

LES OPPORTUNITÉS DE NÉGOCIATION DANS LES MARCHÉS PUBLICS



Les cas de recours à la négociation

Négociation toujours autorisée en procédure adaptée

La possibilité d'une négociation doit être expressément indiquée, dès le lancement de la procédure de consultation, dans l'avis de publicité ou dans les documents de la consultation.

Non-recours à la négociation de principe en procédure formalisée, sauf cas de recours :

- J'ai besoin d'une **solution innovante** ou **non immédiatement disponible** pour répondre à mon besoin
- Mon besoin nécessite un travail de **conception**
- Les **circonstances** qui entourent mon besoin sont **particulières** ou **risquées**
- Mes **spécifications** sont d'une **haute technicité** ce qui m'empêche de les définir de façon suffisamment précise
- Une procédure préalable a été **infructueuse**

En MAPA il est conseillé de toujours se laisser la possibilité de négocier



Les éléments de négociation

Les éléments négociables

La négociation peut porter sur les modalités contractuelles, le contenu des prestations et leur prix.

Les éléments non négociables

Elle ne doit pas porter sur les caractéristiques substantielles du marché.

Astuce : Vous pouvez identifier ces éléments non négociables dans votre cahier des charges : couleur, clause...

Objectifs d'une négociation:
Performance technique et innovation
Offre pertinente par rapport au besoin
Réduction des coûts



Les procédures en négociation

Le dialogue compétitif

L'acheteur public n'est objectivement pas en mesure de définir seul et à l'avance le montage technique, juridique et/ou financier pouvant répondre à son besoin. (ex: création d'un site intranet, travaux d'optimisation environnementale)

La procédure avec négociation

L'acheteur a clairement identifié son besoin et invite les candidats à en discuter les termes

Il est recommandé de rédiger après chaque session de négociation un compte rendu individuel transmis à chaque candidat