



**LYMAE FORMATION**

Expertise Droit et Pratique des Contrats Publics

**PROGRAMME DE FORMATION**

**LA NEGOCIATION DE L'ACHAT PUBLIC - NIVEAU INITATION**

Durée : 2 jours

Objectifs :

- Préparer et conduire une négociation d'achats
- Définir les points à négocier avec leurs fournisseurs ou prestataires
- Comprendre les logiques de la négociation
- Analyser le résultat de leur propre négociation afin d'identifier des axes d'amélioration.

**Jour 1**

**Matin**

**Intégration de la négociation dans le processus d'achats**

**- Introduction**

Rappel des possibilités de négociation prévues par le CMP

Contraintes du CMP

Forces et faiblesses d'une négociation

Délit d'avantage injustifié (favoritisme)

**- Les procédures autorisant le recours à la négociation**

Les marchés passés sur procédure adaptée

Les marchés relevant de l'Art. 30

Les procédures négociées

La logique de la négociation

**Après-midi**

**Les 3 étapes d'une transaction réussie (règle des 3 C)**

Consultation

Confrontation

Concrétisation

**Les 25 règles d'or de la négociation**

Clarification, évaluation, appréciation, simulation ....

*(les 25 règles d'or sont vues dans le détail)*

## **Jour 2**

### **Matin**

#### **Les différents types de négociation**

Gagnant/Perdant  
Gagnant/Gagnant  
Perdant/Perdant

#### **Les différentes techniques, stratégies et tactiques de négociations**

Salami  
Faux-pivot  
Donnant-Donnant  
Encerclement  
Elargissement

### **Après-midi**

#### **Les éléments susceptibles d'être négociés dans le contrat**

Les critères de choix  
Les clauses techniques  
Les clauses administratives

#### **Les plages de négociation et la fixation des objectifs**

La définition des plages de négociation en fonction des critères  
La globalisation des plages de négociation  
Comment évaluer la plage de négociation sur le prix  
Se fixer des objectifs en fonction de données multicritères  
Traitement des résultats de sa propre négociation  
Définir les axes d'amélioration et savoir les mettre en pratique

#### **Cas pratiques durant la session : 2 études de cas minimum**

Mises en situations de négociations filmées (avec l'accord des participants) et restitution vidéo des négociations, discussion, débat, amélioration.