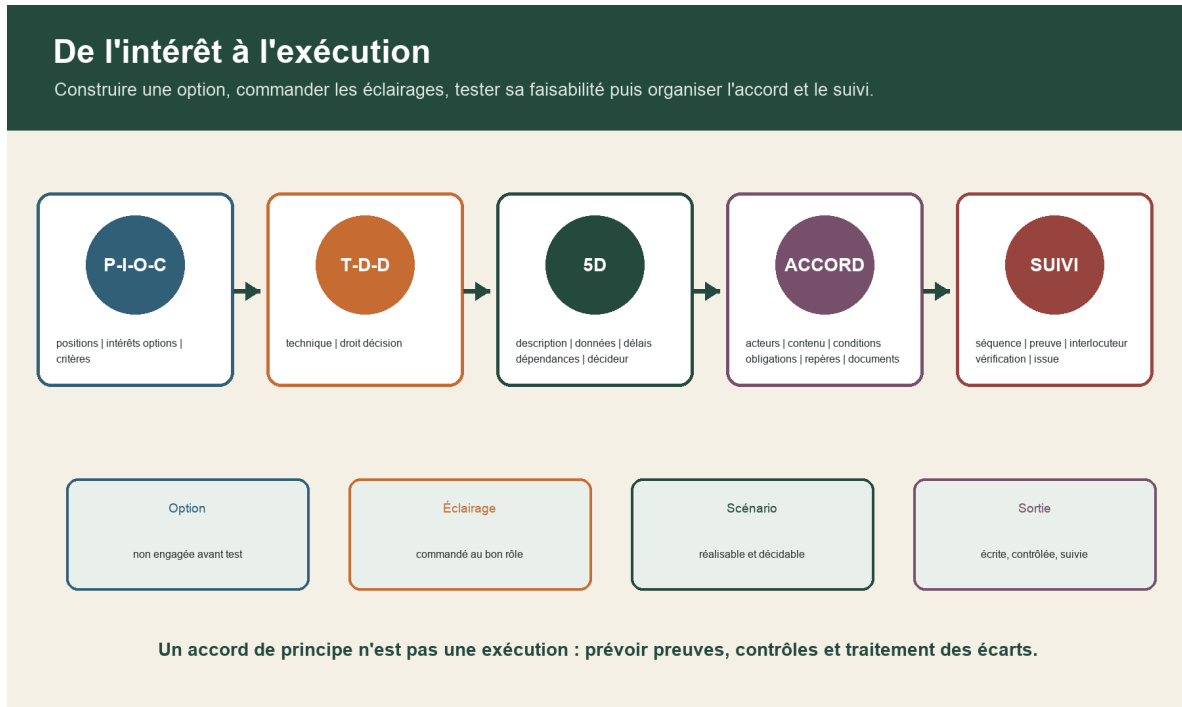


AIDE-MÉMOIRE

Préparer une médiation sans confondre les fonctions

Format — 6 fiches opérationnelles | usage numérique ou imprimé



La chaîne va de P-I-O-C aux voies technique, droit et décision, puis aux 5D, à ACCORD et à SUIVI. Chaque option reste non engagée avant son test.

Séparer le processus, la technique, le droit et la décision ; ne jamais présenter une simulation pédagogique comme une médiation ou un accord réels.

1 — Cartographier les sept voies

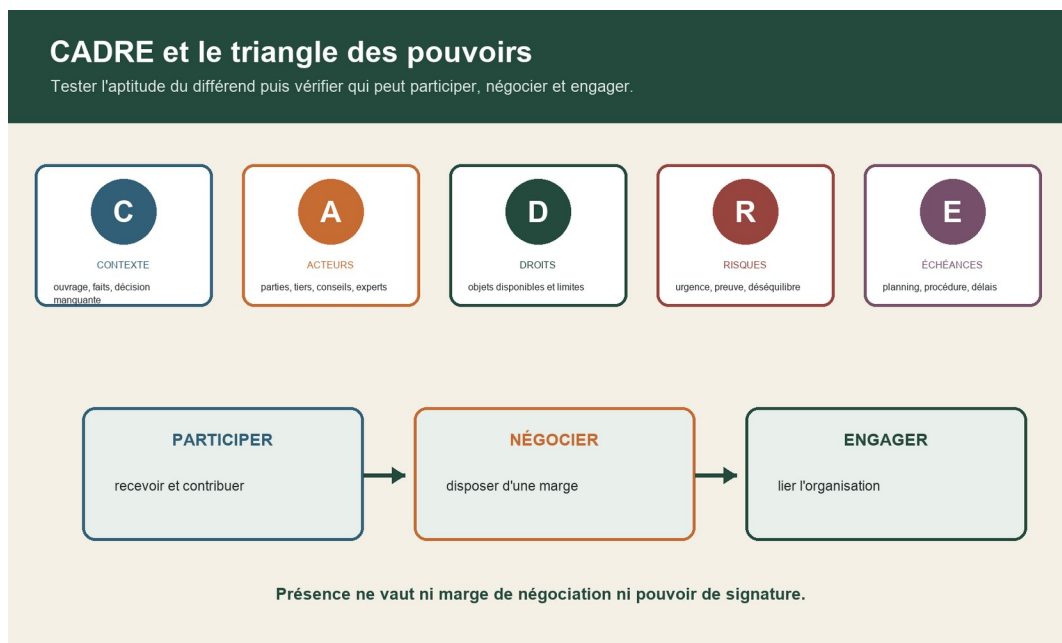
Repère	Contrôle
négociation	échange direct — pas de tiers conducteur
conciliation	recherche amiable — tiers distinct du médiateur
médiation	processus structuré — n'impose pas la solution
audience amiable	règlement assisté — cadre judiciaire propre
expertise	éclairer un fait — ne tranche pas le droit
arbitrage	faire trancher — pouvoir issu de la convention
jugement	faire trancher — décision juridictionnelle



Sept cartes distinguent négociation, conciliation, médiation, audience de règlement amiable, expertise, arbitrage et jugement. Le médiateur facilite sans expertiser ni trancher.

2 — Passer CADRE

Repère	Contrôle
fuite active	feu orange — sécuriser et conserver avant de poursuivre
décideur absent	feu orange — obtenir le pouvoir utile
droit indisponible	feu rouge — retirer l'objet du champ négociable
faits discutés mais documentables	feu vert — indexer puis travailler
preuve susceptible de disparaître	feu orange — examiner la conservation sans attendre



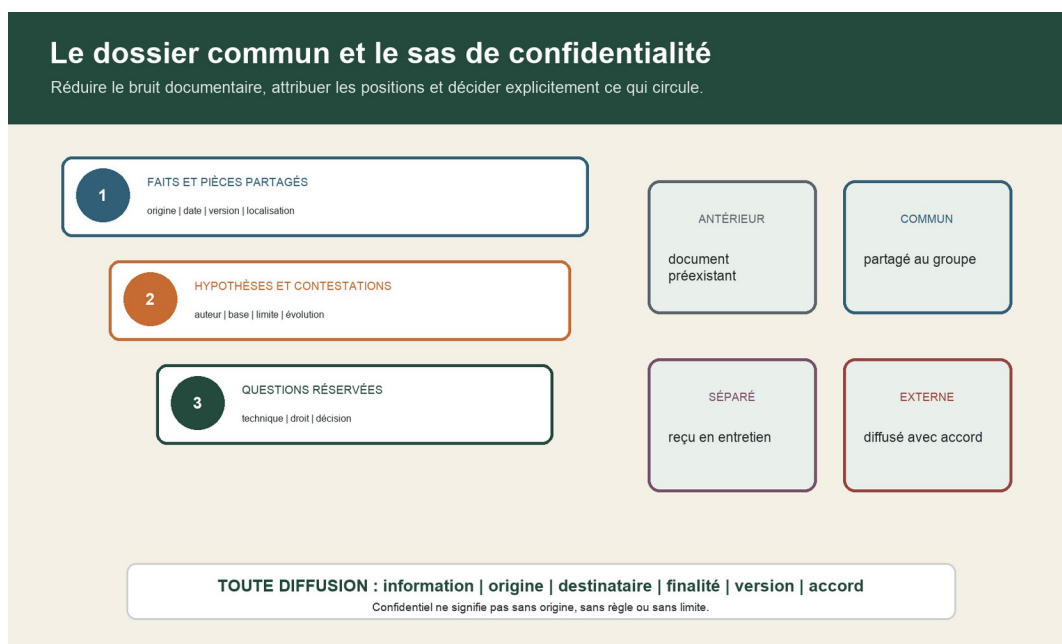
CADRE relie contexte, acteurs, droits disponibles, risques et échéances. Le triangle des pouvoirs sépare participer, négocier et engager.

3 — Vérifier les pouvoirs

Repère	Contrôle
maître d'ouvrage	participer oui négocier selon délégation engager selon mandat
entreprise générale	participer oui négocier marge à fixer engager direction
façadier	participer oui négocier sur technique engager limité
étancheur	participer oui négocier sur technique engager limité
maître d'œuvre	participer oui négocier proposer engager non financier
assureur	participer selon accord négocier selon dossier engager décision interne
occupant	participer oui négocier sur contraintes engager non contractuel
conseil	participer oui négocier assister engager selon mandat

4 — Organiser dossier et confidentialité

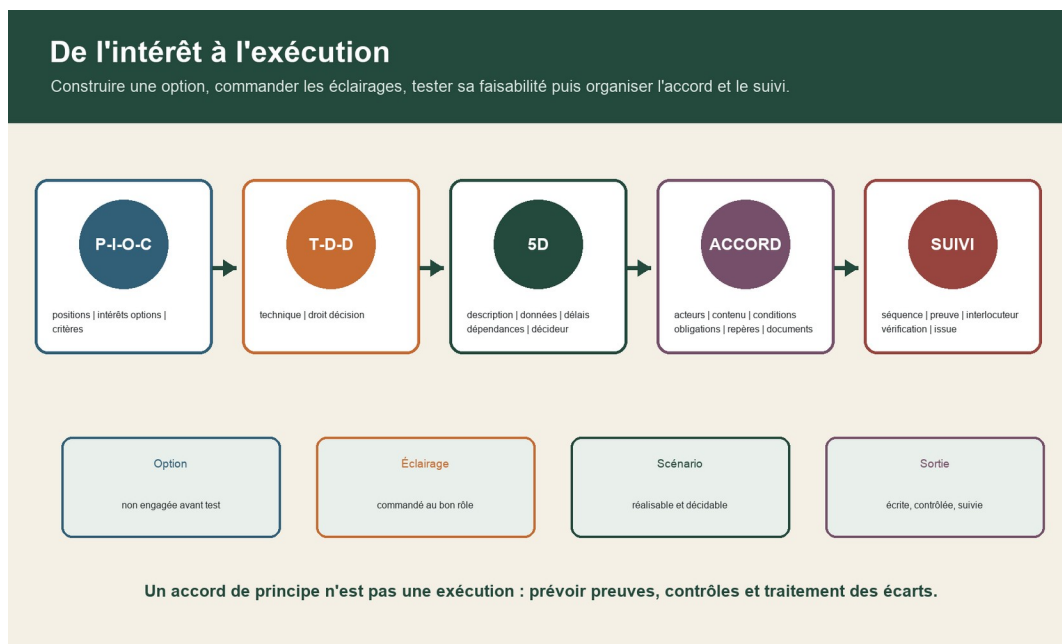
Repère	Contrôle
antérieur	conserver son régime et sa source
commun	versionner et partager
séparé	négocier une information diffusable
externe	fixer destinataire, finalité et accord



Le dossier commun sépare faits et pièces, hypothèses et contestations, puis questions réservées. Le sas classe l'information comme antérieure, commune, séparée ou externe.

5 — Construire et tester les options

Repère	Contrôle
P-I-O-C	positions, intérêts, options, critères
T-D-D	technique, droit, décision
5D	description, données, délais, dépendances, décideur



La chaîne va de P-I-O-C aux voies technique, droit et décision, puis aux 5D, à ACCORD et à SUIVI. Chaque option reste non engagée avant son test.

6 — Fermer par ACCORD-SUIVI

Repère	Contrôle
acteurs	qualité, représentation, pouvoir
contenu	ouvrage, zone, action, exclusion
conditions	préalables, financement, autorisations
obligations	qui fait quoi et avec quelle preuve
repères	dates, jalons, contrôle, écart
documents	plans, versions, annexes, diffusion
relais juridique	qualification et rédaction par personne habilitée
SUIVI	séquence, preuve, interlocuteur, vérification, issue

Phrase témoin — Lisière : des infiltrations, une teinte contestée, un retard et une urgence sont signalés. Les faits, causes, contrats, pouvoirs, coûts et effets juridiques restent à établir ; la médiation peut organiser les options sans remplacer l'expertise, le conseil ni la décision.