

# PRATIQUES DE NÉGOCIATION DES MARCHÉS PUBLICS

Après la réforme, quelles techniques mettre en place dans les collectivités locales

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉS PUBLICS

CODE : GAC01

## Objectifs de la formation

- Décortiquer les processus de commande et de sourcing de la nouvelle commande publique
- Définir la marge de manœuvre de manœuvre des négociations dans le cadre du code des marchés publics
- Appréhender les techniques de négociation du privé pour les adapter à la commande publique
- Mettre en pratique les techniques de négociation par un jeu de rôle des participants

## Animée par

- LEVY Franck  
Consultant,  
KSA

## Public concernés

- Au sein des communes, intercommunalités, métropoles, départements, régions, offices publics d'HLM :
- Aux élus, Directions générales des services, Directions de la commande publique, Directions des achats, Directions juridiques, Directions financières
- Au sein du secteur privé : centrales d'achats publics, cabinets de conseil, cabinets d'avocats, agences d'architecture, bureaux d'études, entreprises de la construction, éditeurs de logiciels spécialistes de la dématérialisation :

8H30 : ACCUEIL DES PARTICIPANTS

## Programme

### Introduction : les grands défis 2016 de la fonction Achat dans le secteur public

- Rappel sur le nouveau cadre du code des marchés publics
- Quelle place désormais pour la négociation dans la pratique des acheteurs
- Les composantes de la Performance Achat : qualitative, quantitative, relation fournisseur, RSE...
- Comment acheter moins cher, mieux et au plus juste vs les besoins réels

### De la demande interne à la commande : comment organiser le sourcing

- La chaîne de valeur Achat et ses interactions avec les autres parties prenantes

- Aux Directions générales, Directions marchés publics, Directions juridiques, Directions administratives, Directions du développement, Directions commerciales, Directions marketing

## Dates

## 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

## Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

- Le sourcing et la rédaction du cahier des charges

---

## Déterminer la chaîne de valeur achat et les prérequis d'une négociation réussie

- Comment mettre en cohérence la demande du client interne et les offres du marché
- Quels sont les points de performance du process achat

---

## Quelles techniques de négociation du secteur privé adapter au secteur public

- Rappel des trois grandes techniques de négociation et leurs principes dans le secteur privé
- Dans quelle mesure peut-on appliquer ces techniques dans le secteur public
- Pour quels bénéfices attendus

---

## Revue des étapes clés d'une négociation réussie (préparation, animation, conclusion et suivi)

- Atelier : jeu de rôle et mise en situation de négociation

---

17H30 : FIN DE JOURNÉE