

# La résolution amiable des conflits locatifs

David LACHAT

Séminaire de Neuchâtel 2016

## Plan de l'exposé

1. Les raisons de transiger
2. Les étapes de la négociation
3. Quelques règles empiriques utiles
4. Le contenu de l'accord transactionnel
5. La remise en cause de la transaction
6. Conclusion

## **6 bonnes raisons de transiger**

1. Le bail, un contrat de durée
2. Le coût des procédures et des mandataires
3. La durée des procédures
4. Les aléas des procédures
5. La possibilité de dépasser le cadre du litige
6. La faculté de faire appel à des tiers

## **Les étapes de la négociation**

- Analyser
- Préserver ses droits
- Garantir la confidentialité
- Dialoguer
- Viser une solution « sans perdant »
- Conclure un accord écrit

## **Quelques règles empiriques utiles**

- Négociation limitée à l'objet du litige
- Négociation étendue à l'ensemble du contrat
- Négociation étendue à des tiers

## **Le contenu de l'accord**

- Le préambule
- La description précise des éléments de l'accord
- La quittance pour solde de tous comptes
- Le retrait des poursuites
- La clause relative aux frais et honoraires
- L'éventuelle clause de confidentialité
- Le retrait des procédures
- Le droit applicable et le for

## La remise en cause de la transaction

- Transaction extra-judiciaire
- Transaction judiciaire

## Conclusion

- « Un bon accord vaut mieux qu'un mauvais procès »