

RENÉGOCIATION

Réalisme vs formalisme

1. Types de renégociation

- a. Renégociation intervenant à l'expiration du contrat
- b. Renégociation intervenant alors que le contrat est en vigueur, selon des modalités prédéfinies
- c. Renégociation imprévue et irrégulière intervenant en raison:
 - * d'une imperfection de l'accord existant
 - * de circonstances nouvelles

2. Différences entre négociation initiale et renégociation

- a. Par rapport à la négociation initiale, chacune des parties dispose sur l'autre de beaucoup plus d'informations
- b. La plupart des questions que les parties se posaient initialement au sujet de la transaction envisagée ont entre temps trouvé une réponse
- c. Vu l'investissement consenti, le coût du refus d'une renégociation est supérieur à celui qu'aurait impliqué le renoncement à la transaction initiale

Renégociations irrégulières: bonnes pratiques

* Mesures preventives et préparatoire

- Être conscient du fait qu'un contrat signé n'est pas le garant d'une bonne relation → prendre constamment soin de la relation
- Ne pas hâter la conclusion des négociations initiales: développer une relation prend du temps
- Prévoir d'emblée la possibilité d'une renégociation et en fixer les modalités dans l'accord initial (processus structuré de réexamen de la qualité de la coopération, clause de résolution des conflits, etc.)

* Règles de bonne renégociation

- Résister à la tentation de réagir de façon belliqueuse ou moralisante à une demande de renégociation; s'efforcer plutôt d'en comprendre les raisons
- Evaluer les avantages d'un procès par rapport à ceux du maintien de la relation existante
- Essayer de tirer parti de la renégociation
- Evaluer de manière réaliste les MESOREs respectives
- Impliquer, directement ou indirectement, toutes les parties concernées dans la renégociation
- Créer le bon cadre et un processus adéquat
- Faire appel à un médiateur compétent

Source: Jeswald W. Salacuse, *Renegotiating Existing Agreements – How to Deal with "Life Struggling Against Form"*, Negotiation Journal, Vol. 17, Number 4 (October 2001)