

LA MÉDIATION : GÉREZ EFFICACEMENT LES CONFLITS DANS VOS MARCHÉS PUBLICS

Intégrer les techniques de la médiation dans votre quotidien

1 JOUR, 7 HEURES

FORMATIONS MÉTIER DE L'ACHETEUR
PUBLIC

CODE : APA39

Objectifs de la formation

- Cerner les fondamentaux de la médiation dans le cadre des marchés publics
- Appréhender le cadre réglementaire de la médiation appliquée aux marchés publics
- S'approprier les différentes techniques de médiation
- Appliquer le processus de médiation dans la résolution de conflits

Parmi nos formateurs

- **RIQUIER Alexandre**
Avocat Associé,
CABINET PUBLICA-AVOCATS

Public concernés

- Acheteurs publics ; Agents en charge des achats pour la fonction publique d'État, la fonction publique hospitalière et les collectivités territoriales ; Directeurs du service marchés ; Responsables des cellules marchés ; Directeurs juridiques ;

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Tarif Session en classe virtuelle : 725,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 790,00 €HT

La médiation est définie comme étant un processus structuré et volontaire de résolution des conflits. Elle offre un cadre adéquat permettant de résoudre les différends de manière collaborative et constructive.

La médiation s'applique parfaitement dans le cadre des marchés publics, où les intérêts des parties prenantes peuvent parfois entrer en opposition. Elle émerge comme une approche essentielle pour résoudre ces conflits de manière efficace et surtout équilibrée.

Cette formation vise à éclairer les acteurs des marchés publics sur le rôle important de la médiation, en leur fournissant les connaissances et les compétences nécessaires pour gérer les conflits et de favoriser des relations harmonieuses tout au long du processus de l'achat public.

Appréhender les fondamentaux de la médiation dans le cadre des marchés publics

- Présenter les principes de base de la médiation
- Comprendre la pertinence de la médiation : alternative efficace aux tribunaux dans le règlement des litiges dans le domaine des achats publics
- Identifier les opportunités de la médiation pour les acteurs des marchés publics
- Décrypter l'articulation entre la médiation et les autres modes de résolution de conflits

Atelier

- Réflexion collective sur les opportunités et les limites la médiation dans le cadre des marchés publics

Cerner le cadre réglementaire de la médiation dans le cadre des marchés publics

- Appréhender le contenu des articles L2197-1 à L2197-3 du CCP : conciliation et médiation
- Déchiffrer et appliquer les articles L213-1 à L213-14 du code de la justice administrative : la médiation
- Analyser les dispositions relatives à la médiation dans les marchés publics

Quiz : questionnement du groupe sur le cadre réglementaire de la médiation appliqué aux marchés publics

Identifier les situations favorables à la médiation

- Cerner des différents types de litiges dans les achats publics : le décompte général, la fin du marché, un contentieux en cours, les retards de livraison, les défauts de qualité, les désaccords sur les prix...
- Identifier les critères qui rendent une situation appropriée à la médiation

ATELIER Un cas réel litigieux est présentée au groupe, les participants discutent de la pertinence de la médiation dans la résolution du conflit en argumentant leur choix

Quels sont les différentes techniques de médiation ?

- Définir le rôle du médiateur
- Identifier les compétences essentielles pour la médiation
- Appréhender les techniques de gestion des émotions et de résolution de conflits
- Faire le point sur les techniques de questionnement ouvert et d'écoute active

ATELIER Jeu de rôle : mise en pratique des techniques de médiation appliquée à une situation fictive

Mettre en place un processus de médiation au sein de son service

- Elaborer un plan de médiation efficace
- Fixer des objectifs clairs : Etablir les bases pour une médiation réussie
- Mettre en place les bonnes règles de procédure
- Formaliser l'accord : rédiger un accord de médiation ou un protocole d'accord transactionnel : clarifier les rôles et les responsabilités de chaque partie
- Assurer la gestion des résultats et le suivi post-médiation

Evaluation des acquis et débriefing final

Dates

Paris	A distance
16/09/2024	16/09/2024
18/11/2024	18/11/2024

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.