



**Ifomene**

Institut de Formation à la  
Médiation et à la Négociation

# S'APPROPRIER LA MEDIATION

Ifomene  
21 rue d'Assas 75270 Paris cedex 06  
ifomene@icp.fr - 01 44 39 52 04  
[www.icp.fr/ifomene](http://www.icp.fr/ifomene)



**ICP**

INSTITUT  
CATHOLIQUE  
DE PARIS

L'esprit grand ouvert sur le monde

# INTERVENANT

- Avocat associé au Cabinet RSDA
- Médiateur et Membre d'honneur de l'Association des Médiateurs Européens
- Membre du Conseil de l'Ordre du Barreau de Paris
- Formateur en médiation et en négociation
- Membre du Comité JAM au Conseil d'Etat
- Membre du Groupe de travail médiation au CNB et du CCBE
- Membre du Comité pédagogique de l'IFOMENE

# DEFINITION GENERALE

- La médiation **s'entend de tout processus structuré**, quelle qu'en soit la dénomination, par lequel **deux ou plusieurs parties tentent** de parvenir à un accord en vue de la **résolution amiable de leurs différends**, avec l'aide d'un **tiers**, le médiateur, choisi par elles ou désigné, avec leur accord, par le juge saisi du litige (*Ordonnance n° 2011-1540 du 16 novembre 2011 portant transposition de la directive 2008/52/CE du Parlement européen et du Conseil du 21 mai 2008 sur certains aspects de la médiation en matière civile et commerciale* )
- Médiation, notion générique qui renvoie non seulement à la médiation au sens strict mais aussi à toute conciliation qui n'est pas menée par le juge, y compris conciliations menées par les conciliateurs de justice

## 1751 ENCYCLOPEDIE DE DIDEROT ET D'ALEMBERT

**MÉDIATEUR**, s. m. (*Théol.*) celui qui s'entremet entre deux contractants, ou qui porte les paroles de l'un à l'autre pour les lui faire agréer.

**MEDIATION**, s.m. (*Politique.*) lorsque des nations se font la guerre pour soutenir leurs prétentions réciproques, **on donne le nom de médiateur** à un souverain ou à un Etat neutre, qui offre ses bons offices pour ajuster les différends des puissances belligérantes, pour régler à l'amiable leurs prétentions, & pour rapprocher les esprits des princes, que les fureurs de la guerre ont souvent trop aliénés pour écouter la raison, ou pour vouloir traiter de la paix directement les uns avec les autres. Pour cet effet, il faut que la **médiation** soit acceptée par toutes les parties intéressées; il faut que le **médiateur** ne soit point lui-même engagé dans la guerre que l'on veut terminer; qu'il ne favorise point une des puissances aux dépens de l'autre; en un mot, il faut que faisant en quelque façon les fonctions d'arbitre & de conciliateur, il se montre équitable, impartial & ami de la paix. Le rôle de conciliateur est le plus beau qu'un souverain puisse jouer; aux yeux de l'homme humain & sage, il est préférable à l'éclat odieux que donnent des victoires sanguinaires, qui sont toujours des malheurs pour ceux mêmes qui les remportent, & qui les achètent au prix du sang, des trésors & du repos de leurs sujets.

Stephen Bensimon Hirbod Dehghani Azar IFOMENE ICP 14

# LA MEDIATION ? DES MEDIATIONS !

*Conflits ? Parfois.*

*Difficultés relationnelles: toujours!*

LA MEDIATION DE PROJET

LA MEDIATION DE PREVENTION

LA MEDIATION DE CHANTIER

LA MEDIATION DE CHANGEMENT

LA MEDIATION DE CONFLIT EXTERNE

LA MEDIATION DE CONFLIT INTERNE

LA MEDIATION DE CRISE

!! Libre disposition des droits & difficultés relationnelles:

- 1) c'est l' affaire des gens d'affaires et de leur conseils,
- 2) c'est donc votre affaire, une affaire comme une autre.

# L'ESCALADE DU CONFLIT

## FRIEDRICH GLASL



**Violence**

(conviction que l'autre est de mauvaise volonté, per vers ... et / ou méchant)

**Rupture du dialogue**

(impossibilité de s'écouter)

**Agressivité**

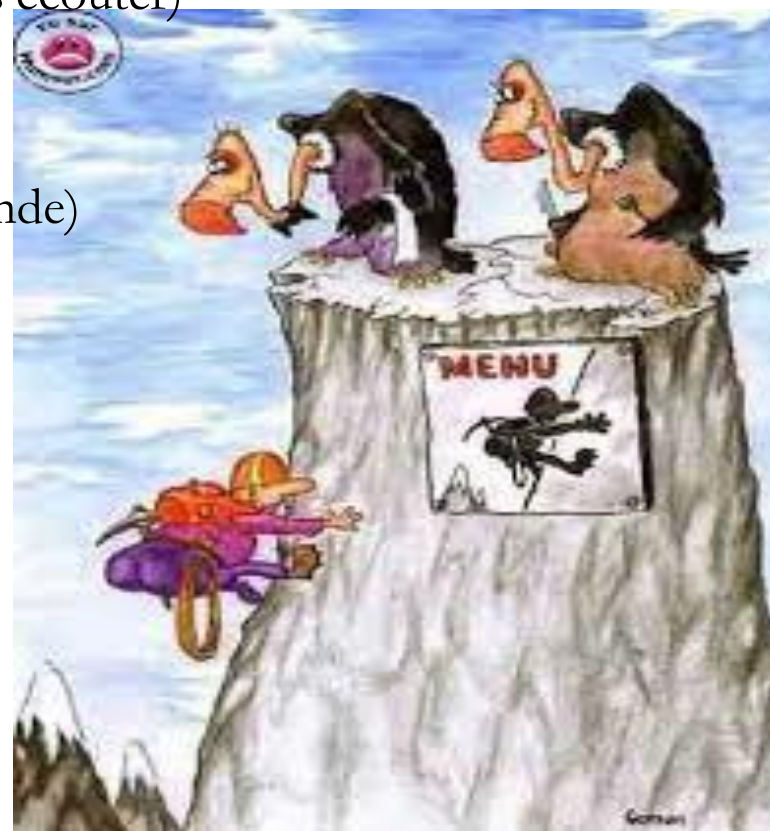
(volonté d'imposer sa vision du monde)

**Incompréhension**

(fermeture à la position de l'autre et logique binaire)

**Désaccord**

(2 positions antagonistes)



**Problème**



Ifomene  
Institut de Formation à la  
Médiation et à la Négociation

Hirbod Dehghani-Azar (hda@rsda.eu)



# LES BESOINS DU CLIENT

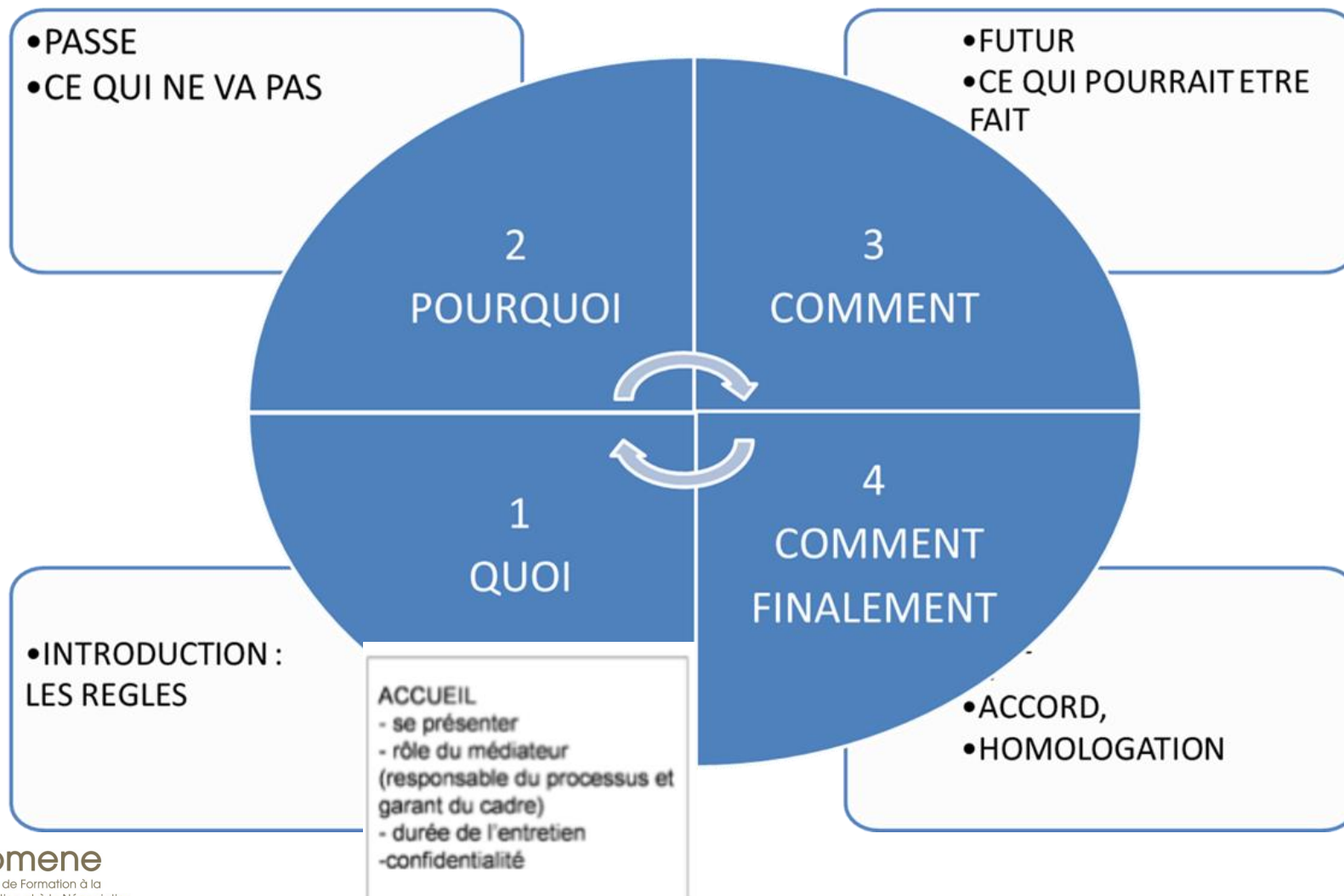
ACCOMPAGNER LE CLIENT de la posture « JE VEUX » à celle de « J'AI BESOIN »



- En pratiquant l'écoute active, la parole active et empathique, **rechercher les objectifs, préoccupations, besoins réels du client** : clarification des besoins et valeurs sous-jacents aux positions
- Les objectifs affichés sont ils en phase avec les besoins/préoccupations ?
- En intégrant les MARD dans son analyse, **l'avocat ne doit plus préjuger d'une solution** en fonction des demandes usuelles de ses clients dans des dossiers similaires.
- **Quel est le meilleur moyen de satisfaire les besoins du client dans son contexte souvent complexe et aux dimensions multiples?**

# UN PROCESSUS

## LA ROUE DE FIUTAK





# LA FINALITE

« *Entre*

*Ce que je pense,*

*ce que je veux dire,*

*ce que je crois dire,*

*ce que je dis,*

*Ce que vous avez envie d'entendre,*

*ce que vous croyez entendre,*

*ce que vous entendez,*

*Ce que vous avez envie de comprendre,*

*ce que vous comprenez,*

*Il y a dix possibilités qu'on ait des difficultés à communiquer, mais essayons quand même »*



*Encyclopédie du savoir relatif et absolu*

*Edmond Wells (personnage fictif créé par Bernard Weber écrivain français)*

# MERCI DE VOTRE PARFAITE PARTICIPATION



Hirbod Dehghani-Azar  
[hda@rsda.eu](mailto:hda@rsda.eu)

IFOMENE  
21 rue d'Assas 75006 Paris  
Tél : 0144395204  
[ifomene@icp.fr](mailto:ifomene@icp.fr)

Suivez notre actualité :  
[www.icp.fr/ifomene](http://www.icp.fr/ifomene)

