AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Maîtriser la négociation dans les marchés publics

Lien : https://afrique-formation.com/formation/maitriser-la-negociation-dans-les-marches-publics

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MP100

CATÉGORIE
Ingénierie de la commande publique

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le cadre juridique de la négociation dans les marchés publics
- Préparer une stratégie de négociation structurée et conforme à la réglementation
- Identifier les leviers techniques, contractuels et financiers de négociation
- Développer des compétences en communication, argumentation et persuasion
- Optimiser les conditions économiques et techniques des marchés publics
- Gérer efficacement les situations de négociation complexes ou sensibles
- Garantir la transparence, l'éthique et la conformité des échanges
- Formaliser les résultats de la négociation de manière sécurisée
- Renforcer la maîtrise des risques juridiques et contractuels
- Améliorer la qualité des relations avec les opérateurs économiques
- Accroître la performance et la valeur des achats publics grâce à une négociation maîtrisée
- Mettre en pratique les techniques acquises au travers de simulations réalistes

POUR QUI ?

- Responsables des marchés publics
- Acheteurs publics
- Directeurs des achats
- Responsables administratifs et financiers
- Juristes spécialisés en commande publique
- Gestionnaires de contrats
- Chefs de projet
- Responsables de la commande publique des collectivités territoriales
- Contrôleurs et auditeurs des marchés publics
- Cadres des administrations publiques, établissements publics et entreprises publiques
- Toute personne impliquée dans la préparation, la conduite, le suivi ou la sécurisation des négociations dans les marchés publics

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de la négociation dans les marchés publics

- Principes, objectifs et enjeux de la négociation
- Cadre juridique et réglementaire applicable
- Situations où la négociation est autorisée et limites à respecter

2 / Préparer efficacement une négociation

- Analyse du besoin et des objectifs de l'acheteur public
- Collecte des informations sur le marché et les opérateurs économiques
- Élaboration d'une stratégie et d'un plan de négociation

3 / Analyse des offres et identification des leviers de négociation

- Évaluation des propositions techniques et financières
- Identification des marges de négociation
- Analyse des risques, des opportunités et des alternatives

4 / Techniques et méthodes de négociation

- Techniques de communication et d'écoute active
- Argumentation, persuasion et gestion des objections
- Création de valeur et recherche de solutions gagnant-gagnant

Afrique Formation

5 / Négociation des aspects techniques et contractuels

- Optimisation des spécifications techniques
- Négociation des délais, des niveaux de service (SLA) et des garanties
- Ajustement des clauses contractuelles dans le respect de la réglementation

6 / Négociation des aspects financiers

- Analyse des coûts et du prix global
- Optimisation du coût total de possession (TCO)
- Conditions de paiement, révision des prix et pénalités

7 / Gestion des situations complexes

- Conduite des négociations multipartites
- Gestion des tensions, des blocages et des conflits
- Négociation en contexte de projets stratégiques ou sensibles

8 / Éthique, transparence et conformité

- Respect des principes d'égalité de traitement et de transparence
- Prévention des conflits d'intérêts et de la corruption
- Traçabilité des échanges et sécurisation juridique des négociations

9 / Formalisation et suivi des résultats

- Rédaction des comptes rendus et procès-verbaux de négociation
- Intégration des résultats dans les documents contractuels
- Suivi des engagements et évaluation des performances

10 / Cas pratiques et simulations de négociation

- Simulation de négociations sur des marchés de fournitures, services et travaux
- Analyse de cas réels et résolution de situations complexes

Afrique Formation

- Élaboration d'une stratégie de négociation adaptée à différents contextes de marchés publics

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation

Afrique Formation — Tous droits réservés