Passation des marchés publics

Le cadre juridique de la négociation

1 jour (7h00) | ★★★★½ 4,6/5 | MP-6819094 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 795 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier les cas de recours à la négociation
- Identifier les responsabilités et risques des différents acteurs de la négociation
- Maîtriser les procédures où la négociation intervient

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 91,67%

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Connaître la réglementation générale ou avoir une pratique des marchés publics

Public concerné

Cadres, rédacteurs, techniciens, élus ou acheteurs publics souhaitant connaître le cadre légal de la négociation dans les marchés publics

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Connaître le contexte juridique de la négociation

- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Le principe intangible de mise en concurrence et de publicité préalable
- Les principes directeurs de la négociation
    - intangibilité de l'offre
    - égalité de traitement des candidats
    - confidentialité des offres
    - transparence des procédures
    - traçabilité des procédures

Appréhender les possibilités de négociation prévues par le Code de la commande publique

- La procédure avec négociation
- Les autres possibilités : procédure adaptée, marchés négociés...
- Prévoir les modalités de la négociation dans le règlement de la consultation
- Focus sur le déroulement des procédures dans lesquelles la négociation intervient
- La notion d'offre finale

Identifier les acteurs de la négociation : responsabilités et risques

- Les acteurs de la négociation du pouvoir adjudicateur
- L'opérateur économique
- Les risques encourus en cas de non-respect des règles en matière de négociation (risque pénal)

Préparer sa négociation lors de l'analyse du besoin

- La fixation des objectifs et la mise en place d'une stratégie
- La préparation, facteur clé de la négociation
- L'identification des éléments négociables
- La hiérarchisation de ces éléments par rapport aux objectifs fixés
- La détermination des marges de manœuvre et les éventuelles objections de l'opérateur économique
- La trame de négociation et des différents scénarios
- Les grilles de préparation en vue de la négociation
- La formalisation des clauses négociables dans le cahier des charges

ÉTUDE DE CAS sur la base d'un cahier des charges : les participants identifieront les clauses favorisant l'espace négociable dans le respect de la règlementation des marchés publics
Rédaction de clauses liées à la négociation

Définir la négociation

- Les différentes formes de négociation : écrite et orale, obligation de moyens et obligation de résultat
- Les différents modes de négociation : négociation unique ou par phases successives
- La structure d'une négociation
- Les orientations possibles en cours de négociation

– Les limites de la négociation au regard de la réglementation des marchés publics

Assurer la traçabilité : « fil rouge » de la négociation

– L'égalité de traitement des candidats
– La convocation formalisée des soumissionnaires aux entretiens de négociation
– Le « reporting» après chaque entretien et l'établissement de PV de négociation
– L'établissement d'un tableau de suivi et de résultats
– Les éléments de synthèse

Conclure la négociation

– Le rapport d'analyse des offres au regard des critères de jugement des offres
– Le rapport de présentation
– Le rôle de la commission d'appel d'offres pour les collectivités territoriales et leurs établissements publics

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.