

\*\* Cette fiche à été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 05/06/2023 à 12:06 \*\*

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

#### 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 discussions ?
- L'organisation des différentes phases
- Le compte rendu des discussions
- 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.