

Négociier dans les MAPA et les procédures avec négociation

DURÉE DE LA FORMATION

1 journée (7h)

CONTEXTE

Dans les conditions prévues par la réglementation, les pouvoirs adjudicateurs et entités adjudicatrices définissent librement les modalités de passation de leurs marchés passés selon une procédure adaptée (MAPA).

Par ailleurs, la réglementation applicable depuis le 1^{er} avril 2019 a redéfini, pour les pouvoirs adjudicateurs, la procédure négociée avec mise en concurrence au-delà des seuils européens : la procédure avec négociation.

Dans le cadre de ces deux procédures, la mise en œuvre de la négociation impose le respect de règles qu'il convient de maîtriser.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles encadrant le recours à la négociation dans les MAPA et les procédures avec négociation.

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Cette formation s'adresse aux acheteurs confirmés et aux prescripteurs ou techniciens impliqués dans des négociations de marchés publics ainsi qu'à leurs responsables.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue du stage, les participants sont en mesure :

- De maîtriser les enjeux de la négociation ;
- De maîtriser les conditions et modalités de recours à la négociation dans les MAPA et les procédures avec négociation ;
- De recourir à la négociation dans les MAPA et les procédures avec négociation en toute sécurité juridique.

LIEU

Les Jeudis de l'Achat se déroulent dans nos locaux situés au 10-14 rue Audubon 75020 Paris.

FORMATEUR

La formation est animée par M. Yves-Simon Le Naëlou, consultant associé et responsable formation de Citia. Exerçant au sein du cabinet depuis 1997, il met, depuis de nombreuses années, sa très longue expérience de l'achat public au service des stagiaires dans les formations délivrées par Citia.



ACCESSIBILITÉ

Le cabinet Citia prend en compte la participation aux Jeudis de l'Achat de personnes en situation de handicap (Utiliser le formulaire de contact sur le site www.citia.fr pour vérifier les possibilités et modalités de l'accessibilité en fonction de la nature du handicap).

LE CONTENU DE LA FORMATION

Les thèmes successifs suivants seront tous abordés en prenant en compte la réglementation, la doctrine associée et les dernières jurisprudences.

Des illustrations concrètes seront proposées et analysées. Des exemples tirés de la pratique des participants pourront être pris en compte.

La définition du besoin, un préalable essentiel à la négociation

- Une bonne définition du besoin
- La relation offre-demande
- Connaître le fonctionnement des entreprises et leur capacité à négocier
- Identification des exigences minimales

Quand recourir à la procédure adaptée ou à la procédure avec négociation ?

- Les seuils de la procédure adaptée
- Les marchés de services sociaux et autres services spécifiques
- Au-delà des seuils européens, un assouplissement du recours à une procédure négociée

La liberté de négociation et ses limites

- Le principe de la liberté de négocier en MAPA
- Les limites
- La possibilité de se réserver la faculté de négocier

Que négocier ?

- Qu'est ce que la négociation ?
- Le choix de négocier — Les enjeux de la négociation ?
- Que peut-on négocier ?
- Avec qui négocier ?

Comment négocier ?

- La constitution de l'équipe de négociation
- Comment préparer l'entretien de négociation ?
- La tenue de la négociation : comment négocier ? Quels sont les principes à respecter ?
- Négociation et notation des offres
- Le suivi et la traçabilité de la négociation

MOYENS, MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur une série d'exposés avec support visuel. Chaque exposé est suivi d'un temps de questions/réponses.

Pour assurer l'interactivité de cette formation, le nombre minimum de stagiaires admis est de 3 personnes et le maximum de 8 personnes (5 pendant la période de crise sanitaire).

DÉROULÉ DE LA FORMATION

- 09 h 30 : Accueil des participants
- 09 h 45 : Tour de table et présentation
- 10 h 00 : La définition du besoin, un préalable essentiel à la négociation
Quand recourir à la procédure adaptée ou à la procédure avec négociation ?
- 11 h 30 : Pause
- 11 h 45 : La liberté de négociation et ses limites
Que négocier ?
- 13 h 00 : Déjeuner
- 14 h 00 : Que négocier ?
Comment négocier ?
- 15 h 45 : Pause
- 16 h 00 : Comment négocier ?
- 17 h 15 : Bilan et évaluation
- 17 h 30 : Fin de la formation

ÉVALUATION

L'acquisition des compétences est évaluée en fin de formation à l'aide d'un questionnaire rempli par chaque participant

ATTESTATION DE FORMATION ET SUPPORT

A l'issue de la formation une attestation de formation et une clé USB contenant les documents support seront remis à chaque participant.

