



LE GOÛT DE  
L'INNOVATION

# NÉGOCIATION DES ACCORDS COMPLEXES

Accords de consortium, accords commerciaux, accords de R&D

Que ce soit dans les domaines du développement technologique ou du développement commercial, et afin d'en amortir les coûts et les risques, les entreprises et organismes favorisent toujours plus la mise en place de collaborations bi-ou multilatérales entre elles ou avec des organismes publics. Ces opérations, souvent complexes, se déroulent sur plusieurs années et produisent leurs effets sur une période encore plus longue. Elles relèvent donc d'un intérêt stratégique très fort. La rédaction des accords qui fondent et réglementent ces opérations est souvent laborieuse et difficile à établir : elle nécessite de maîtriser des méthodes et aptitudes spécifiques permettant d'optimiser la pertinence et l'efficacité des phases de rédaction et de négociation.

**FORMATION**  
inter ou intra-  
entreprise

1 journée

## OBJECTIFS

- Identifier ses aptitudes à la négociation contractuelle,
- Percevoir les enjeux d'une négociation,
- Mener une négociation efficacement,
- Appréhender les personnalités et situations de négociations complexes,
- Défendre ses positions et intérêts en préservant une attitude de consensus

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants d'entreprises
- Ingénieurs en charge de la négociation des accords de collaboration
- Juristes
- ...

## INTERVENANT

Titulaire d'une maîtrise de droit des affaires, et d'un DESS en propriété intellectuelle et en droit des nouvelles technologies, Maître Franck Robert est avocat inscrit au barreau de Grenoble depuis 2006, date à laquelle il a créé son cabinet. Avec son équipe de juristes, il accompagne les entrepreneurs dans le domaine de l'innovation, sur les aspects juridiques et business. Passé par la Direction des Affaires Juridiques du CNRS (cinq ans) et la société de biotechnologies GENOME express (sept ans), il comprend les problématiques de ses clients tant sur le plan stratégique que technique. Ses secteurs de prédilection sont les NTIC, l'informatique et le logiciel, la microélectronique, les biotechnologies et plus généralement les nouvelles technologies du numérique et de la santé, la recherche publique et privée. Franck est également formateur, notamment auprès de l'IEEPI et consultant propriété intellectuelle auprès de l'INPI. Il a dispensé des cours auprès de nombreux étudiants grenoblois (IAE, IUT1, INP, GEM...).

## PROGRAMME

Cette formation présentielle est déployée sur une journée (9h - 18h) auprès de 10 stagiaires maximum. Son déroulement est le suivant :

› **Matinée : formation interactive** abordant notamment les points suivants

- Préparer une négociation
  - Les aptitudes à cultiver
  - Etablir un projet de contrat
  - Préparer et anticiper la situation de négociation
- Négocier avec efficacité
- Organiser matériellement une séance de négociation

› **Après-midi : mise en situation pratique de négociation d'un accord complexe.**

## INSCRIPTION

A l'aide du bulletin d'inscription ci-joint, accompagné de son règlement à l'ordre de Me Franck ROBERT, le tout retourné à l'adresse ci-dessous.

L'inscription sera définitive à réception de ces éléments.

Une facture sera émise après la formation accompagnée de l'attestation de présence.

Si vous souhaitez voir cette formation organisée en mode intra-entreprise, merci de contacter directement le cabinet.

## INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 8 heures  
Coût : 700 € HT  
repas compris  
Lieu : Bernin