Volatile – Incertain – Complexe – Ambigu):

Ces contrats ne sont pas destinés à être glissés dans un tiroir et ressortis pour être brandis comme des armes lorsqu'une des parties est en colère. Ce sont des documents de travail à considérer plutôt comme des constitutions qui sont amendées lorsque les circonstances changent.

Formation

Les concepts ne sont pas difficiles en eux-mêmes, mais leur application peut être moins aisée. Les avocats conventionnels ne sont généralement pas formés à ces approches holistiques. Les avocats

intégratifs offrent des perspectives plus larges, nécessaires pour combiner le rôle de conseiller juridique et de consultant.

Une communauté

Kim a formé des avocats dans le monde entier depuis 2008 et le modèle évolutif est utilisé sur six continents. En 2020, la pandémie a réduit les déplacements de Kim et elle a commencé à enseigner en ligne. Un programme de certification a été créé. Actuellement, les praticiens représentent une grande diversité et s'expriment en une vingtaine de langues. Nous enseignons le cours dans les écoles de droit et les cabinets d'avocats. Nous travaillons avec des clients dans les matières plus diverses : créations d'entreprises, projets de construction, relations entre propriétaires et locataires, questions de droit de la famille, droit du travail et création de cabinets d'avocats.