** Cette fiche à été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 14/07/2025 à 22:07 **

Ref : CN8441 | **Durée :** 2 jours | **Tarif :** 1 200 €HT

La procédure négociée

La procédure négociée est définie par la réglementation comme une procédure au cours de laquelle l'acheteur public entre en négociation avec les candidats qui ont remis une offre susceptible de répondre à ses besoins (Article 34 du Code des Marchés publics). La procédure négociée est traditionnellement considérée comme une procédure dérogatoire. Pendant longtemps, la procédure d'appel d'offres a en effet été considérée comme la procédure de droit commun, c'est à dire la procédure qui devait être mise en œuvre par l'acheteur public à moins que la réglementation ne prévoit qu'une autre procédure puisse être utilisée. Avec le temps, nous constatons que l'interdiction de négocier tend à s'estomper et que dans certains cas, la procédure négociée peut être mise en œuvre librement par l'acheteur public.

Objectifs de la formation procédure négociée :

Connaître la procédure négociée. Maîtriser les différentes phases de négociation. Savoir négocier après publicité et mise en concurrence et obtenir un meilleur « achat dans le respect des règles de concurrence ».

Programme de la formation [redacted]

JOUR 1

La procédure négociée

- L'article 34 du Code des Marchés publics
- Les deux types de procédure négociée
- La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence
- L'article 35 du Code des Marchés publics
- L'article 144 du Code des Marchés publics
- La procédure négociée avec publicité et mise en concurrence.
- Le pouvoir adjudicateur
- L'entité adjudicatrice
- Les implications pour le soumissionnaire

- L'article 65 du Code des Marchés publics
- Intégrer la perspective d'une négociation
- Adapter rapidement son offre lorsque la négociation est sélective
- Le schéma de procédure négociées
- La procédure négociée après publicité préalable et mise en concurrence
- La procédure négociée sans publicité préalable et sans mise en concurrence

L'identification de l’acheteur

- Le rôle du pouvoir adjudicateur
- Le rôle de la CAO (Commission d'Appel d'offres)
- Établir un programme fonctionnel
- Traduire les analyse du besoin sous forme de cahier des charges
- La transformation du cahier des charges fonctionnel en CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)
- Inclure la possibilité de variantes
- La conception du CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières) avant procédures
- Les critères de sélection des candidatures et du choix des offres
- Les points essentiels du RC
- Le lancement de la procédure
- L'organisation de l'AAPC
- Le support délai
- L'invitation à la participation au dialogue
- Le déroulé de la procédure de dialogue
- L’audition et le dialogue avec les candidats
- Sur quels points peuvent porter les discutions ?
- L’organisation des différentes phases
- Le compte rendu des discutions
- La réception des propositions finales
- La clôture de la phase de dialogue
- Les solutions proposées par les candidats
- Les compléments d’information sur l’offre
- L'analyse des offres
- Les critères de choix
- La difficulté de l’appréciation
- L’attribution du marché

JOUR 2

La mise au point du marché avec le candidat retenu

- Les modalités d’indemnisation des participants (primes et rémunération)

Public

out intervenant dans le domaine des marchés publics (Collectivités Territoriales, Établissements Publics...et sociétés soumissionnaires), fonctionnaires territoriaux et Élus intéressés...

Pré-requis

Connaître la réglementation des marchés publics.

Méthodes pédagogiques

La formation est décomposée en séquences qui respectent une progression pédagogique et agissent sur les trois niveaux d'apprentissage : savoir, savoir-faire et motivation. Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et/ou études de cas utilisant des méthodes d'animation actives et permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques seront adaptés à votre contexte.