

Mme Estelle Savoie-Dufresne est chargée de cours aux Faculté de droit de l'Université de Sherbrooke et de l'Université Laval, candidate à la maîtrise avec mémoire accéléré pour une thèse à l'Université Laval et présidente d'une firme de consultation. Ses champs de recherche ainsi qu'habiletés professionnelles sont la négociation intégrative et la conformité dans l'industrie du secteur financier. Elle siège notamment sur le comité de discipline de la TMX.

Kate Cicurskis, J.D. Candidate (2027) at the University of Windsor Faculty of Law, with a Bachelor of Arts (with Distinctions) in Criminology, Environmental Studies and Forestry at the University of Toronto (St. George). Kate is excited to participate in the CNNC French stream in March of 2026.



Entrevue avec/Interview with Estelle Savoie-Dufresne

By Kate Cicurskis

Kate Cicurskis: De votre point de vue, en tant qu'entraîneuse, comment le cadre de ce concours vous a-t-il amenée à réfléchir différemment à ce type de problématique?

Estelle Savoie-Dufresne: Merci beaucoup. Je pense que, dans un premier temps, pour être coach, on doit se positionner dans une posture de disponibilité envers nos étudiantes et étudiants, afin de les soutenir et de leur permettre de vivre une expérience positive dans le cadre du concours.

Les cas du concours sont excellents : ils sont complexes et très détaillés. Forte de mon expérience comme femme d'affaires depuis près de vingt ans dans le domaine financier, au Québec et au Canada, j'ai pu apprécier la réelle qualité des problématiques, parce que j'ai moi-même travaillé sur des dossiers réels très similaires à ceux présentés dans le concours. C'est d'ailleurs une des choses que j'apprécie particulièrement : cette réalité factuelle qui offre aux étudiants de véritables casse-têtes à résoudre.

Ensuite, je m'appuie sur mes expériences professionnelles pour aider les étudiants et étudiantes à aborder les questions non seulement d'un point de vue théorique, mais aussi de manière très concrète, afin qu'ils aient réellement l'impression d'être autour d'une table de négociation. J'utilise aussi la mise en scène pour les plonger dans un contexte conseil-client le plus réaliste possible.

Kate Cicurskis: What did you learn from this experience that transformed or otherwise impacted the way you think about or approach the problem?

Estelle Savoie-Dufresne: Thank you. I'll answer this one in English, because bilingualism is one of the most beautiful attributes of the competition.

What really changed my perspective is the importance of creating a balanced team with the law students. I invest a lot of time in preparation. I rely on communication strategies and on prior research about how to best create synergies at the negotiation table, in order to stimulate added value within the team dynamic, both for our team and for the counterpart, so that everyone enjoys the experience.

This approach has proven effective: last year one of my teams won the prize for being the most appreciated team to negotiate with.

Seeing students from other law faculties reach out to the Sherbrooke team afterward made me think: *OK, we're bringing good energy to the table*. That was incredibly rewarding and confirmed that the preparation and coaching approach was on the right track. It reinforced the idea that investing proper time in preparation is essential to building a strong team for the negotiation table. And then, of course, negotiation itself is an art in its own right.

Kate Cicurskis: It does make sense that you want to put the best team pairings forward so that it's a pleasant experience for everybody.

Estelle Savoie-Dufresne: Absolutely. Especially when you're negotiating as a duo. I've studied negotiation extensively and participated myself in high-stakes negotiations, for example, earlier this week, negotiating a deal with \$50 million on the table.

Depending on whether you're negotiating solo, as a duo, or as a trio, everyone has a role to play. If we look at the scholars who developed negotiation theory, we see that it is supported by game theory.

It's important to first identify what each person brings to the team, and how to create synergy. Practice is key. When you're in the competition, you know where your partner is going. You can sense when she/he's heading into a question with a gap, and you know you need to step in. You give a cue, and the dynamic flows.

Kate Cicurskis: Quels moments inconfortables, ou au contraire des moments d'accomplissement ou de réussite, avez-vous remarqués?

Estelle Savoie-Dufresne: Je vais commencer par un moment inconfortable, en toute franchise. En tant que femme en finance, je me permets d'aborder cette réalité. Il existe encore certains stéréotypes sur ce que devrait être une femme en finance, et ceux-ci peuvent influencer la manière dont on est perçue.

J'ai déjà vu une de mes étudiantes être décrite comme: «*Très bien, vous êtes très gentilles.*» Or, nous ne sommes pas là pour être réduites à ce type de qualificatifs. Nous sommes là pour démontrer notre compétence, rigueur, respect et professionnalisme. Il est important de continuer à valoriser une certaine neutralité dans les qualités que l'on attribue aux étudiantes et aux étudiants. Cela me semble fondamental.

En ce qui concerne les réussites, celle dont je suis collectivement la plus fière est notre participation en 2024, lorsque nous avons été invités à participer, en tant que première équipe francophone canadienne, au volet international du concours. Ce fut un immense plaisir de pouvoir invoquer notre réalité constitutionnelle bi-juridique pour expliquer au comité organisateur international que le Canada est à la fois francophone et anglophone.

Il ne s'agissait pas de demander davantage de places, mais de démontrer la richesse du bijuridisme et du bilinguisme. Grâce à l'ouverture du CNNC et du comité international, nous avons eu l'opportunité de concourir à l'international. Et cela, en soi, représentait un tout autre niveau de qualité de compétition.

Les portes que le CNNC ouvre m'impressionnent chaque fois. La qualité des membres du comité et des organisateurs, leur volonté de repousser les limites du droit des affaires de manière inclusive et durable, tout en respectant l'ensemble de la communauté canadienne, est remarquable. Pour moi, c'est extrêmement précieux, et ce n'est pas le cas de tous les concours.

Kate Cicurskis: Félicitations pour votre participation au concours international! C'est fantastique!

Estelle Savoie-Dufresne: Yes, it was a beautiful experience, and the credit truly goes to the students. I remember one of my teammates, it was the first time she was travelling without her parents.

These experiences push students beyond their personal boundaries and help them discover their professional identity. The program is extremely well designed.

Kate Cicurskis: What did you take away from this experience?

Estelle Savoie-Dufresne: That I love teaching. It's a very spontaneous and meaningful experience. I'm deeply thankful to Professor Laurence Marquis, who reached out to me in 2023 with this opportunity to coach.

Sharing my humble knowledge and my passion for integrative negotiation confirmed my desire to teach, and even motivated me to pursue a doctoral degree.

Closing Thoughts

Estelle Savoie-Dufresne: I was reflecting on your questions last night and thinking about the core ideas I wanted to convey during our interview.

For me, team spirit and the quality of the organizing committee are essential. Last year in Windsor, we were hosted in a truly meaningful way, including an Indigenous ceremony. Seeing it offered to students was incredibly powerful.

One of my students, who was articling and working from 7 a.m. to 9 p.m., was visibly exhausted. Watching her relax and reconnect during that ceremony was priceless. It highlighted how respectful and human this competition is. We are very far from a distributive, aggressive model of negotiation.

We promote respectful, integrative negotiation. We are far from the "break the deal" approach often portrayed in American media, which we know empirically does not lead to sustainable agreements. Sustainable agreements require mutual respect at the negotiation table.

This is not a "greasy" business competition. It's about proper avant-garde business values.

Kate Cicurskis: Absolutely. This theme comes up consistently in my conversations with professors. Everyone wants to emphasize that negotiations

are not like what we see on television: people yelling, fighting, and imposing opinions.

Estelle Savoie-Dufresne: Exactement. Un autre exemple me vient en tête. L’an dernier, une nouvelle équipe participait au concours. J’ai recroisé un de ces étudiants récemment, à une formation professionnelle à Montréal. Il m’a dit: «*Madame, je dois revenir sur un moment de la négociation.*»

Presque six mois plus tard, il se souvenait encore d’un échange avec deux étudiantes de mon équipe qui l’avaient complètement déstabilisé. Elles avaient simplement accepté sa demande, sans tenter de négocier à la baisse, de façon respectueuse. Ne pas avoir à se battre l’avait déstabilisé.

Il m’a avoué avoir cru, sur le moment, qu’il les avait «eus». Mais ce sont elles qui ont remporté les prix. Je lui ai alors expliqué qu’elles avaient probablement obtenu ce dont elles avaient besoin sur d’autres éléments et qu’elles avaient volontairement choisi de créer une relation d’affaires durable avec lui.

Cela a été un moment très précieux. Il venait d’une approche plus distributive de la négociation. Ces échanges montrent bien que la négociation intégrative n’est pas ce que l’on voit à la télévision.

In real business—when I, for example, structure an investment fund with a \$2 million minimum buy-in—people operate on trust, respect, and fairness. No one wants to do business with someone who yells. That’s a deal-breaker. People walk away from the table. That’s the reality.