

UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

Le notariat a été et demeure à la fois l'école de l'entente et de la rigueur. Contrairement à la pratique d'autres professionnels souvent confrontés à l'affrontement, mon expérience s'est faite d'écoute et de recherche active de l'intérêt de chacune des parties à la négociation. Cette attitude devenue philosophie puis habileté et compétence avec le temps maximise les chances de conclure une entente, l'unique et ultime objectif de toute négociation.

Dans les faits, la mise au point d'une stratégie tout comme la menée d'une négociation requièrent l'aptitude à procéder à une juste évaluation des droits, obligations et intérêts de chacune de ses parties, à les faire mettre sur table et se conjuguer au mieux.

Il arrive que des étapes de la négociation soient jouées à l'aide de collaborateurs retenus par les parties. Encore faut-il mettre au premier plan la recherche d'une entente. C'est pourquoi je tends à ne jamais perdre cet objectif de vue et à ce que les divers acteurs à la négociation n'aient cesse de s'y appliquer.

Le *momentum* doit être maintenu tout au cours de la négociation car il crée la chimie amenant au consentement. Saisir la motivation qui déclenche et nourrit la décision de chaque partie, faite d'intérêts les plus tangibles mais aussi de rêves et d'émotions plus ou moins conscients, plus ou moins avoués, participe de la négociation bien menée - et oui, même en affaires -.

En un mot, une négociation réussie relève de l'art. En ma qualité de notaire et conseiller juridique spécialisé en droit des affaires, je m'emploie entièrement à amener l'une et l'autre parties à une entente qui les satisfasse. Dans cette poursuite, j'utilise toute l'habileté et la compétence que les années m'ont permis de développer, de façon honnête et transparente quelle que ce soit la partie qui rémunère mes services. C'est ce que l'on appelle le professionnalisme d'un notaire aguerri.

Tous droits réservés par M^e Benoit Cloutier