

## **LA NEGOCIATION EN MARCHE PUBLIC**

**Public concerné :**

Acheteur, technicien ou agent public non juristes amenés à intervenir dans les procédures de marchés publics

**Objectifs pédagogiques :**

- Intégrer les dispositions réglementaires des marchés publics
- Préparer et conduire une négociation

**Prérequis :**

Connaissance de base des marchés publics.

Formation destinée aux stagiaires non-juristes ayant appris « sur le tas ».

**Durée de la formation et modalités d'organisation :**

- 1 jour (7 heures)
- 8 personnes maximum par session

**Délai de prévenance :**

- 2 semaines avant la date de la formation en distanciel.
- 2 mois pour une formation en INTRA (nous contactez en cas de besoin urgent)

**Tarif (TVA inclus) :**

- Formation en DISTANCIEL : 850€ net de TVA / pers
- Pour une formation en INTRA, contactez-nous afin d'obtenir un devis

**Moyens et méthodes pédagogiques :**

Cours illustré sur support Power Point

**Profil du formateur :**

Nos formateurs sont des cadres ou ex cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (DESS avec plus de 10 ans d'expériences).

**Modalités d'évaluation :**

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction. Une attestation de participation est remise en fin de session

**Moyens techniques :**

- Formation en présentiel : la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet
- Formation en distanciel : l'outil de visio est K meet

**Cette formation vous intéresse ?**

Contactez-nous :

Tel : 03.73.61.02.04

Courriel : [j.andre@mpconsultant](mailto:j.andre@mpconsultant)

## **Contenu de la formation :**

### **INTRODUCTION**

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

### **CADRE DE LA NEGOCIATION**

- Définition
- Cadre réglementaire
- Procédure permettant la négociation
- Les objectifs de la négociation

### **LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION DANS LES MARCHES PUBLICS**

- Les négociations internes
- Les négociations externes

### **LES PRINCIPES DE LA NEGOCIATIONS**

- Egalité de traitement des candidats
- Transparence des procédures
- Confidentialité des échanges et des offres
- Loyauté des relations contractuelles

### **LES DIFFERENTES FORMES DE NEGOCIATION**

- Négociation directe
- Négociation écrite
- Négociation mixte

### **QUE PEUT-ON NEGOCIER ?**

- Caractéristiques principales du marché
- Clauses non substantielles
- offres irrégulières, inappropriées ou inacceptables

### **AVEC QUI NEGOCIER ?**

- Négocier avec un candidat
- Négocier avec plusieurs candidats

### **LA PREPARATION ET LE DEROULEMENT DE LA NEGOCIATION**

- Les 5 phases de la négociation (introduction, consultation, confrontation, conciliation et conclusion)
- Formalités et traçabilité (orale/écrit, présentiel/distanciel, délai)
- Classement des offres et rapport d'analyse des offres
- Mise au point des pièces contractuelles
- Refus de négocier ?

### **CAS PRATIQUE**

### **CONCLUSION**

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction