

ANALYSE FONCTIONNELLE DU PROCESSUS DE RÉDACTION D'UN CONTRAT

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
INTRODUCTION	2
1.00 MISE EN SITUATION.....	2
1.01 Le circuit de transformation.....	4
1.02 Les intrants.....	4
1.02.01 L'information subjective	4
1.02.02 L'information objective.....	4
1.02.03 Les fournisseurs d'information	5
1.03 Le conseiller juridique	5
CONCLUSION	5
2.00 PROBLÉMATIQUE DE LA GESTION D'INFORMATION	6
2.01 L'information.....	6
2.02 L'information subjective	6
2.03 L'information objective.....	7
2.04 Le conseiller juridique	8
2.05 Les contraintes physiques rattachées aux transferts d'information	8
2.06 L'extrait	11
2.07 Bilan et conséquences de la problématique.....	11
CONCLUSION	12

o o o o o



www.edilex.com

ANALYSE FONCTIONNELLE DU PROCESSUS DE RÉDACTION D'UN CONTRAT

INTRODUCTION

L'exécution d'un contrat requiert, de la part du conseiller juridique, un bagage sans cesse croissant de connaissances qui rendent sa tâche de plus en plus complexe. La méthode traditionnelle que la majorité d'entre nous utilise pour rédiger des contrats semble cependant avoir atteint un seuil critique par rapport à la capacité de gérer efficacement le volume d'information à traiter et à produire. L'atteinte de ce degré de saturation nous oblige donc à réexaminer les manières par lesquelles nous pouvons faire évoluer cette méthode de façon à la rendre davantage performante. Notons au passage qu'il n'est pas question ici de rejeter la méthode traditionnelle, mais plutôt de l'actualiser et d'y apporter des améliorations.

À cette fin, nous allons, dans cette partie, tenter d'une part de cerner la problématique de la méthode traditionnelle et, d'autre part, dans une optique de résolution de cette problématique, jeter les bases d'une méthode dite « modulaire » pour la rédaction des contrats.

1.00

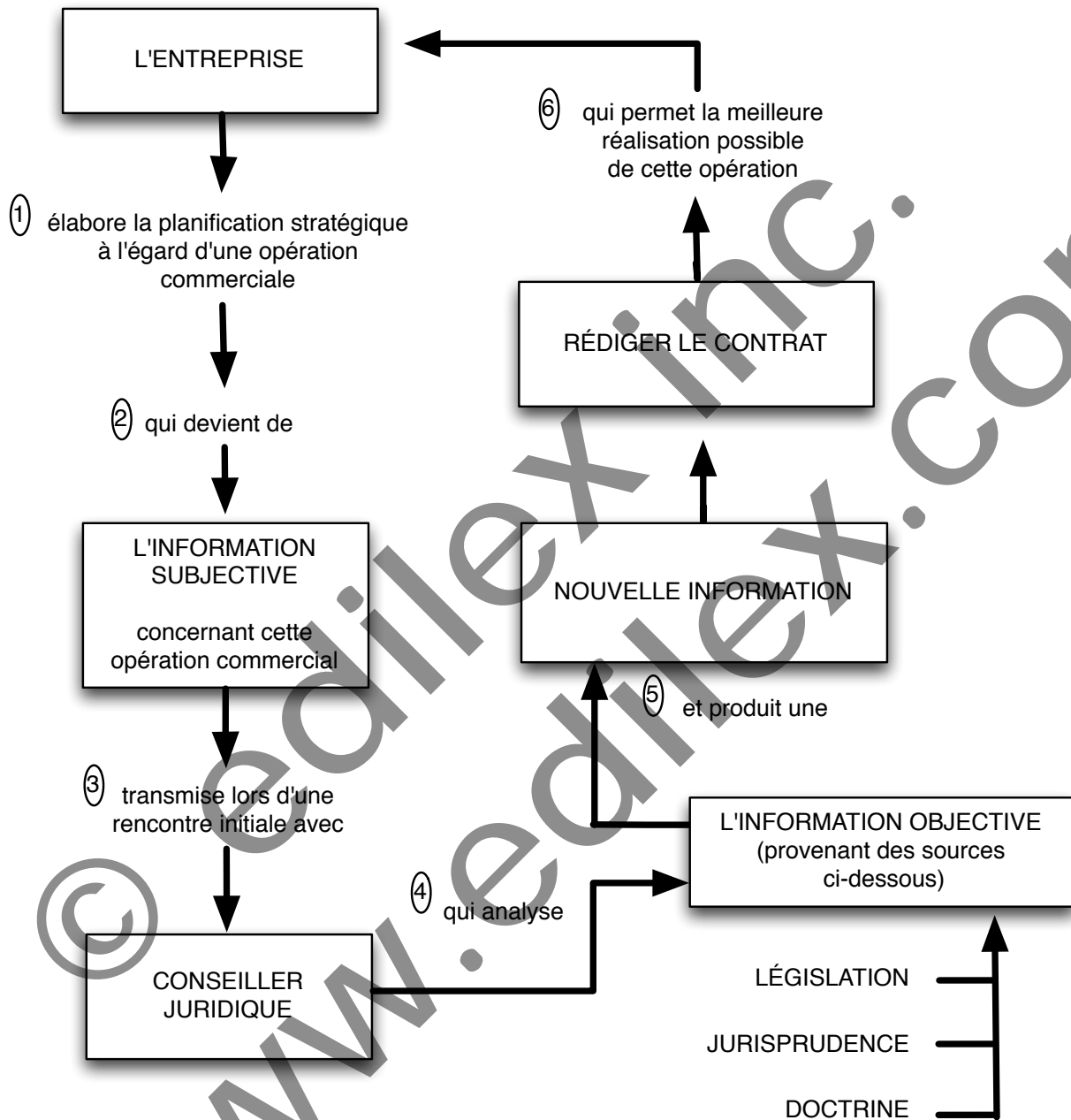
MISE EN SITUATION

Pour aider à comprendre les améliorations qu'apportera la méthode modulaire à celle traditionnelle, il importe dans un premier temps de cerner en quoi consiste en pratique la méthode traditionnelle de rédaction d'un contrat. Nous illustrerons cette dernière à l'aide d'un graphique d'évolution, qui sera par la suite commenté. Un tel graphique permet, entre autres choses, de visualiser la méthode dans son ensemble, la séquence d'exécution de chacune de ses étapes et les rôles des participants au processus de rédaction d'un contrat. Le graphique à partir duquel nous procéderons à cette analyse apparaît à la page suivante.



www.eadlex.com

ANALYSE FONCTIONNELLE DU PROCESSUS DE RÉDACTION D'UN CONTRAT



ANALYSE FONCTIONNELLE DU PROCESSUS DE RÉDACTION D'UN CONTRAT

1.01 Le circuit de transformation

Comme nous pouvons le constater, ce graphique d'évolution témoigne du fait que le processus de rédaction d'un contrat équivaut, ni plus ni moins, à un processus de transformation analogue à celui relié au secteur industriel. En effet, nous retrouvons dans ces deux processus, le même cycle de transformation impliquant une matière première à l'entrée, que nous avons choisi d'appeler l'« intrant » pour les fins de ce document et, à la sortie, un produit fini que nous avons appelé l'« extrant ».

Toutefois, un critère majeur distingue le processus de transformation *industrielle* de celui de la transformation *intellectuelle* : la matière à manipuler et à transformer est, dans ce dernier cas, non pas un bien tangible, mais plutôt un bien intangible, à savoir l'information.

Puisque le but de l'exercice entrepris se veut l'amélioration des techniques traditionnelles de rédaction d'un contrat et de gestion de l'information, le composant, il convient dès lors d'examiner, dans un premier temps, les éléments-clés de ce processus de transformation intellectuelle de l'information.

1.02 Les intrants

Le graphique d'évolution contient deux types d'information qui entrent dans le processus de transformation intellectuelle à titre d'intrants : d'une part, de l'information subjective et, d'autre part, l'information objective.

1.02.01 L'information subjective

Le bloc d'information subjective, constituant la première catégorie d'intrants qu'accumulera le rédacteur, se compose d'éléments qui ont pour dénominateur commun le fait qu'ils sont spécifiques au mandat. Il est intéressant de noter au passage que le principal fournisseur de cette information sera en bout de ligne le consommateur du produit fini qui en découlera.

L'enveloppe de ce type d'information est quasi-illimitée. Elle comprend notamment les profils psychologique, économique et juridique du client et des intervenants au dossier, leurs objectifs, les enjeux de l'opération commerciale de même que les facteurs de risque. Elle englobe également tout écrit permettant de mieux documenter ce qui précède de même que tout autre information nécessaire ou utile à la bonne exécution du mandat que le client peut lui transmettre ou que le mandataire peut requérir au cours de son exécution.

1.02.02 L'information objective

L'autre bloc d'information dite « objective », que nous pouvons aussi qualifier d'universelle, constitue la seconde catégorie d'intrants et se compose pour sa part d'éléments invariables et applicables à tous les mandats. Ce bloc comprend l'ensemble de la législation, la jurisprudence et la doctrine applicables à l'exécution de tout mandat à connotation légale.

ANALYSE FONCTIONNELLE DU PROCESSUS DE RÉDACTION D'UN CONTRAT

1.02.03 Les fournisseurs d'information

En examinant le graphique, nous remarquons également la présence de chacun des fournisseurs de l'information à traiter.

L'information subjective est générée principalement par le client, mais aussi par l'autre partie contractante et ses conseillers.

En ce qui a trait à l'information objective, nous retrouvons trois fournisseurs qui contribuent, chacun à leur façon, à fournir l'information juridique de base. Le plus important de ces fournisseurs est sans contredit le *législateur*, tant de juridictions fédérale, provinciale que municipale, qui adopte constamment de nouvelles lois et règlements. Comme autre source d'approvisionnement juridique d'importance les *tribunaux* québécois et canadiens actualisent et contribuent sans cesse au bassin jurisprudentiel. Enfin, au bas de cette échelle de fournisseurs, nous retrouvons les *auteurs* de doctrine qui nous éclairent sur la façon d'interpréter ce que le législateur ou les tribunaux apportent aux diverses sources d'information juridique.

1.03 Le conseiller juridique

La tâche de recueillir, compiler, manipuler et transformer l'information subjective et objective amassées auprès de ces différents fournisseurs appartient au conseiller juridique qui joue alors un rôle pivot dans tout ce processus. À cet égard, il est utile de référer à l'illustration de la page précédente.

1.04 L'extrant

Tel qu'il appert du schéma reproduit à la page 4, c'est au niveau du conseiller juridique que s'opère la transformation globale de l'information subjective et objective en un produit fini, l'extrant, soit notamment le contrat. Le contrat est alors l'instrument de synthèse de l'information subjective et objective. Il s'agit en quelque sorte d'une nouvelle information livrée sous la forme d'un contrat écrit et dont la valeur ajoutée provient du fait qu'elle est adaptée aux besoins des parties contractantes.

CONCLUSION

En guise de conclusion à cette mise en situation, notons que le dénominateur commun de tous les éléments que nous avons identifiés est le terme « information ». En effet, chaque intervenant du circuit de transformation de l'information reproduit sur le graphique précédent, joue un rôle spécifique par rapport à cet élément que nous pouvons caractériser comme suit :

- a) le client et son cocontractant sont des fournisseurs d'information subjective (intran);