

BRÈVE

LA RÈGLE DES SIX « R » DANS LE CONTRAT

Le contrat est une construction qui obéit à un ordre logique à suivre. A l'image d'une maison, il est basé sur une architecture qui est déterminée lors de la phase précontractuelle communément appelée négociation.

Avant d'entreprendre la négociation, une préparation en amont implique une connaissance du contexte général dans lequel le contrat prend corps. Il s'agit des règles de droit générales et supplétives, les règles d'ordre public et les usages qui se rapportent directement ou indirectement à l'objet du contrat.

Ensuite, il est crucial de se montrer attentif aux contenus des clauses qui composent le contrat. Ces clauses constituent l'ossature de la relation contractuelle. Et lorsqu'elles sont mal rédigées, sont sources de contentieux. Il est donc nécessaire d'avoir l'œil d'un notaire pour écrire un bon contrat. Il faut nommer les choses par leur nom très exactement, les définir si besoin. Ne surtout pas mettre une virgule ou un silence de trop et s'assurer que toutes les conditions du projet y sont précisées.

En finale, notre approche particulière pour la rédaction d'un contrat stratégiquement efficace consiste à l'aborder en termes de six « R » :

- Les Raisons du projet pour lequel le contrat est rédigé ;
- Les Rôles attribués à ceux qui vont être impliqués dans le processus ;
- Les Responsabilités que les différents acteurs vont assumer ;
- Les Risques à prévoir et à traiter ;
- Les Récompenses à distribuer et enfin
- La Reconnaissance explicite de l'acceptation des termes du contrat.