

LA PRÉVENTION ET RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Comment prévenir ou régler un conflit de vice caché en évitant les tribunaux.

Infiltration d'eau au sous-sol, toiture qui présente des problèmes d'étanchéité, drain français en mauvais état? L'achat de votre nouvelle propriété peut rapidement tourner au cauchemar à la suite de la découverte d'un vice caché.

Vous hésitez à consulter un avocat car vous anticipez une facture salée? Quand on sait qu'en moyenne, **un procès de 2 jours coûte entre 13561 \$ et 37229 \$**, on peut comprendre les gens d'hésiter avant de se lancer dans une bataille juridique.

Avant d'entamer des procédures judiciaires longues et coûteuses contre votre vendeur, consultez notre équipe de notaires spécialisés en prévention et règlement des différends. Ils sauront vous renseigner sur la valeur réelle de votre dossier, et pourront négocier un règlement juste et raisonnable directement avec le vendeur.

Cette méthode de règlement des conflits basée sur la collaboration entre les parties offre plusieurs avantages:

PLUS RAPIDE | MOINS COÛTEUSE | MOINS STRESSANTE

L'objectif de la Prévention et Règlement des différends (PRD) est d'analyser la nature du conflit et d'identifier le mode le plus approprié pour obtenir une résolution juste et raisonnable pour le client.

NOTRE PROCESSUS EN 3 ÉTAPES

1

Le rapport vice caché

Dans ce rapport, le notaire émet des recommandations qui permettront au client de prendre une décision éclairée et d'apprécier la qualité de son dossier.

Le rapport permet d'identifier la valeur des dommages légitimes réels. Ces conclusions sont déterminées à la suite de l'analyse des faits, des rapports des évaluateurs professionnels, ainsi que de la jurisprudence dans des cas semblables.

2

Le plan de négociation

Le plan de négociation vise à structurer le processus dans le but de permettre aux parties d'atteindre des objectifs réalistes qui correspondent à leurs intérêts et besoins.

Très souvent, les négociateurs échouent parce qu'ils ne se sont pas bien préparés. À cette étape, nous préparons nos arguments et anticipons ceux de la partie adverse.

Nous envoyons ensuite à la partie adverse une lettre de prévention. Sur un ton collaboratif, cette lettre présente l'enjeu de façon logique et réfléchie, les faits ainsi qu'une proposition d'entente.

3

La négociation

Une fois les arguments des deux parties présentés, la dernière phase consiste à négocier afin de trouver une entente juste et raisonnable et ainsi éviter de judiciaireiser le processus.

NOUS REPRÉSENTONS AUTANT DES ACHETEURS QUE DES VENDEURS DANS LES CONFLITS.

Voici les avantages d'être représenté par un notaire négociateur vs aller devant les tribunaux :

- Parce qu'il n'est pas personnellement impliqué, le notaire peut maintenir les discussions sur des sujets plus rationnels qu'émotifs.
- Il n'a aucun intérêt à judiciaireiser ce dossier, cette réalité favorisant la collaboration de l'autre partie.
- Le processus est plus rapide, moins coûteux et moins stressant.



GAGNÉ ISABELLE PATRY LAFLAMME
& ASSOCIÉS, NOTAIRES s.e.n.c.r.l.

GATINEAU (SECTEUR HULL) - 188, rue Montcalm, bureau 300 - T 819-771-3231
GATINEAU (SECTEUR AYLMER) - 200, rue Principale - T 819-684-9222
GATINEAU (SECTEUR BUCKINGHAM) - 591, avenue de Buckingham - T 819-617-9031
SHAWVILLE - 131A, rue Victoria - T 819-647-6300

Pour toute question concernant le règlement de conflit hors des tribunaux, contactez Me Christian Crites dès aujourd'hui au 819-771-3231.

Me Christian Crites

Notaire et médiateur accrédité en matière civile et commerciale

