

EXERCICES SUR LA PREPARATION DE LA NEGOCIATION

(Chapitre 2)

EXERCICE 1.

Après avoir fondé ensemble une entreprise de construction rentable sur plusieurs décennies, Mohamed et Farouk se sont rendus compte que leurs divergences étaient devenues irrémédiables. Mohamed voulait racheter les parts de Farouk, qui était prêt à vendre au bon prix. Au terme de plusieurs mois de négociations et de démarches juridiques, Mohamed a formulé son offre finale : 8.5 millions d'U.M. pour les actions de Farouk dans la société.

« *La société représente une valeur d'environ 20 millions d'U.M.* », s'est dit Farouk. « *Je détiens 49% des actions. J'ai aidé à construire cette entreprise. Je ne vais rien accepter de moins que ma part, 10 millions d'U.M. Plutôt que d'accepter 8,5 millions de d'U.M., je préfère me battre au tribunal* ». Farouk a rejeté l'offre, et chaque partie s'est donc préparée pour le procès.

- ✓ Coûts estimés du litige, 500 000 U.M. ;
- ✓ La probabilité de gagner le procès, environ 70 % ;
- ✓ En cas de victoire, il recevrait 10 millions d'U. M. en contrepartie de ses actions, alors que s'il perdait, il ne recevrait probablement que 3 millions d'U.M.

T.A.F.

Q1. Que pensez-vous de la décision de Farouk ?

Q2. Que lui conseillez-vous ?

EXERCICE 2

N.B. C'est un jeu de rôle à préparer chez soi, à enregistrer et à diffuser en classe (entre 5 et 7 minutes)

Faire jouer aux participants le rôle de candidats à un emploi négociant leur salaire de départ. Selon l'expérience et la condition à laquelle ils étaient affectés, les participants sont informés avant de négocier :

- Qu'ils avaient certainement une autre offre d'emploi,
- Qu'ils avaient peut-être une autre offre (une "BATNA fantôme"),
- Ou qu'ils n'avaient pas d'autre offre.

EXERCICE 3

Lors de son discours de février 2019, le **président Trump** a annoncé un plan ambitieux visant à éradiquer le VIH dans tout le pays d'ici 2030. Dans le cadre de ce plan, **la Maison Blanche** a négocié avec **la société pharmaceutique Gilead Sciences** pour faire don d'une quantité suffisante de son médicament Truvada, Seul médicament approuvé au niveau national pour prévenir le VIH, en vue d'approvisionner 200 000 patients par an pendant une période pouvant aller jusqu'à 11 ans, rapporte le New York Times.

Des militants et des experts du VIH ont déclaré au Times que l'accord Maison Blanche-Truvada était un bon début, mais ont souligné qu'il ne répondait cependant qu'à 20% de la demande de ce médicament aux États-Unis. En 2019, seuls environ 18 % des Américains à risque qui avaient besoin de Truvada y avaient accès, estime la Kaiser Family Health Foundation.

Gilead fait depuis longtemps l'objet de critiques pour avoir fixé le prix du Truvada hors de portée de la plupart des patients : un approvisionnement mensuel, dont la fabrication coûte environ 6 dollars, se vend à plus de 1 600 dollars. Selon le Times, Gilead a empêché la mise sur le marché de versions génériques abordables du médicament grâce à des actions en justice et des accords avec des concurrents potentiels.

Cela est vrai même si le développement de Truvada a été largement financé par l'argent des contribuables et que les Centers for Disease Control and Prevention détiennent un brevet sur le médicament. Le ministère de la Justice de Trump enquêtait pour savoir si Gilead est redevable au gouvernement américain de royalties pour ce brevet - pas moins d'un milliard de dollars.

T.A.F.

Quelle est l'erreur fondamentale de négociation commise par le président Trump ? Qu'est ce qui aurait dû être fait pour aboutir à une négociation satisfaisante pour la maison blanche américaine ?