

La phase de négociation

Par **souhaitable**, le **19/06/2013** à **22:17**

Bonsoir,

j'aimerais vous demander votre point de vue, sur une question que l'on a eu dans un examen, et qui se rapporte à la phase de négociation des contrats, autrement dit la période pré contractuelle.

le prof nous a demandé un cas pratique

une société de distribution vient d'être installée au X pays, elle vous demande de l'accompagner dans la contractualisation de la négociation. que lui conseillez vous?

pour être bien précise, je voulais savoir la méthodologie du travail, à savoir que j'ai traité la question, dans un sens général, comme étant une dissertation, avec problématique et plan à deux parties.

j'ai traité des formes contractuelles de la négociation comme première partie et dans une seconde je me suis penchée à l'analyse des effets juridiques de la négociation surtout en cas d'échec, autrement dit le régime de responsabilité civile contractuelle et délictuelle.

Merci de m'éclaircir sur ces points

Par **souhaitable**, le **22/06/2013** à **18:02**

aucune réponse

Par **Yn**, le **23/06/2013** à **12:06**

Salut,

Je pense que l'objectif du cas pratique n'est pas celui-là. La question est simple : la phase pré-contractuelle - aucun contrat par définition - doit être contractualisée, comment faire ?

Là, tu es à la place d'un praticien qui doit répondre à une demande concrète.

Pour se faire, tu as plusieurs outils : les clauses de confidentialité, les clauses "pas-à-pas", voire le recours au contrat pour organiser la rupture des pourparlers, les conséquences, etc.

En pratique, le client se fiche de la théorie (ex. existe-t-il une obligation dans l'offre ?), il souhaite des réponses précises : "oui, vous pouvez" / "non, vous ne pouvez pas". Ceci dit, à l'université, il ne faut pas oublier de montrer ses connaissances.

Le plus approprié aurait été, selon moi, d'exposer la situation (les faits), poser les questions pertinentes (peut-on contractualiser la phase pré-contractuelle ?), exposer la théorie (liberté des négociations, liberté dans la rupture et les limites à ce principe), et apporter une réponse concrète qui solutionne le cas pratique (ex. utiliser une clause de confidentialité pour éviter que le savoir-faire soit révélé / insérer une clause pénale en cas de manquement à l'obligation / ...)

Par **souhaitable**, le **23/06/2013 à 17:59**

Merci, pour votre réponses.

avec le peu de temps que j'avais, j'ai mal organisé mon travail, j'ai exposé en introduction que le principe c'est la liberté de négociation...., mais pour un besoin de sécurité juridique, on pouvait opter pour le droit instrument à savoir les avants contrats, qui peuvent soit être une clause ou porter sur l'objet même du contrat, et être un contrat à part entière,... j'ai traité les devoirs de confidentialité, de non exploitation des connaissances.... et la liste est longue, mais le but du recours à la contractualisation, à mon sens c'est pour rendre la négociation vigoureuse, autrement dit, sanctionner des obligations contractuelles, plus que des devoirs moraux, qui demeurent des obligations naturelles qui n'obligent pas.

Mais j'ai une question qui me taraude, du point de vue juridique, avais je le droit de traiter de la responsabilité délictuelle, alors que le cadre de la négociation dans ce cas pratique, est bien délimité: recours aux avants contrats.??