

Les négociations dans les secteurs spéciaux

Nombre de sessions: 4

Description

En tant que responsable des achats et commandes ou comme responsable de la gestion des Marchés Publics vous recherchez la solution la plus avantageuse pour vos services. Dans ce cadre vous ressentez le besoin de négocier avec vos fournisseurs et prestataires pour obtenir un résultat tout à fait sur mesure des besoins de votre institution.

Bien que la négociation se présente dans les secteurs spéciaux comme une procédure ordinaire au contraire des procédures d'exception dans les secteurs classiques, on constate que nos adjudicateurs hésitent d'entreprendre des négociations en se posant tas de questions comme :

- Quelles sont les limites posées par la législation ?
- Doit-on négocier avec tous les candidats? Doit-on négocier avec tous ensemble ou séparément ?
- Peut-on négocier sur certains points ou doit on reprendre la totalité de l'offre dans ces négociations ?
- Est qu'il y a des points sur lesquels on ne peut pas négocier ?
- Comment négocier ?
- ...

Les réponses sur ces questions et bien d'autres vous aideront à obtenir un meilleur résultat et vous préserveront des conséquences néfastes des procédures de recours.

Cette formation vous apportera le cadre juridique adéquat à entamer les pourparlers avec les candidats et vous fournira une réponse aux questions posées.

Programme

INTRODUCTION

- Avantages et désavantages des procédures négociées
- Aperçu des différentes procédures ; terminologie ancienne et nouvelle
- Modes de passation et techniques de passation

ANALYSE DES DIFFÉRENTES MODES DE PASSATION

- Caractéristiques de la procédure
- Procédure négociée avec mise en concurrence préalable
 - Procédure ordinaire
 - ?En deux étapes
 - ?Système de qualification
 - ?Principes généraux
- Procédure négociée directe avec mise en concurrence préalable
- Les différents aspects ... Bonnes pratiques
 - Publicité
 - ?Sélection
 - ?Invitation au dépôt d'offre
 - ?Régularité
 - ?Critères d'attribution et pondération
 - ?Négociations
 - ?Offre finale et attribution
 - ?Devoir d'information et standstill
 - ?Conclusion du marché

- Procédure négociée sans mise en concurrence préalable
 - Procédure d'exception
 - ?En une étape
 - ?Pas tellement de règles
 - ?Cas d'application et mise en pratique

LES DIFFERENTES TECHNIQUES DE PASSATION

- Les centrales d'achat (2 types)
- Les accords-cadres
- Acquisition dynamique
- Acquisition aux enchères

ORGANISATION DES NEGOCIATIONS

- Déroulement des négociations
- Impact sur vos CSC
- Organisation pratique
- Organisation du contenu
- Limites des possibilités
- Sécuriser le résultat lors des négociations
- Traçabilité des étapes et du résultat intermédiaire
- Conclusion des négociations et invitation au dépôt de l'offre finale

COMMENT EVITER DES INCIDENTS ET APERÇU DES QUESTIONS (FAQ)

A qui cette formation s'adresse-t-elle

Cette formation est destinée aux services d'achats, aux services juridiques, aux responsables des marchés publics et à tous les organes décisionnels et financiers des PA dans les secteurs spéciaux et à leurs collaborateurs.

Enseignant

Prof. Rudi Claeys, juriste spécialisé dans les domaines marchés publics, assurances et responsabilités chargé de plusieurs cours aussi bien pour ESCALA que différents universités, hautes écoles et organisations.

Nombre de sessions: 4