



Dans toute transaction intermédiée, le négociateur, initialement mandaté par l'une ou l'autre des parties, est souvent considéré - dans l'inconscient collectif - comme étant a priori acquis à la cause de son mandat. Or si cet inconscient collectif véhicule beaucoup de généralités, elles n'en demeurent pas pour autant des vérités incontestables.



Partons donc du principe que l'indépendance structurelle du négociateur excluant tout lien de subordination, et son intérêt essentiel à mener à bien la négociation dans laquelle il intervient, en font un tiers sinon absolument neutre, tout au moins susceptible d'optimiser un accord pour les deux parties.

Pourquoi faire appel à un inter-médiateur pour la négociation d'une transaction ?

Lorsque nous prenons en charge la vente d'un vignoble et que nous avons d'abord présenté au vendeur l'acquéreur dont le projet correspond le mieux aux conditions en présence, nous pouvons alors entreprendre la négociation des termes et conditions de la vente.

C'est là que commence la mission d'intermédiation.

Elle consiste à transformer un rapport de force, avec des positions vendeur / acquéreur subjectives et antagonistes, en relation positive et constructive dont l'objet est d'obtenir un accord au meilleur des intérêts de chacun.

Et un des préalables fondamentaux à cette mission d'intermédiation est l'instauration d'une relation de confiance mutuelle et durable entre le négociateur et chacune des deux parties.
No trust, No business !

Pourquoi capitaliser sur l'expertise du négociateur-médiateur ?

Pour le propriétaire vendeur, la possession d'un domaine viticole a impliqué la plupart du temps un engagement personnel important. Qu'il s'agisse d'un domaine familial empreint d'une histoire transgénérationnelle, d'un vignoble plus récemment acquis ou d'une exploitation d'envergure industrielle, tous véhiculent une dimension affective forte inhérente à l'activité vitivinicole elle-même, à ses aléas et à l'attachement à la terre. Ces conditions nourrissent souvent une forte subjectivité bien légitime.

Du côté de l'acheteur, sa démarche est d'une part souvent plus flegmatique. D'autre part ses conseils ont fréquemment tendance à vouloir sécuriser au plus haut niveau les positions de leur client en transférant le maximum de risque à la partie adverse. C'est en même temps la raison même de leur intervention. Et ils ne sont pas censés gérer l'impact que cela peut avoir sur les relations entre les parties.

On se trouve donc en présence de protagonistes qui sont supposés conclure un accord à terme, tout en considérant chacun que son point de vue est légitime et que les différends naissant de l'antagonisme même de leurs positions sont exclusivement imputables à l'autre. Or la transaction dans sa finalité repose bien sur le principe essentiel du compromis. Cela suppose donc un rapprochement et une compréhension mutuelle.

Dans ces conditions, l'intervention du négociateur-médiateur est fondamentale.

Par son intermédiation il va à la fois conforter les fondements rationnels des positions de chacun, prévenir les situations susceptibles de générer des tensions, et en bon connaisseur des sensibilités de chacun, il va rapprocher les parties pour que l'accord final soit porteur de la valeur la plus élevée possible pour tous ; c'est-à-dire que chacun en perçoive les meilleurs bénéfices.

En cela le négociateur-médiateur est créateur de valeur ajoutée dans la transaction.

Quel est son mode opératoire ?



L'action de l'inter-médiateur doit s'inscrire en compensation des disparités qui demeurent entre les parties et qui peuvent être liées à leurs origines culturelles, à leurs milieux sociaux ou professionnels, ou à leurs styles personnels, outre la divergence de leurs intérêts.

Après avoir identifié en toute indépendance les intérêts de chacun, il est à même d'orienter les négociations pour privilégier la satisfaction de ces intérêts et optimiser la valeur de l'accord.

Il doit pouvoir entretenir des relations individuelles avec chaque partie et ses conseils sans que la partie adverse n'ait forcément à en connaître ; sa position étant décorrélée de toute subjectivité.

Dans son rôle de prévention des conflits, il est souvent amené à se positionner en amortisseur entre le marteau et l'enclume ! Et ce toujours dans la plus grande discrétion et avec un recul indispensable ; posture qui n'incombe pas aux parties qui par définition demeurent exposées. Sa position en ces circonstances est assez délicate car il endosse à titre dérivatif des charges qui en réalité ne lui sont pas imputables tout en devant conserver la confiance de ses interlocuteurs.

D'où l'importance du degré de confiance qui doit présider à leurs relations.

Quelle est sa valeur ajoutée par rapport à celle des conseils des parties ?

Dans l'avancée des négociations, vendeurs et acquéreurs font appel à des conseils (avocats, fiscalistes, notaires, ...) pour défendre précisément leurs intérêts individuels. Ces conseils sont donc en principe exclusivement acquis à la cause de leur client.

C'est pourquoi, sans tiers médiateur, la négociation risque davantage de tendre vers un éloignement des positions des parties, voire un arqueboutement de chacune, que vers un rapprochement de ces dernières. Ce qui est pourtant indispensable pour l'aboutissement du projet.



On voit régulièrement des négociations bien initiées entre des protagonistes désireux de s'entendre sur une transaction, dégénérer en relations conflictuelles pour finalement échouer à cause de la prépondérance des intérêts individuels.

C'est pour éviter ce risque de contre-performance que l'intervention du tiers médiateur dès l'origine de la relation entre les parties est nécessaire. Et si l'on s'en tient à sa fonction essentielle qui est de prévenir les conflits avant qu'ils ne surgissent – ce qui présuppose une relation de confiance établie - il serait illusoire d'imaginer que celui-ci puisse n'être sollicité qu'au moment de l'apparition des tensions.

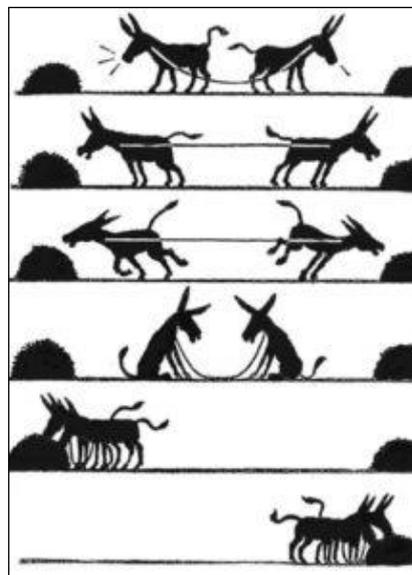
En secteur à haut risque d'incendie, avant d'appeler les pompiers pour éteindre le feu, on prend soin de mettre en place un plan de prévention du risque !

En amont des négociations, le propriétaire-vendeur et le négociateur ayant établi cette relation de confiance, ce dernier sera informé des éventuels risques apparents ou non que porte l'exploitation et pourra en prévenir la survenance intempestive au milieu des négociations.

Pendant la négociation, les mauvaises surprises découvertes par l'acquéreur sont excessivement préjudiciables et contre-performantes pour l'accord. Cela induit systématiquement une perte de confiance, un regain de suspicion, pouvant mener au mieux à une révision du prix ou des conditions et au pire à un désintérêt et un retrait de l'acquéreur. Autant dire que cette situation débouche dans le meilleur des cas sur un accord sous-optimal.

C'est pourquoi lorsque vendeur et acquéreur ont librement accepté les conditions de principe d'une transaction ensemble, le rôle du négociateur-médiateur est bien de mener une négociation au plus haut niveau de valeur ajoutée pour les deux parties et non de défendre les intérêts d'une seule d'entre elles contre ceux de l'autre.

Par opposition au combat d'arrière-garde qui consiste à penser que pour qu'on gagne la partie l'adversaire doit la perdre, nous inscrivons notre action dans un processus résolument win-win, probant à la fois en termes de succès des projets et d'optimisation des objectifs individuels.



Arnaud COURRET - BLUE SIDE Propriétés Viticoles - 11/2018



BLUESIDE
PROPRIÉTÉS VITICOLES • VINEYARD ESTATES

