

CONTRATS

En Amérique du Nord, il est généralement entendu que toutes les modalités d'un contrat sont stipulées dans son document écrit. Un contrat canadien caractéristique énumère toutes les éventualités possibles et les responsabilités de chaque partie dans le cas où ces éventualités se produiraient.

Par contre, le contrat que deux sociétés japonaises signeront sera généralement court et malléable. Il n'engage les deux parties qu'à atteindre le succès et leur satisfaction réciproques, quelle que soit l'évolution des circonstances pendant sa validité.

Un contrat en lui-même est considéré plutôt comme un document symbolique. Les parties ont conclu un accord sur un sujet particulier, mais les modalités précises de cet accord pourront être définies plus tard et, si nécessaire, celles-ci pourront être modifiées compte tenu des circonstances. Ceci peut se révéler à la fois un avantage et un handicap pour un Nord-Américain.

Dans l'esprit d'un Nord-Américain ou d'un Européen, un contrat est un contrat. La signature d'un contrat stipulant la livraison de 20 000 pièces à 2,95 \$ signifie que ces pièces doivent être livrées au prix indiqué dans le contrat, même si celui de l'acier quadruple entre la date de la signature du contrat et celle de la livraison des pièces. Le contrat doit être honoré sinon le signataire peut s'attendre à être traîné en justice pour rupture de contrat. Dans la législation occidentale, seules des circonstances exceptionnelles peuvent être invoquées pour rompre un contrat. Cependant, même si les Canadiens n'envisageaient pas de demander à un partenaire de réviser un contrat dans des circonstances similaires au Canada, ils doivent garder à l'esprit qu'un partenaire japonais peut fort bien être prêt à prendre une telle révision en considération.

Si la même situation se produit au Japon, c'est-à-dire si le prix du produit brut nécessaire au fournisseur augmente, les deux parties décideront vraisemblablement d'un commun accord que le contrat n'est plus réciproquement bénéfique compte tenu de l'évolution des circonstances sur lesquelles il repose. Les parties au contrat s'efforceront de mettre au point de nouvelles modalités pour que les pertes éventuelles soient minimisées en étant réparties entre les parties plutôt qu'entièrement assumées par l'une d'elle. En d'autres termes, mieux vaut partager les pertes pour partager aussi les bénéfices.

Au Japon, il est très rare qu'un litige à propos d'un contrat aboutisse devant les tribunaux. La plupart du temps, les litiges sont résolus en se fondant sur la conviction générale que « Mieux vaut partager les pertes... ». Souvent, une intervention extérieure, par exemple celle d'une filiale, d'un fournisseur, d'une banque ou d'une autre société du même conglomerat, apportera une aide directe ou proposera une orientation pour résoudre le problème. Contrairement au contexte nord-américain, dans lequel l'issue juridique est naturelle, la culture japonaise considère le fait d'avoir à entreprendre une action en justice comme un échec personnel. Au Japon, un procès entre partenaires en affaires est perçu en premier lieu comme l'indication qu'une entreprise en collaboration a été établie sur de mauvaises bases, puis comme celle de la trop forte obstination de l'un des partenaires ou de son refus d'accepter des compromis.

Enfin, en négociant une entente de non-divulgation avec une entreprise japonaise, il est important de comprendre qu'il y a une différence entre la notion de confidentialité en Occident et au Japon. En général, la notion occidentale est beaucoup plus stricte que la notion japonaise. Les renseignements divulgués à une entreprise japonaise sous le sceau du secret peuvent être échangés avec des entreprises affiliées d'une façon beaucoup plus libérale que celle à laquelle un Occidental s'attend. Pour les Japonais, cet échange de renseignements avec