



# **Guide du TASC : négociation efficace**



Tribunal de l'autorité du secteur  
des condominiums

[www.condoauthorityontario.ca](http://www.condoauthorityontario.ca)

# Table des matières

<b>But et avantages de la négociation .....</b>	<b>3</b>
<b>Principes d'une négociation efficace .....</b>	<b>4</b>
<b>Faire une offre de règlement .....</b>	<b>6</b>
<b>Quand envisager de recourir à la médiation .....</b>	<b>7</b>

## ***Avez-vous une question?***

Si vous avez une question au sujet des renseignements contenus dans le présent guide, veuillez communiquer avec nous. Notre équipe se tient à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.

Numéro local : 416-901-9356

Numéro sans frais : 1-844-880-5341

Courriel : CATinfo@condoauthorityontario.ca

Vous pouvez aussi utiliser l'onglet questions du RDL-TASC.

Ce guide est susceptible d'être mis à jour de temps à autre. Vous pouvez accéder à la version la plus récente sur le site Web de l'OOSC.

*Dernière mise à jour : 4 avril 2022*

# But et avantages de la négociation

Presque tous les dossiers du TASC traités dans le processus de règlement des différends du TASC passeront d'abord par l'**Étape 1 : Négociation**.

À cette étape, les parties peuvent s'efforcer de trouver des solutions mutuellement bénéfiques en échangeant des messages, des documents et des offres de règlement, et en cherchant un terrain d'entente.

Le processus du TASC comprend également l'**Étape 2 : Médiation** et l'**Étape 3 : Décision du Tribunal**. Pour en savoir plus, consultez notre [site web](#).

La négociation présente plusieurs avantages potentiels.

## Une issue satisfaisante pour tous

- Ce sont les parties qui décident de la manière de résoudre les problèmes. Si le dossier va jusqu'à l'**Étape 3**, le TASC décidera de l'issue du différend.

## Bien-être communautaire

- La résolution de différends par la collaboration permet d'établir et de préserver les relations ainsi que de jeter les bases d'une résolution efficace des problèmes à l'avenir.
- Des litiges longs ou coûteux peuvent avoir une incidence négative sur l'ensemble de la communauté condominiale.

## La négociation est confidentielle

- Les parties peuvent coopérer pour résoudre les problèmes sans craindre que leurs messages, leurs documents et leurs offres de règlement soient utilisés contre elles à une étape ultérieure.

## Rapide et économique

- L'**Étape 1** est moins formelle que la médiation ou l'arbitrage et ne fait intervenir que vous et les autres parties. Les parties peuvent agir sans avoir besoin d'un représentant légal et peuvent être en mesure d'éviter les frais juridiques potentiels.
- Effectuer l'**Étape 2** et l'**Étape 3** peut prendre plusieurs semaines, voire plusieurs mois.
- Faire passer le dossier à l'**Étape 2** ou à l'**Étape 3** nécessite de payer des droits du TASC supplémentaires et exige davantage de temps de la part des parties.

## Les accords de règlement sont exécutoires

- Les accords de règlement sont exécutoires et les parties doivent s'y conformer.

- Si un utilisateur ne se conforme pas à un accord de règlement, l'autre partie peut déposer une nouvelle requête auprès du TASC pour obtenir une ordonnance l'obligeant à se conformer.
- [Pour en savoir plus sur les accords de règlement, consultez notre site web.](#)



Figure 1: Les avantages de la négociation

## Principes d'une négociation efficace

### Se préparer

- Dressez une liste de tous les problèmes dont vous voulez discuter avec les autres parties.

- Fixez des objectifs réalistes quant à la manière dont vous souhaitez résoudre ces problèmes.
- Réfléchissez aux points sur lesquels vous et les autres parties pourriez trouver un terrain d'entente.
- Réfléchissez aux dispositions que vous souhaiteriez voir figurer dans un accord.
- Consultez les [Étapes guidées pour des problèmes communs de l'OOSC](#) pour en savoir plus sur votre problème, sur ce que dit la Loi sur les condominiums et sur la façon dont les documents constitutifs de votre association condominiale pourraient être pertinents.
- Consultez les décisions et ordonnances antérieures du TASC pour des différends similaires [sur notre site Web](#).

## Participer

- Participez activement au processus de négociation avec les autres parties.
- Si vous n'êtes pas sûr de ce que les autres parties recherchent, n'ayez pas peur de poser des questions.
- Envisagez d'obtenir un deuxième avis si vous n'êtes pas sûr de la façon de procéder.

## Être ouvert

- Discutez ouvertement de vos opinions, idées et objectifs avec les autres parties.
- Vous pouvez faire la première offre de règlement, quel que soit votre rôle. Vous n'avez pas besoin d'attendre que l'autre partie fasse une offre en premier.
- Envisagez de proposer diverses façons potentielles de résoudre le différend plutôt qu'une solution unique.
- Soyez prêt à partager des informations ou des documents pertinents avec les autres parties.

## Se concentrer sur les problèmes

- Essayez de vous concentrer sur les questions en litige et sur les intérêts de toutes les parties.
- Soyez respectueux des autres parties et évitez de lancer des attaques personnelles ou d'y répondre.
- Si le différend porte sur de nombreux problèmes, essayez de le diviser en problèmes plus petits et plus faciles à gérer.
- Même si vous ne pouvez pas résoudre tous les problèmes, vous pourrez peut-être trouver un terrain d'entente et vous mettre d'accord sur certains d'entre eux.



Figure 2 : Principes d'une négociation efficace

## Faire une offre de règlement

Une fois que vous avez eu la possibilité de discuter des problèmes avec les autres parties, vous pouvez faire une offre de règlement. Une offre de règlement est une suggestion faite par une partie pour résoudre le différend. Chaque partie peut faire sa propre offre de règlement et peut voter sur les offres de règlement faites par les autres.

Si toutes les parties se mettent d'accord sur la même offre de règlement, le TASC intégrera cette offre dans un accord de règlement.

Un bon accord de règlement :

- traite de toutes les questions en litige;
- inclut tous les détails, clarifications et exigences importants;
- fixe des délais clairs pour que les parties fassent ce qu'elles ont convenu de faire.

Voici deux exemples d'accords de règlement bien structurés :

Exemple 1 – Différend relatif aux dossiers

- L'association condominiale de l'Ontario n° 900 accepte de fournir au requérant des copies électroniques de tous les procès-verbaux des réunions du conseil d'administration pour la période allant de juillet 2020 à septembre 2021.

L'association condominiale enverra les procès-verbaux par courriel au requérant dans les 15 jours suivant la conclusion de cet accord.

#### Exemple 2 – Différend relatif au stationnement

- Le défendeur accepte de ne plus garer son véhicule dans le stationnement réservé aux visiteurs de l'association condominiale de l'Ontario n° 900 et de verser à l'association condominiale 500 \$ pour réparer les dommages causés par son véhicule. Le paiement sera effectué par chèque et remis à l'association condominiale dans les 30 jours suivant la conclusion de cet accord.

## Quand envisager de recourir à la médiation

Nous encourageons tout le monde à essayer de résoudre les problèmes à l'**Étape 1 : Négociation**, même si vous avez déjà essayé de résoudre les problèmes.

Les requérants devraient envisager de passer à l'**Étape 2 : Médiation** si :

- une ou plusieurs des parties refusent de participer à la négociation pendant une longue période;
- les parties ne parviennent pas à se mettre d'accord sur une solution acceptable pour tous;
- les parties veulent que le TASC émette une ordonnance en bonne et due forme.