

L'importance de la négociation pour les juristes d'entreprise

La notion d'interdépendance devient de plus en plus importante dans le monde des affaires. La grande majorité des entreprises ne peuvent plus atteindre l'ensemble de leurs objectifs en se fiant à leurs propres ressources uniquement. D'innombrables opportunités de coopération, mais aussi un risque croissant de conflits, émergent du réseau sans cesse plus dense de relations entre individus, entreprises et organisations diverses.

Les juristes d'entreprise ont un rôle essentiel à jouer dans la gestion de ce réseau de relations. Leur responsabilité principale consiste en effet à garantir:

- * que les contrats régissant les relations avec des tiers (clients, fournisseurs, partenaires, etc.) constituent le fondement d'une collaboration mutuellement bénéfique et non conflictuelle;

ou, lorsque des conflits apparaissent néanmoins,

- * que les disputes soient résolues le plus rapidement et au moindre coût possible, dans le respect des intérêts de l'entreprise.

La réalisation d'un projet commun ou la résolution d'un conflit impliquent un processus d'harmonisation des intérêts en présence, c'est-à-dire une négociation.

Lorsque la réalisation d'un projet commun (la mise en place d'une alliance stratégique par exemple) fait l'objet d'un contrat, celui-ci reflète le résultat de ce processus d'harmonisation d'intérêts divergents. La qualité d'un contrat dépend dès lors directement de celle de la négociation qui a précédé et accompagné sa rédaction.

En ce qui concerne les conflits, leur résolution est traditionnellement d'ordre juridique, voire fait l'objet d'une procédure devant un tribunal. Dans un grand nombre de cas, les méthodes alternatives de résolution des conflits basées sur la négociation (la médiation par exemple) permettent cependant d'aboutir à moindre frais et beaucoup plus rapidement à une solution qui, à l'inverse du procès, n'affecte guère la qualité de la relation entre les parties.

Bien que leur formation universitaire ne les ait pratiquement pas préparés sur ce plan, les juristes d'entreprise doivent impérativement être en mesure de maîtriser les processus de négociation. Il peut donc être très utile pour eux de suivre un séminaire de négociation. La méthode de la négociation «raisonnée» développée à la Faculté de droit de l'Université de Harvard constitue la base idéale d'enseignement.

Lorsqu'un cas particulièrement complexe et difficile se présente, l'assistance d'un conseiller en négociation intervenant à titre de coach, facilitateur ou médiateur peut se révéler des plus utiles.