



CYCLE DE FORMATIONS SPECIFIQUES

DEUXIEME TRIMESTRE 2023

**La négociation : principe, possibilités et mise en application**

**En visioconférence via MS Teams et en présentiel**

Qu'est-ce qu'une formation spécifique chez ESIMAP ?

Les **journées spéciales** s'adressent à des personnes qui ont déjà bien intégré les bases des marchés publics et sont, si possible, dotées d'une connaissance significative dans ce domaine.

Elles sont organisées à raison de une à trois par trimestre avec certains sujets qui reviennent d'année en année.

Nous proposons régulièrement des mini cycles sur une thématique spécifique qui seront organisés sous différentes formes sur un même trimestre :

- Webinaires courts d'environ 1h30
- Journées spéciales « classiques » d'une journée avec un focus sur les retours d'expériences et témoignages de terrain

Objet du présent cycle

**La négociation : utile, facultative ou nécessaire ?**

*Le but de ce cycle de 3 dates est de voir en pratique ce que la réglementation sur les marchés publics offre désormais au pouvoir adjudicateur en matière de recours à la négociation : quand, comment, dans quel but et dans quel cadre peut-on ou devrait-on négocier ?*

Bien qu'elles semblent plus souples et moins contraignantes que d'autres procédures comme les procédures ouvertes ou restreintes, les procédures négociées n'en restent pas moins des procédures complexes.

Le cycle s'articulera en 3 modules.

Au cours de ce cycle de formation composé de 2 webinaires et d'une journée spéciale, notre équipe d'experts sera là pour vous guider à travers les subtilités des procédures négociées et vous fournir les clés essentielles pour mener des négociations réussies.

○ **Webinaire 1 : Le choix du type de procédure négociée - Jeudi 1er juin, de 12h à 13h30**

Ne manquez pas ce webinaire au terme duquel vous serez capable de sélectionner la procédure négociée la plus pertinente pour votre marché public afin de maximiser l'efficacité de votre procédure.

o **Webinaire 2 : Les possibilités de régularisation - Jeudi 15 juin, de 12h à 13h30**

Les procédures négociées permettent de régulariser les offres dans certaines conditions, cependant, avec l'évolution constante du cadre juridique délimitant les marchés publics, il est crucial de rester à jour et de comprendre les différentes options disponibles pour régulariser une offre en procédure négociée. Ce webinaire vous permettra d'acquérir les connaissances nécessaires pour naviguer efficacement dans ce domaine complexe.

o **JS 3 : La négociation en pratique : principes et applications- Jeudi 22 juin, de 9h à 17h à GENVAL**

Pouvoir négocier c'est bien, Savoir négocier c'est encore mieux !

Cette journée spéciale abordera les principes et techniques de négociation afin de renforcer vos compétences en négociation dans le contexte des marchés publics. Apprenez les meilleures pratiques pour optimiser vos négociations, gérer les défis spécifiques et parvenir à des accords mutuellement avantageux. Profitez de cette occasion pour développer votre expertise et améliorer vos résultats dans les négociations avec les opérateurs économiques. Inscrivez-vous dès maintenant et devenez un négociateur public efficace et performant !

### Programmes des modules

1. le premier, en webinaire (formation courte à distance), portera sur **les règles de la négociation (quand, comment)**
  - le jeudi 1er juin 2023, de 12h à 13h30
  - *Animé par Patrick THIEL et Marie VASTMANS*
2. le deuxième, en webinaire (formation courte à distance), analysera plus spécifiquement **les possibilités de régularisation via la négociation**
  - le jeudi 15 juin 2023 de 12h à 13h30
  - *Animé par Béatrice GARCIA PEREZ et Isabelle VAN KRUCHTEN*
3. le troisième, en présentiel (formation longue), approfondira la mise en application et s'intitule **la négociation en pratique**
  - le jeudi 22 juin 2023, de 9h à 17h , à GENVAL, Martin's Château du Lac
  - *Animé par Patrick THIEL, Marie VASTMANS, Virginie DOR, Julie PIROTTE et Bertrand DUPREZ*

#### **Matin**

1. Les éléments déclencheurs des procédures permettant la négociation - bref rappel
2. La publicité préalable
3. Le libre accès ou non à la mise en concurrence et le nombre d'opérateurs
  - § 1. Introduction
  - § 2. La négociée sans publicité
    - Les offres spontanées et non sollicitées
    - Le nombre d'opérateurs à consulter
  - § 3. La procédure concurrentielle
  - § 4. Droit de participation au dialogue au stade de la sélection

4. La sélection qualitative
  - § 1. Introduction
  - § 2. La procédure négociée sans publicité
5. L'offre
  - § 1. Le droit de déposer offre
    - A. Introduction
    - B. La concurrentielle
    - C. La négociée directe
    - D. L'invitation à déposer offre en négociée sans publicité
    - E. L'invitation à participer au dialogue
    - F. L'invitation à déposer offre à la clôture du dialogue
  - § 2. La signature
  - § 3. La régularisation d'une offre
6. La négociation proprement dite
  - § 1. Introduction
  - § 2. L'objet des négociations
    - A. Introduction
    - B. Objet de la négociation en concurrentielle et négociée directe
    - C. Analyse des offres et négociation en dialogue
  - § 3. La manière de négocier
    - A. Introduction
    - B. Principe d'égalité en concurrentielle et négociée directe
  - § 4. La limitation du nombre d'offres à négocier
    - A. Introduction
    - B. Phases et technique de l'entonnoir en concurrentielle et négociée directe
  - § 5. La « BAFO »
    - A. Introduction
    - B. BAFO en concurrentielle et négociée directe
  - § 6. L'information quant à l'avancement de la négociation
7. Les critères d'attribution
8. La motivation et l'information
9. La publicité ensuite de l'attribution
10. L'exécution du marché
  - § 1. Principe
  - § 2. Conclusion du marché en concurrentielle et en négociée sans publicité
  - § 3. Conclusion du marché en dialogue
11. Quelques autres particularités selon le type de procédure
  - § 1. La simple facture acceptée
  - § 2. La négociée sans publicité
  - § 3. La concurrentielle
  - § 4. Les modalités complémentaires prévues en concurrentielle ou négociée directe
  - § 5. Le dialogue compétitif
  - § 6. Le partenariat d'innovation

## **Après-midi**

Comment mettre en œuvre la négociation ? Techniques et étapes

Retour d'expérience du point de vue de l'entrepreneur.

Mise en pratique et exercice récapitulatif

## Modalités pratiques et inscription

### En pratique :

- Les modules en ligne utiliseront la plate-forme MS Teams
- Chaque webinaire (01/06 et 15/06) sera accessible au tarif de 75 € par module
- La journée spéciale (22/06) sera au prix de 455 € (repas inclus)
- Un tarif préférentiel de 570 € (soit les deux webinaires à 60 € et la JS à 450 €) sera accordé aux participants qui s'inscrivent simultanément aux 3 modules

## **BULLETIN D'INSCRIPTION** **Cycle Négociation 2023-2**

A renvoyer signé, scanné et complété à : ESIMAP –

Mail : [info@esimap.be](mailto:info@esimap.be)

Melle/Mme/M. (NOM) <sup>1</sup> : .....

Prénom .....

Fonction : .....

Administration/entreprise : .....

Service : .....

Adresse professionnelle : .....

.....

N° de TVA : .....Tél. :                      Fax :

E-mail : .....

### **S'inscrit à :**

- Webinaire 2 - 15/06/2023 – 75 €**
- Webinaire 2 et JS – 15 et 22/06/2023 – 530 €**
- Journée spéciale seule – 22/06/2023 – 455 €**
- Cycle complet : journée spéciale et webinaires – 570 € les 3 modules**

En acceptant les conditions générales d'inscription (sur notre site web ou sur demande), **s'engage** à (faire) verser la somme de ..... EUR <sup>1</sup> dès que possible dès réception de la confirmation d'inscription, au compte d'ESIMAP asbl **BE 12 0012 6462 7392** (n° TVA : BE 0 454.068.480)

En cas de paiement anticipé, demande une facture acquittée à adresser à

.....

.....

Date : ..... Signature <sup>2</sup> : .....

Cachet / accord :

- 
1. En cas d'inscriptions séparées ou multiples pour certaines formations ou journées, prendre d'abord copie du présent bulletin avant de le compléter
  2. L'inscription n'est valable que si elle a été **autorisée** par l'autorité compétente (apposition du **cachet**)