**DEMOREAU SA**

En 2002, l'entreprise américaine ATS Pharmaceuticals Inc., fabriquant des produits pharmaceutiques, a signé un accord de licence avec la société française Demoreau SA, stipulant clairement qu'ATS accordait à Demoreau:

*-* une licence exclusive de fabrication et de distribution d'une gamme d'antibiotiques,

*-* pour une durée de cinq ans,

- pour cinq pays de l’Union Européenne (Belgique, Espagne, France, Italie, Portugal) à l'exclusion de toute autre zone du monde.

Or, en juillet 2004, la majorité du capital de Demoreau SA est vendue à la société Steinherr AG, par la famille du fondateur qui dispose encore de 70% des parts sociales. Steinherr, une firme pharmaceutique allemande, est le principal concurrent d'ATS: il fabrique la même gamme de produits et les distribue mondialement. Il s’agit donc d’un concurrent global pour ATS.

***Travail demandé à l’équipe exposante :***

1. Vous êtes un négociateur de l’entreprise ATS, il vous est demandé de vous adresser aux actionnaires de l’entreprise. Votre rôle est de reformuler la situation délicate de l’entreprise ATS sur powerpoint afin d’expliquer à votre audience le problème selon vos mots (en expliquant le principe de licence exclusive et de concurrence globale).
2. Identifier le nombre de parties existantes dans ce cas, et dites avec qui ATS doit négocier, Demorceau SA ou Steinherr ? Justifier.
3. Déterminer la nature de la divergence d’intérêt et quel est le résultat que ATS souhaite atteindre à la fin de la négociation.
4. Déterminer le type de demande de la négociation dans ce cas (demande pure, demande d’opportunité, intensité de la demande, demande fondamentale, pouvoir de demande ou pouvoir d’opportunité) en justifiant afin de sélectionner l’impact du jeu des efforts.
5. Répondez aux questions que se posent les actionnaires d’ATS :
	1. Quels sont les risques qu'encourt, ATS, du fait de la prise de participation majoritaire de Steinherr dans la Société Demoreau?
	2. Quelles précautions aurait du prendre ATS au moment de la négociation du contrat pour éviter de tels risques ? Rédigez la ou les clauses correspondantes.
	3. Si ces précautions n'ont pas été prises, comment ATS peut-elle se sortir de cette situation difficile ? Vous prendrez en compte la question de la libre circulation des marchandises et des importations parallèles au sein de l’Union Européenne.

**--------------------------------------------Annexe--------------------------------------------------**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Demande de la négociation** | **Présentation de la demande** | **Efforts lors de la négociation** |
| Demande pure  | Valeur intrinsèque  | ↑ valeur → ↑ effort  |
| Demande d’opportunité  | Accès aux solutions  | ↑ valeur de la solution → ↓ accessible  |
| Intensité de la demande  | Dépend du besoin et non de la valeur  | ↑ besoin → ↑ effort |
| Demande fondamentale  | Seuil d’acceptabilité du prix  | ↓ s. Acceptabilité → ↑ appréciation du produit  |
| Pouvoir de demande  | Proposer à l’autre des solutions différentes, alternatives et attractives  | ↑ solutions → ↑ effort |
| Pouvoir d’opportunité  | Réduire les solutions alternatives de l’autre  | ↑ réduction → ↑ effort  |

***N.B :*** *L’équipe exposante dispose d’un délai d’une heure pour exposer l’ensemble de son travail. L’audience peut interrompre et poser toutes ses questions et remarques à n’importe quel moment. Il est à noter que la lecture des diapos est interdite et qu’il est exigé de détailler le maximum possible l’étude.*