



LE CADRE JURIDIQUE DE LA NÉGOCIATION

Négocier ses marchés dans le respect de la réglementation des marchés publics

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : 6819094

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
HT (TVA en vigueur) : 690
€ HT
NET (non assujetti) : 690 €
NET

La négociation dans les marchés publics est, au-delà d'une technique comportementale, une modalité de passation des marchés juridiquement encadré. Connaître et maîtriser le cadre réglementaire régissant la négociation avec ses marges de manœuvre et ses limites se révèle indispensable pour mener à bien une procédure de marché public comprenant une phase de négociation.

OBJECTIFS

- Identifier les cas de recours à la négociation
- Identifier les responsabilités et risques des différents acteurs de la négociation
- Maîtriser les procédures où la négociation intervient

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Cadres, rédacteurs, techniciens, élus ou acheteurs publics souhaitant connaître le cadre légal de la négociation dans les marchés publics

PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale ou avoir une pratique des marchés publics

COMPÉTENCES ACQUISES

Identifier les possibilités de négociation de ses marchés publics et organiser leur déroulement dans le respect de la réglementation

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Communauté d'apprenants
- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

Le cadre juridique de la négociation

Connaître le contexte juridique de la négociation

- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Le principe intangible de mise en concurrence et de publicité préalable
- Les principes directeurs de la négociation
 - intangibilité de l'offre
 - égalité de traitement des candidats
 - confidentialité des offres
 - transparence des procédures
 - traçabilité des procédures

Appréhender les possibilités de négociation prévues par le Code de la commande publique

- La procédure avec négociation
- Les autres possibilités : procédure adaptée, marchés négociés...
- Prévoir les modalités de la négociation dans le règlement de la consultation
- Focus sur le déroulement des procédures dans lesquelles la négociation intervient
- La notion d'offre finale

Identifier les acteurs de la négociation : responsabilités et risques

- Les acteurs de la négociation du pouvoir adjudicateur



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ACP FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 53 94 74 90 - e-mail : serviceclient@acpformation.fr
Siret 400 915 583 00043



- L'opérateur économique
- Les risques encourus en cas de non-respect des règles en matière de négociation (risque pénal)

Préparer sa négociation lors de l'analyse du besoin

- La fixation des objectifs et la mise en place d'une stratégie
- La préparation, facteur clé de la négociation
- L'identification des éléments négociables
- La hiérarchisation de ces éléments par rapport aux objectifs fixés
- La détermination des marges de manœuvre et les éventuelles objections de l'opérateur économique
- La trame de négociation et des différents scénarios
- Les grilles de préparation en vue de la négociation
- La formalisation des clauses négociables dans le cahier des charges

ÉTUDE DE CAS sur la base d'un cahier des charges : les participants identifieront les clauses favorisant l'espace négociable dans le respect de la réglementation des marchés publics

Rédaction d'une lettre de négociation

Définir la négociation

- Les différentes formes de négociation : écrite et orale, obligation de moyens et obligation de résultat
- Les différents modes de négociation : négociation unique ou par phases successives
- La structure d'une négociation
- Les orientations possibles en cours de négociation
- Les limites de la négociation au regard de la réglementation des marchés publics

Assurer la traçabilité : « fil rouge » de la négociation

- L'égalité de traitement des candidats
- La convocation formalisée des soumissionnaires aux entretiens de négociation
- Le « reporting » après chaque entretien et l'établissement de PV de négociation
- L'établissement d'un tableau de suivi et de résultats
- Les éléments de synthèse

Conclure la négociation

- Le rapport d'analyse des offres au regard des critères de jugement des offres
- Le rapport de présentation
- Le rôle de la commission d'appel d'offres pour les collectivités territoriales et leurs établissements publics

INTERVENANTS

Samuel ROBERT
Cour des Comptes

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

LIEUX ET DATES

À distance
15 nov. 2022

Paris
20 mai 2022

