

# Acheteurs publics : osez négocier vos marchés

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : NMA - Prix 2025 : 1 380€ HT

Cette formation pratique vous permettra de mettre en œuvre une véritable stratégie de négociation de vos marchés publics et d'exploiter toutes les possibilités offertes par le code de la commande publique pour optimiser vos achats.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Mettre en œuvre une méthode d'analyse fonctionnelle de son besoin

Choisir la procédure adaptée à son besoin

Définir précisément le cadre juridique de son achat

Maîtriser et appliquer les techniques de négociation

Déterminer le cadre juridique de sa négociation

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte des participants

## TRAVAUX PRATIQUES

Cas pratiques, exercices de mise en situation

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2024

### 1) Définir son besoin fonctionnel

- Identifier précisément son besoin d'achat : objet, demandeur, utilisateur, qualité, quantité, budget, délais et moyens.
- Identifier les éléments inconnus ne permettant pas de déterminer précisément son besoin.
- Assurer une veille technique efficace.
- Recenser les outils et les supports de recensement des besoins de l'acheteur.

*Travaux pratiques : Construire une fiche d'expression du besoin.*

### 2) Choisir une procédure de négociation adaptée à son besoin

- Les marchés sans obligation de publicité ni mise en concurrence préalable.
- La négociation en procédure adaptée.
- Les possibilités de négociation en procédure formalisée.
- Distinguer négociation et mise au point.
- Utiliser les variantes.

*Travaux pratiques : À partir d'un cas pratique proposé : choisir une procédure de négociation adaptée au besoin de l'acheteur.*

### 3) Maîtriser les techniques de négociation d'un achat public

- Négocier l'offre de prix d'un marché public.
- Comprendre l'intérêt de négocier l'offre technique d'un marché public.
- L'importance de l'audition des candidats.
- L'importance du planning de négociation.

*Travaux pratiques : Exercice de mise en situation : négociez votre achat.*

### 4) Définir les modalités de la négociation

- Préciser le cadre juridique de la négociation dans le règlement de consultation.

## PARTICIPANTS

Toute personne en charge des achats, gestionnaires marché, juristes, responsables des achats d'une entité soumise au code de la commande publique.

## PRÉREQUIS

Connaissances de base en procédure de passation des marchés publics.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...  
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Documenter l'ensemble de la négociation.
- Systématiser les PV d'audition
- Élaborer le dossier marché après négociation.

*Travaux pratiques* : À partir d'un cas pratique proposé : exercice de transcription d'un PV d'audition.

#### 5) Estimer les gains d'un achat négocié

- Identifier et quantifier les gains d'une négociation.
- Assurer un suivi de ses marchés pour anticiper les négociations futures par typologie de marché.
- Assurer un suivi des fournisseurs pour identifier les forces et faiblesses de l'exécution des marchés.
- Utiliser la synthèse du suivi pour optimiser ses négociations.

*Travaux pratiques* : Cas pratique : quantifier le gain d'une négociation.

## LES DATES

---

Nous contacter