

LE PROCESSUS CONSCIOUS CONTRACTS®



Damien Dillenbourg
Avocat au Barreau du
Luxembourg (Belgique)

Le droit des contrats a connu une évolution marquante à l'occasion de l'adoption du nouveau Code civil¹. Cet effort de modernisation technique, globalement bien accueilli, peut également nous inviter à explorer plus largement les nouveaux paradigmes contractuels qui émergent dans le contexte des changements sociétaux majeurs que nous traversons. Il est ainsi possible de penser le contrat comme un instrument « relationnel », qui soutient la collaboration entre les parties et l'intégrité de leur comportement.

Il est ainsi possible de penser le contrat comme un instrument « relationnel », qui soutient la collaboration entre les parties et l'intégrité de leur comportement. Le contrat favorise alors l'émergence de la confiance entre partenaires comme clé de voûte de leur relation. Né aux États-Unis il y a une vingtaine d'années, le processus Conscious Contracts² constitue une de ces approches innovantes.

1. Il est fait mention ici du Code civil belge.

2. Littéralement « contrats conscients ».



– ORGANISATION –

La plupart des juristes nourrissent l'ambition d'aider leurs clients. Qu'il s'agisse d'aplanir un différend entre conjoints, d'établir un contrat de services ou encore d'obtenir des mesures de protection urgentes, ils constatent que quelque chose d'« injuste » survient et doit être réglé, et ils se mettent en mouvement.

Et pourtant, dans leur pratique quotidienne, ils peuvent avoir le sentiment que le « système », par sa structure et son fonctionnement, opère davantage comme un obstacle à la solution plutôt que comme un soutien.

Survient alors souvent l'impression d'être « pris » dans le système juridique avec ses règles, ses contrats, ses pratiques, ses tribunaux, et de s'éloigner des réalités tant des relations humaines que du monde des affaires.

Lorsque des partenaires pressentis décident de faire affaire, ou même de se marier, l'enthousiasme généré par le projet s'estompe généralement lorsque surviennent les questions juridiques. La case « contrat » n'est généralement pas la plus emballante... Surtout si l'on a en mémoire des conflits juridiques passés, des procédures judiciaires douloureuses, des contrats utilisés à notre rencontre, mal com-

pris par le juge, etc. Il arrive même que des partenaires postposent le plus tard possible l'entrée en scène des juristes (internes, avocats, notaires, etc.) de peur que l'immixtion des pratiques juridiques dans la négociation n'entrave une dynamique positive. Bien souvent, si la phase juridique est un passage obligé auquel les parties se résignent, c'est pour, le plus souvent, s'empressement d'oublier le contrat dans un tiroir, jusqu'au jour où...

Bien des juristes sont insatisfaits du service qu'ils rendent à leurs clients. Ils aperçoivent que, malgré leur expertise, leur dévouement et leur professionnalisme, le soutien qu'ils offrent ne rencontre pas les véritables besoins de leurs clients. Ce constat peut causer de l'insatisfaction, voire de la souffrance, chez ces clients bien sûr... mais aussi chez les juristes eux-mêmes.

Notre ambition consiste à proposer un processus d'élaboration de contrats qui réponde aux véritables besoins relationnels, non seulement des clients mais également des professionnels du droit.

Bon nombre d'entre nous constatent aussi l'insuffisance de la réponse judiciaire aux difficultés de nos clients. Les procès sont longs et coûteux. Le plus souvent, ils n'offrent qu'une satisfaction partielle, même à la

partie « gagnante », et qui n'intervient qu'après un lourd investissement en temps, énergie et argent. Plus fondamentalement, la décision judiciaire n'est produite qu'au terme d'un processus où la question de la démonstration de la faute de l'autre est au centre des débats, qu'il s'agisse d'une séparation de couple, de l'exclusion d'un associé ou de la contestation de la prestation d'un fournisseur. Cette approche incite à noircir le tableau, parfois de manière excessive, et revient ainsi à salir une relation, qu'elle soit privée ou d'affaires, au mépris de ce qu'elle a pu apporter de bon et profitable.

Fort heureusement, de nombreux juristes, et notamment des avocats, notaires et magistrats, ont pris conscience des défaillances de la résolution des conflits par le procès. C'est ainsi que se sont développés des modes alternatifs de résolution, tels que la médiation, le droit collaboratif, la négociation raisonnée, la justice réparatrice, etc. Mais il reste que, d'une part, ces procédés, précisément parce qu'ils sont présentés comme alternatifs, peinent à s'imposer largement et que, d'autre part, ils tendent à intervenir alors que le conflit est déjà né et installé.

Par ailleurs, on ne peut qu'être étonné d'observer comment les individus tendent à se comporter

lorsque surgit une difficulté importante ou un conflit dans une relation. S'agissant des relations privées, nos faces les plus sombres peuvent prendre le dessus et nous brandissons alors sans vergogne les « dossiers » accumulés au fil du temps, parfois avec une rare violence. Dans le monde des affaires, les partenaires ou associés avec qui nous avons construit une relation épanouissante et profitable se muent en monstres malhonnêtes et vénaux. Dans ce dernier contexte, il est parfois surprenant, en cas de litige, d'observer comment peuvent se comporter des entreprises qui toutes se targuent d'être animées des valeurs les plus nobles, que ce soit sur les murs de leur hall d'accueil, sur leur site web ou dans leurs rapports d'activités... De même, les parents qui se déchirent ont-ils l'impression de servir de modèles à leurs enfants ?... Ou, au contraire, une partie peut être amenée à renoncer à un besoin important dans l'espoir de mettre fin au litige ou « d'éviter le conflit. »

Avec le processus Conscious Contracts®, nous avons l'impression que nous pouvons faire « mieux ». Nous pouvons rendre un service plus adapté au monde d'aujourd'hui, que ce soit dans la sphère privée ou celle des affaires. Certes, notre approche ne « parlera » pas à tout le monde, et c'est très bien ainsi. Il nous semble tou-

tefois qu'une bonne partie de la population, du monde des affaires et des professionnels du droit, est prête pour accueillir le changement de paradigme que nous proposons.

I_ QU'EST-CE QU'UN CONTRAT ?

Un contrat, c'est d'abord un accord qui résulte de la rencontre des volontés de deux ou plusieurs partenaires. C'est aussi un support qui rend compte de cette rencontre de volontés³.

Les parties sont libres de décider du contenu de leurs contrats pour autant qu'ils respectent un certain nombre d'exigences légales⁴.

Ce principe d'autonomie de la volonté constitue le terreau fertile d'une créativité potentiellement illimitée. En autorisant les citoyens et les entreprises à générer leur propre ordre juridique, l'État s'en remet aux esprits inventifs pour construire un support juridique adapté à toute forme de projet, privé ou professionnel, supposant qu'un bénéfice collectif en émergera.

Et pourtant, les non-juristes oublient souvent à quel point le droit n'est pas seulement composé de règles formelles auxquelles il faut se soumettre mais comporte également de vastes espaces qui restent à explorer. Nous, juristes, l'oublions tout autant, obnubilés

par les règles qui encadrent les relations privées comme celles des affaires, l'inflation législative et réglementaire, la nécessité de produire « vite et bien », l'invasion des *templates*, voire l'irruption de l'intelligence artificielle.

II_ À QUOI SERT UN CONTRAT ?

Un contrat remplit diverses fonctions.

Il permet aux parties de se souvenir de ce à quoi elles se sont spécifiquement engagées l'une envers l'autre.

Il vise à garantir la « sécurité juridique », c'est-à-dire à prémunir les parties contre des incertitudes quant au contenu de ces engagements.

Pour assurer le respect de ces engagements, il prévoit généralement des sanctions à charge de la partie qui commet une faute en les violant.

III_ QUELS SONT LES PIÈGES DU CONTRAT CLASSIQUE ?

Les contrats tels qu'ils sont généralement conçus présentent certes des avantages indéniables mais tendent également des pièges qui peuvent mettre sérieusement à mal la recherche de sécurité qui les sous-tend

**« Un contrat, c'est d'abord
un accord qui résulte de la rencontre
des volontés de deux ou plusieurs
partenaires »**

3. Nous évoquons ici essentiellement les contrats dits « synallagmatiques », c'est-à-dire qui contiennent des obligations réciproques entre les parties.

4. Ce principe dit de l'autonomie de la volonté figure depuis 1804 à l'article 1134 du Code civil (Code Napoléon) ; il est formalisé par le nouvel article 5.12 du nouveau Code civil belge sous le libellé suivant : « Les parties sont libres de donner le contenu de leur choix au contrat, pourvu qu'il satisfasse aux conditions de validité prévues par la loi. » Son corollaire, le principe de la convention-loi figure au nouvel article 5.69 : « Le contrat valablement formé tient lieu de loi à ceux qui l'ont fait. »



« Présumer des intentions claires des parties et transparentes l'une à l'autre relève davantage de la fiction juridique que d'une réalité établie »

Le premier piège a trait à la question de l'intention des parties.

Le deuxième procède de la mise en exergue de la notion de faute comme élément central de la solution d'un conflit relatif à l'exécution du contrat.

En troisième lieu, corollaire de la question de la faute, la sanction qui s'y attache incite l'une des parties à démontrer la faute exclusive de l'autre partie comme origine de la difficulté rencontrée et, partant, à minimiser ses propres manquements.

Enfin, le contrat est par essence *rigide*, en ce sens qu'il s'adapte peu aux changements de circonstances.

A_L'intention des parties ?

L'intention des parties constitue le cœur du concept de contrat. Source d'effets juridiques, la rencontre des volontés suppose l'existence d'une intention claire dans l'esprit des parties, qui se manifeste dans le contrat.

Pourtant, la pratique montre que la recherche de cette intention par un tiers, qu'il soit juge ou arbitre, peut se révéler une tâche complexe, alors que le Code civil érige au rang de guide ultime d'interprétation du contrat la volonté « réelle »⁵. Les parties elles-mêmes ne sont sans doute pas totalement conscientes

de leurs propres « intentions », et *a fortiori* de celles de leur partenaire.

Présumer des intentions claires des parties et transparentes l'une à l'autre relève davantage de la fiction juridique que d'une réalité établie. Cette fiction, pour opératoire qu'elle soit afin de résoudre un litige, réserve bien des surprises... Si l'intention réelle n'est pas toujours identique à l'intention déclarée, comment démêler ce qui est feint de ce qui est sincère, ce qui est affirmé de ce qui est voulu ?

B_La faute de l'autre partie

Par définition, le contrat traditionnel envisage les difficultés que pourrait rencontrer la collaboration qu'il encadre comme le résultat de la ou des fautes de l'une des parties, voire de toutes les parties.

Ce faisant, le contrat assigne essentiellement aux débats entre parties l'objectif de la recherche des fautes qui ont été commises. Une grande quantité de temps, d'énergie et de ressources financières vont être investis dans la démonstration de ces fautes dans le chef de l'autre partie.

Même si une partie peut avoir conscience d'avoir elle-même contribué à la difficulté qui est survenue ou du fait qu'une circonstance extérieure a joué un rôle, elle va naturel-

lement avoir tendance à occulter ces éléments dans le but de voir stigmatiser la faute de l'autre comme cause unique. Cette démarche s'explique par les conséquences que le contrat traditionnel attache à la faute en termes de sanctions, essentiellement financières.

C_Les sanctions contractuelles

Le contrat traditionnel lie aux fautes des sanctions prédéfinies⁶.

Cet arsenal de sanctions peut être, dans une certaine mesure, atténué par la volonté des parties.

Toutefois, l'idée majeure de cette conception du contrat consiste à affirmer qu'il faut nécessairement une faute pour envisager une sanction, qui peut prendre différentes formes⁷.

5. Le nouveau Code civil dispose ceci :

« Art. 5.64. Primauté de la volonté réelle

Dans les contrats, on doit rechercher quelle a été la commune intention des parties contractantes, plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes.

Toutefois, lorsque le contrat est constaté par un écrit, on ne peut donner du contrat une interprétation manifestement inconciliable avec la portée de cet écrit, compte tenu des éléments intrinsèques à celui-ci et des circonstances dans lesquelles il a été établi et exécuté. »

6. Ainsi, l'article 5.83 du nouveau Code civil énumère les sanctions possibles :

1° le droit à l'exécution en nature de l'obligation ;

2° le droit à la réparation de son dommage ;

3° le droit à la résolution du contrat ;

4° le droit à la réduction du prix ;

5° le droit de suspendre l'exécution de sa propre obligation.

7. Art. 5.225 du nouveau Code civil belge : « L'inexécution n'est imputable au débiteur que si une faute peut lui être reprochée ou s'il doit en répondre en vertu de la loi ou d'un acte juridique. »

Si cette conception présente certes des vertus, elle amène avec elle une série de difficultés puisqu'au moins bien il est possible, par exemple, qu'aucune des sanctions figurant au contrat ne soit adaptée à la situation, soit parce qu'elle placerait le débiteur défaillant dans une situation délicate, soit parce qu'elle ne permettrait pas au créancier de voir son dommage réparé.

Elle part aussi de l'idée que les sanctions prévues au moment de la signature du contrat seront adéquates au moment où la difficulté surviendra, alors qu'il est peu probable que ce soit le cas, surtout si une certaine durée s'est écoulée entre-temps.

D_La rigidité du contrat

La réalité d'hier n'est pas celle d'aujourd'hui. Les temps n'ont sans doute jamais été aussi changeants.

Pourtant, le contrat classique peine à prendre en considération ces modifications de circonstances, plus ou moins sérieuses, et à s'adapter en conséquence. L'immutabilité du contrat est d'ailleurs la règle⁸.

Certes, nous connaissons de longue date la théorie de la force majeure, mais elle reste exceptionnellement difficile à mettre en œuvre et produit en principe des effets spectaculaires puisqu'elle exonère totalement le débiteur défaillant de toute responsabilité, laissant le créancier totalement démuné⁹.

S'inspirant de sa création juris-

prudentielle, le législateur belge a également introduit la théorie de l'imprévision dans le nouveau Code civil. S'il s'agit certainement d'une avancée notable en termes de souplesse du contrat, les conditions (cumulatives) de son application restent strictes¹⁰. Ainsi, notamment, les termes du contrat ne pourront être revus qu'à la condition que le débiteur de l'obligation soit exempt de toute faute et que le changement de circonstances évoqué ait été imprévisible (par définition) lors de la conclusion du contrat.

Dans chacune de ces hypothèses d'ailleurs, le pouvoir d'appréciation du juge reste vaste. Celui-ci peut, dans une mesure largement elle-même imprévisible, décider de revoir les clauses du contrat ou prononcer sa résolution.

Le contrat classique demeure donc plutôt rigide. Cette caractéristique se justifie par une recherche de « sécurité juridique » mais, en pratique, elle risque d'aboutir à des impasses pour les parties en cas de difficultés ou de changement de circonstances. La crise sanitaire a montré comment les cours et tribunaux, nourris par d'astucieux plaideurs, ont produit une jurisprudence variée et parfois contradictoire face à des circonstances nouvelles et imprévisibles. De très nombreux conseils ont d'ailleurs favorisé l'émergence d'accords entre partenaires, le contexte tout à fait exceptionnel et, à certains égards, anxiogène ayant certainement contribué à ce mouvement. Cette

8. Art. 5.70 du nouveau Code civil : « Le contrat ne peut être modifié ou résilié que du consentement mutuel des parties, ou pour les causes que la loi autorise.

Lorsque le contrat l'autorise, il peut être modifié ou résilié par une partie ou par un tiers. »

9. « Art. 5.226. Force majeure

§ 1^{er}. Il y a force majeure en cas d'impossibilité pour le débiteur, qui ne lui est pas imputable, d'exécuter son obligation. À cet égard, il est tenu compte du caractère imprévisible et inévitable de l'obstacle à l'exécution.

Le débiteur est libéré lorsque l'exécution de l'obligation est devenue définitivement impossible par suite de la force majeure.

L'exécution de l'obligation est suspendue pendant la durée de l'impossibilité temporaire. »

10. Art. 5.74 : « Chaque partie doit exécuter ses obligations quand bien même l'exécution en serait devenue plus onéreuse, soit que le coût de l'exécution ait augmenté, soit que la valeur de la contre-prestation ait diminué.

Toutefois, le débiteur peut demander au créancier de renégocier le contrat en vue de l'adapter ou d'y mettre fin lorsque les conditions suivantes sont réunies :

1° un changement de circonstances rend excessivement onéreuse l'exécution du contrat de sorte qu'on ne puisse raisonnablement l'exiger ;

2° ce changement était imprévisible lors de la conclusion du contrat ;

3° ce changement n'est pas imputable au sens de l'article 5.225 au débiteur ;

4° le débiteur n'a pas assumé ce risque ; et

5° la loi ou le contrat n'exclut pas cette possibilité.

Les parties continuent à exécuter leurs obligations pendant la durée des négociations.

En cas de refus ou d'échec des négociations dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande de l'une ou l'autre des parties, adapter le contrat afin de le mettre en conformité avec ce que les parties auraient raisonnablement convenu au moment de la conclusion du contrat si elles avaient tenu compte du changement de circonstances, ou mettre fin au contrat en tout ou en partie à une date qui ne peut être antérieure au changement de circonstances et selon des modalités fixées par le juge. L'action est formée et instruite selon les formes du référé. »

« La réalité d'hier n'est pas celle d'aujourd'hui »



situation a également montré que les parties peuvent souvent s'accorder sur des solutions créatives en dehors des termes du contrat.

IV_L'ALTERNATIVE CONSCIOUS CONTRACTS®¹¹

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 (Alvarez), cette approche repose sur des principes contractuels bien établis tels que l'autonomie de la volonté que nous avons évoquée plus haut. 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 celle-ci respecte réellement l'objectif, la mission et les valeurs qu'elle proclame.

A_Un changement d'état d'esprit

Chaque contrat est conçu en s'appuyant sur la relation qui le soutient. Les obligations respectives des parties, telles qu'elles figurent dans tout contrat, n'ont pas ici la prétention de réduire la relation à ses dimensions juridiques. Le processus proposé permet d'instaurer la confiance et un esprit de collaboration dès l'origine de la discussion. Le ton du contrat et son contenu sont relationnels et utilisent des mots, les plus simples possible, 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'ho-

norer une relation de confiance. Le processus de négociation ne s'appuie pas sur la volonté d'emporter les conditions les plus favorables ni de gagner une compétition, mais bien de créer une alliance destinée à profiter à toutes les parties. Le contenu et la tonalité du contrat doivent le refléter.

Notre approche suppose un changement d'état d'esprit, vers une vision 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 ou un site web. Les participants au processus, avocats et clients confondus, sont encouragés à exploiter leur créativité, à accéder à des compétences multidisciplinaires et à les appliquer. D'expérience, nous avons pu constater qu'en cours de discus-

11. Texte inspiré de Kim WRIGHT.

« Le deuxième élément essentiel du contrat consiste en un chapitre destiné à aborder les changements de circonstances et gérer les désaccords »

sion ou à la signature du contrat, ils relatent souvent qu'ils ignoraient que la formation des contrats pouvait être aussi enthousiasmante.

Le professionnel du droit sera ainsi invité à exploiter ses compétences relationnelles et émotionnelles, à apprendre à poser les questions ouvertes qui feront émerger le fondement de la volonté de collaboration exprimée par les parties et à accorder sa confiance à ces dernières, dont les capacités sont trop souvent minimisées dans un processus traditionnel.

B_La pierre de touche

La *Pierre de touche*¹¹ est un élément clé de notre processus exclusif. Elle fournit un cadre de nature à assurer une communication authentique et une meilleure connexion, à apporter de la clarté et mettre en valeur la relation. Les parties commencent le processus par une conversation sur leurs objectifs, leurs valeurs, les principes auxquels ils tiennent et leurs attentes pour la relation contractuelle. Il ne s'agit pas seulement de savoir « qui, quoi, comment et quand » la relation va se dérouler, mais aussi de décrire « pour-quoi », à quelles fins, au service de quelle vision ? Les conversations relatives à la *Pierre de touche* sont gravées dans le contrat car elles sont fondamentales, dans

tous les sens du terme, 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.

Pareil à la *Pierre de touche* utilisée en orfèvrerie, ce chapitre du contrat servira de référence et d'étalon de mesure de la qualité de la collaboration tout au long de celle-ci.

C_Aborder les changements et gérer les désaccords

Le deuxième élément essentiel du contrat consiste en un chapitre destiné à aborder les changements de circonstances 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 Contracts* fournit une structure

sur mesure permettant de s'engager dans la résolution des problèmes, et non de s'armer pour la guerre. Le contrat porte ainsi en lui un support encourageant la propre capacité des parties à faire émerger une solution adéquate au moment où la difficulté survient.

Liée à la *Pierre de touche*, la clause *ACGD* se concentre sur la prévention des conflits et leur résolution la plus rapide 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'elles sache ce qu'il faut faire en cas de conflit ou d'imprévu.

De cette manière, le conflit n'est plus vécu comme un drame ou un échec mais bien comme une ressource qui va permettre d'améliorer encore la collaboration ou de clôturer celle-ci paisiblement.

Le processus permet en outre de faire émerger une solution adaptée aux circonstances dans lesquelles les difficultés surviennent, plutôt que de s'accrocher à une solution prévue des mois, voire des années plus tôt dans un contrat traditionnel.

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 amiable n'est pas possible. Le processus ACGD est toutefois posé comme une condition préalable à l'engagement de toute procédure contentieuse.

Il est important de décrire ce processus de manière suffisamment spécifique dès la négociation du contrat, lorsque la situation est paisible et enthousiasmante. En effet, généralement, lorsqu'une difficulté survient, il est possible que les émotions (colère, peur, etc.) prennent le dessus et diminuent la créativité des parties dans la recherche d'une solution. Pouvoir se tenir à un processus décrit à l'avance favorise l'émergence d'une solution adéquate pour toutes les parties et au service de la collaboration qui fonde le contrat.

D_Plan d'action

Le plan d'action constitue l'élément que les pratiques traditionnelles connaissent 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 habituels 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.

E_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 sont les bienvenus dans le contrat, surtout s'ils contribuent à le clarifier et à en faire comprendre les termes. Nous pouvons intégrer les idées les plus récentes en matière de design et même concevoir des contrats en bande dessinée !

F_Dynamique, flexible et adapté au monde Volatil – Incertain – Complexe – Ambigu (VICA)

Selon une expression en vogue, mais qui reflète bien la situation actuelle, nous vivons dans un monde volatil, incertain, complexe et ambigu.

Le piège pour le juriste consisterait à vouloir appréhender à l'avance, au sein du contrat, toutes les hypothèses possibles et imaginables de changements de circonstances ou de sources de conflit.

Nos 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.

Nos contrats sont également particulièrement adaptés aux nouveaux modes de collaboration, notamment dans le monde des affaires : économie circulaire, organisations « libérées » ou intégrant les principes « Source », etc.

V_QUELS TYPES DE CONTRATS ?

A priori, toute relation susceptible d'être contractualisée peut faire l'objet d'un processus Conscious Contracts®.

Il en va ainsi :

- des contrats commerciaux en général ;
- des statuts de société et pactes d'actionnaires ;
- des contrats de vente ou de location ;
- des contrats de travail ;
- des contrats de mariage ;
- des conventions de médiation ;
- etc.

Dans les matières soumises à des formes particulières, une collaboration avec d'autres professionnels, tels que des notaires, est indispensable. On pense notamment aux statuts de société ou aux contrats de mariage. Mais, même dans ces cas, le travail collaboratif suscité par le processus Conscious Contracts permet d'intégrer à l'acte notarié des dimensions qui lui font généralement défaut.

On ajoutera également que le contrat de transaction qui met fin à un litige, par exemple à l'issue d'une médiation, peut utilement prendre la forme d'un modèle Conscious Contracts.

Le processus Conscious Contracts® est une marque déposée, protégée par les droits d'auteurs. Seuls les praticiens certifiés peuvent s'en prévaloir.