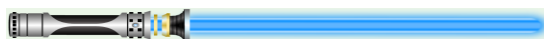


## COMMENT RÉUSSIR LA NÉGOCIATION DANS LES MARCHÉS PUBLICS ?



### LES 10 COMMANDEMENTS POUR PASSER MAÎTRE EN MATIÈRE DE NÉGOCIATION

#### ACHETEUR PUBLIC ...

1

DE LA POSSIBILITÉ DE NÉGOCIER  
DANS LA PROCÉDURE  
TU T'ASSURERAS

2

DANS LE RC, LA NÉGOCIATION  
TU ANNONCERAS

3

LES MODALITÉS DE LA  
NÉGOCIATION  
TU PRÉCISERAS

4

L'ÉGALITÉ DE TRAITEMENT  
TU RESPECTERAS

5

AVEC LE MARCHANDAGE, LA  
NÉGOCIATION  
TU NE CONFONDRAS PAS

6

PAR EFFICACITÉ, SUR TOUS LES  
CRITÈRES,  
TU NÉGOCIERAS

7

LE CAHIER DES CHARGES  
TU NE MODIFIERAS PAS

8

LE SECRET DES AFFAIRES  
TU RESPECTERAS

9

LA TRANSPARENCE DES ÉCHANGES  
TU ASSURERAS

10

GRÂCE AUX ÉCHANGES ENTRE  
PAIRS ET À LA FORMATION  
TU TE PROFESSIONNALISERAS

#### ENTREPRISE ...

1

LE JEU DE LA NÉGOCIATION  
TU ACCEPTERAS

2

LES MODALITÉS DE LA NÉGOCIATION  
TU RESPECTERAS

3

LES INTÉRÊTS DE LA NÉGOCIATION  
TU IDENTIFIERAS

4

LA NÉGOCIATION EN AMONT  
TU PRÉPARERAS

5

AVEC LES ACHETEURS  
TU COLLABORERAS

6

CONCENTRER  
TU SERAS

7

LES ACHETEURS ET LEURS  
PRÉOCCUPATIONS  
TU ÉCOUTERAS

8

LES BONNES QUESTIONS  
TU POSERAS

9

TA MEILLEURE OFFRE  
TU FERAS

10

GRÂCE À LA FORMATION  
TU TE PROFESSIONNALISERAS

## COMMENT RÉUSSIR LA NÉGOCIATION DANS LES MARCHÉS PUBLICS ?

### EN QUOI CONSISTE LA NEGOCIATION DANS LES MARCHES PUBLICS ?

- La négociation s'apparente à **une discussion** ou à **un échange** afin de **trouver un accord**, pouvant impliquer des **concessions réciproques**.
- Dans le cadre spécifique de la commande publique, **l'acheteur peut négocier afin de faire évoluer l'offre initiale du candidat dans un sens qui sera plus proche de ses intérêts**. Il peut en échange faire des concessions sur certains points du contrat.
- La négociation permet à l'acheteur d'obtenir **un meilleur achat dans le respect des règles de transparence**.

### DANS QUEL CAS EST-IL POSSIBLE DE NEGOCIER ?

- **Le cas des marchés publics passés sans publicité ni mise en concurrence préalable** (*articles R. 2122-1 à R. 2122-11 du CCP*)
- **Le cas des marchés à procédure adaptée (MAPA)**, à condition que les documents de la consultation cette possibilité et précisent le mode opératoire associé (ex : le nombre de candidat admis à négocier, la date, le lieu, ...) (*article R2123-5 du CCP*).
- **Le cas de certaines procédures formalisées :**
  - **Procédure avec négociation** : procédure par laquelle l'acheteur négocie les conditions du marché avec un ou plusieurs opérateurs économiques. (*article L. 2124-3 du CCP*).
  - **Dialogue compétitif** : procédure par laquelle l'acheteur dialogue avec les candidats admis à y participer en vue de définir ou développer les solutions de nature à répondre à ses besoins et sur la base desquelles ces candidats sont invités à remettre une offre (*article L2124-4 du CCP*).

### SUR QUOI LA NEGOCIATION PEUT-ELLE PORTER ?

- Le **prix**
- La **quantité**
- La **qualité**
- Le **délai**
- Les **garanties de bonne exécution du marché**
- Les **éléments d'exécution du marché**



La négociation ne peut avoir pour objet de modifier les **caractéristiques principales du marché** (ex : objet du marché, critères de sélection des offres et candidature, ...)

### LE DEROULE DE LA NEGOCIATION

- Il n'existe **pas de mode opératoire réglementaire** pour la mise en œuvre d'une négociation.
- La négociation intervient **après la première analyse des offres et avant l'attribution du marché**.
- La négociation peut être menée **par voie numérique** (ex : échange via le profil d'acheteur) ou, si nécessaire, **donner lieu à une ou plusieurs rencontres** avec les candidats sélectionnés (nombre annoncé dans le règlement de la consultation).

### LES POINTS DE VIGILANCE EN CAS DE NEGOCIATION

- **L'égalité de traitement des candidats** doit être respectée tout au long de la procédure de négociation.
  - **La transparence de la procédure** doit être garantie, tout en respectant le secret industriel et commercial entourant le savoir-faire des candidats.
- ➔ L'acheteur doit donc particulièrement veiller à la **traçabilité des échanges effectués avec chacun des candidats** ainsi qu'à les maintenir à **un même niveau d'information entre les candidats**.