ACHATS PUBLICS - APPROFONDISSEMENT

Négociation des achats publics : préparer, conduire et conclure ses échanges

Beaucoup d'acheteurs publics n'osent pas négocier. Ils craignent de rompre l'égalité entre les candidats ou de fragiliser leur procédure. Résultat les offres sont acceptées telles quelles et des marges de progrès évidentes sur le prix les délais ou le niveau de service restent inexploitées faute de méthode et de cadre écrit. Ces deux journées portent sur la conduite même de la négociation et non sur le choix de la procédure. Les participants apprennent à annoncer la négociation dans le règlement de consultation à préparer leurs objectifs à mener les séances et à tracer les échanges. Les entraînements se font en face à face avec un candidat joué par un autre participant.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 450 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs publics gestionnaires de marchés et prescripteurs techniques associés au choix des fournisseurs.

PRÉREQUIS
Connaître le déroulement général d'une procédure de marché public.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les situations dans lesquelles la négociation est ouverte à l'acheteur
- Annoncer les modalités de négociation dans les documents de la consultation
- Préparer ses objectifs et ses marges de manœuvre avant chaque séance
- Conduire une séance de négociation et faire préciser une offre
- Garantir l'égalité de traitement et la confidentialité entre candidats
- Formaliser les résultats de la négociation et sécuriser l'offre finale

03 Programme détaillé

M1 Le cadre de la négociation publique

- Ce qui est permis et ce qui ne l'est jamais
- Situations dans lesquelles l'acheteur peut négocier
- Rédaction des modalités de négociation dans le règlement de la consultation
- Limites tenant à l'égalité de traitement et à la confidentialité des offres
- Traçabilité des échanges et constitution du dossier de procédure
- À retenir : Ce qui n'a pas été annoncé dans les documents de la consultation ne peut pas être négocié ensuite.

M2 Préparer la négociation

- Savoir ce que l'on vient chercher
- Analyse de l'offre initiale et repérage des points négociables
- Distinction entre le prix et les autres leviers de valeur
- Fixation de l'objectif et du point de rupture pour chaque levier
- Connaissance du marché fournisseur et de ses contraintes
- Atelier : Chaque participant prépare la négociation d'un achat réel sur une trame commune.

M3 Conduire la séance

- Tenir son cadre en face à face
- Ouverture de la séance et rappel des règles communes
- Techniques de questionnement pour faire préciser une offre
- Traitement des arguments de justification du prix
- Gestion des tentatives de pression ou de contournement
- Mise en situation : Chaque participant mène une séance de négociation face à un candidat joué par un collègue.

M4 Conclure et sécuriser

- Transformer l'échange en engagement contractuel
- Demande d'offre finale et délai laissé aux candidats
- Vérification de la cohérence entre l'offre négociée et les pièces du marché
- Rédaction du rapport de présentation et motivation du choix
- Réponse à un candidat qui conteste le déroulement de la négociation
- Cas pratique : Le groupe rédige la partie du rapport de présentation consacrée à la négociation menée.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 450 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr