

## Sumbiosis : Élément de réflexion

### Le rôle des précédents en négociation

Les précédents influencent fréquemment les décisions prises lors d'une négociation. Un intéressant article publié en anglais dans le "Negotiation Journal" explique pourquoi, quand et comment les précédents exercent cette influence. Il décrit également la manière dont les négociateurs peuvent invoquer un précédent de manière stratégique<sup>i</sup>.

Le fait qu'un sujet fasse l'objet d'une négociation pour la première fois ou qu'il ait déjà été traité par le passé peut impacter considérablement le déroulement et le résultat d'une négociation.

Un précédent est un événement antérieur ou une décision préexistante qui a aujourd'hui le caractère d'une règle, d'une directive ou d'un standard.

Les précédents sont plus utiles en négociation que des références abstraites telles que l'équité, l'égalité ou les besoins légitimes.

Les précédents peuvent être bons ou mauvais, désirables ou dangereux, faibles ou forts.

Un précédent peut aussi être une décision qui a été prise intentionnellement dans le but de pouvoir l'invoquer plus tard comme règle, directive ou standard. Les négociateurs cherchent à créer des précédents qui supportent leurs objectifs à long-terme et veillent à éviter d'en créer qui vont à l'encontre de leurs intérêts. Ils peuvent par ailleurs s'efforcer de rejeter un précédent qui leur est défavorable en invoquant qu'il ne s'applique pas en l'occurrence ou qu'il n'est pas légitime.

Le rapport de force entre les parties va probablement affecter leur capacité à imposer ou à rejeter un précédent et d'obtenir ainsi un accord qui leur est favorable.

Critères déterminant la force d'un précédent :

- le temps qui s'est écoulé entre le moment auquel un précédent a été créé et la négociation actuelle ;
- la similarité entre les deux négociations (celle durant laquelle le précédent a été créé et celle qui se déroule maintenant) ;
- la similarité entre la partie qui a contribué à la création du précédent et la partie qui l'invoque maintenant – où à l'inverse : similarité entre l'une des parties qui a contribué à la création du précédent et la partie qui devrait maintenant l'accepter.

L'existence de précédents doit être prise en considération lors de la préparation d'une négociation.

« La Corée du Sud a passé en revue tous les accords de libre-échange conclus par l'Australie afin d'être mieux en mesure de négocier avec ce pays un accord favorable. »  
(déclaration d'un représentant du gouvernement coréen)

« L'Australie a examiné de manière critique chacun des accords de libre-échange conclus précédemment par l'Australie en préparation des négociations qu'elle allait entamer avec ce pays »  
(déclaration d'un négociateur australien)

« Il est extrêmement important d'avoir à l'esprit ce que l'on a soi-même approuvé antérieurement et de bien comprendre la relation entre les précédents que l'on a créés et les objectifs et préférences de l'autre partie. Il faut également se préparer à répondre de manière consistante au cas où l'autre partie invoque une différence entre ce que l'on a soi-même approuvé antérieurement et ce que l'on propose aujourd'hui. (...) Il faut anticiper et réfléchir aux développements possibles. La rigueur et la consistance de l'argumentation sont essentielles. Si l'on change la logique d'un argument en cours de route, on se discrédite et on affaiblit sa position à la table de négociation. »  
(déclaration d'un négociateur de haut niveau)

#### La dynamique des précédents : Cadre de préparation

(adapté par l'auteur du présent Élément de réflexion)

	Offensive	Défensive
<b>Précédent créés par la partie A</b>	Préparez les arguments qui vous permettront de justifier que la décision à prendre dans le cas présent devrait être logiquement basée sur un précédent que vous avez vous-même créé antérieurement.	Préparez les arguments qui vous permettront d'affirmer qu'un précédent que vous avez vous-même créé n'est ni légitime ni applicable dans le cas présent.
<b>Précédent créés par la partie B</b>	Préparez les arguments vous permettant de justifier que la décision à prendre dans le cas présent devrait logiquement être basée sur un précédent créé antérieurement par l'autre partie.	Préparez les arguments vous permettant d'argumenter qu'un précédent invoqué par l'autre partie n'est ni légitime ni applicable dans le cas présent.

---

<sup>i</sup> Larry Crump and Don Moon, [Precedents in Negotiated Decisions: Korea-Australia Free Trade Agreement Negotiations](#), Negotiation Journal, Volume 33, Number 2, April 2017 (on file)