

# LA NEGOCIATION DANS LE CADRE DES ACHATS PUBLICS

## THÈMES TRAITÉS

### DURÉE

2 jours

### PUBLIC

Responsables de service achats-marchés, Acheteurs, Négociateurs

### PRÉ-REQUIS

Avoir à participer à la conduite de négociations

### OBJECTIFS

- Auront identifié les limites réglementaires associées à la négociation.
- Disposeront des règles et principes permettant de préparer puis conduire un entretien de négociation
- Auront connaissance de quelques techniques de négociation qu'ils auront commencé à appliquer au travers de cas pratiques

## INTRODUCTION : ACHAT PUBLIC ET NEGOCIATION

**Un contexte général plutôt favorable au développement de la négociation dans les achats publics mais de nombreuses questions subsistent :**

- Jusqu'où est – il possible d'aller dans la négociation compte tenu de la réglementation et notamment des principes d'égalité de traitement et de transparence des procédures ?
- Quoi, quand, comment avec qui et sous quelle forme négocier ? => les questions pratiques auxquelles le code ne répond pas toujours de manière précise.
- Comment rendre ma négociation efficace ? (aller au-delà du marchandage)
- Comment se donner la marge de manœuvre nécessaire et maîtriser le processus de la négociation ?

## Les limites réglementaires de la négociation dans les achats publics

- Les publicités dématérialisées : comment assurer une publicité efficace ?
- La mise en ligne des dossiers de consultation hors appel d'offres restreint : comment favoriser le téléchargement des DCE ?
- Comment inciter les entreprises à envoyer leur dossier de réponse par voie électronique ?
- La gestion de vos procédures dématérialisées (utilisation de la signature électronique, ouverture des plis, CAO...).

## Les enchères électroniques

- Quand peut-on négocier ?
- Les procédures.
- et situations qui l'autorisent.
- Avec qui négocier ?
- Sous quelle forme ?
- Que peut-on négocier ? Quelles sont les marges de manœuvre ?
- La négociation et les principes d'égalité

de traitement et de transparence : opportunités/risques, trouver la bonne limite.

## Le processus de la négociation

- Les composantes du processus : la phase de la négociation entre l'acheteur et le vendeur n'est qu'une étape de ce processus.
- La préparation de la négociation : phase clé du processus
  - l'organisation matérielle
  - les objectifs
  - la stratégie
  - l'équipe de négociation
  - l'argumentaire

## La conduite d'une négociation : une question de savoir faire (techniques de négociation) et de savoir être (l'approche de la négociation par les comportements)

- Le savoir être : négociation et facteur humain
  - quelques outils pour mieux comprendre le fonctionnement d'une négociation
  - comment utiliser simplement mais efficacement ces outils ?
- Le savoir-faire : les techniques de négociation
  - connaître les mécanismes de chacune des techniques de négociation
  - d'autres éléments de la boîte à outils du négociateur

**CONCLUSION : LES « RECETTES » INDISPENSABLES**

**Mise en pratique par plusieurs exercices de fournitures, prestations, travaux, où les stagiaires seront alternativement acheteur ou vendeur ; analyse en commun des points forts et des points faibles, ce qu'il aurait fallu faire ou ne pas faire ; impact de la préparation sur la négociation**

### LIEU & DATES

Saint Gilles (974)  
Les 31 mars et 1er avril 2016

### PRIX

1190 euros net de taxe  
(déjeuners compris)