

MATINÉE D'ACTUALITÉ

VENDREDI 23 JUIN 2017 • PARIS



PROCÉDURE CONCURRENTIELLE AVEC NÉGOCIATION OU DIALOGUE COMPÉTITIF

Quel est le meilleur outil contractuel ?

SPÉCIAL
DÉCRET DU 12
AVRIL 2017 !





Amandine Rogeon
Chef de projets conférences
EFE

La **procédure concurrentielle** est une procédure **lourde** qui dispose néanmoins de **beaucoup d'avantages**. Cette **nouvelle venue** de la réforme de la commande publique est **particulièrement appréciée dans le cadre des marchés nécessitant d'être négociés**, lorsque les solutions recherchées sont très techniques ou innovantes (notamment dans l'IT).

Si l'acheteur dispose d'une grande latitude afin que les offres soient réadaptées et précisées, la procédure demeure **complexe et concurrencée** par le recours au **dialogue compétitif**, survivant de la réforme auquel vous pouvez également avoir recours au regard de la complexité du besoin.

EFE organise une **matinée d'actualité** afin de vous aider à **réaliser un choix** entre ces **deux procédures stratégiques**.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Au sein des collectivités territoriales, EPCI, État, EPA, EPIC, hôpitaux et EPL (SEM, SPL, SPLA)

- Élus et ses adjoints
- Secrétaires généraux
- Directeurs généraux des services et directeurs généraux adjoints
- Directeurs, responsables et juristes droit de la commande publique
- Directeurs, responsables et juristes marchés publics
- Directeurs et responsables du contentieux
- Gestionnaires de contrats
- Gestionnaires d'infrastructures et services en réseaux
- Acheteurs publics

Au sein des entreprises :

- Directeurs et responsables des marchés et des contrats publics
- Directeurs et responsables administratifs
- Directeurs et responsables juridiques
- Directeurs et responsables du contentieux
- Directeurs et responsables de grands projets
- Avocats et conseils juridiques du secteur public

QUELS SONT LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ?

- Décrypter les enjeux pratiques des nouveaux textes
- Maîtriser l'ensemble des règles applicables au dialogue compétitif et à la procédure concurrentielle avec négociation
- Identifier et gérer les risques juridiques et contentieux

QUELLE EST LA MÉTHODE DE TRAVAIL ?

- Une mise en perspective du nouveau dispositif avec rapport au droit positif national actuel
- Une occasion unique d'échanger avec les praticiens des contrats publics et vos homologues

À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS SAUREZ CONCRÈTEMENT :

- Mettre en œuvre les nouvelles dispositions et en mesurer la portée sur votre pratique
- Distinguer deux procédures stratégiques pour vos achats



VENDREDI 23 JUIN 2017

Matinée animée par :

Laurent SERY

Avocat associé

ADAMAS

Frédéric OLIVIER

Avocat associé

DS AVOCATS

8h45 Accueil des participants / petit déjeuner

L'APPROCHE COMMUNE DES DEUX PROCÉDURES FORMALISÉES

9h00

Quels sont les points communs entre la procédure concurrentielle avec négociation et le dialogue compétitif ?

- Comment appliquer ces deux procédures formalisées ?
 - Quels sont les rapprochements à noter ?
 - La procédure varie-t-elle en fonction de la nature de l'acheteur ?
- Quel est leur champ d'application ?
 - Pourquoi privilégier la procédure concurrentielle avec négociation en matière de travaux publics, d'exploitation ou de maintenance ?
 - Qu'en est-il des achats de travaux non conçus pour les besoins d'un marché ?
- Quels sont les achats exclus du champ d'application des procédures formalisées ? *Quid* des achats de fournitures et de services sur catalogue ?
- **Décret du 12 avril 2017** : quel est votre nouveau champ d'action suite à la réception d'offres inacceptables ou irrégulières ?
 - De nouvelles conditions de marché à prévoir ?
 - Quel candidat sera autorisé à participer au second appel d'offres ?

10h15 Pause-café

QUELLE PROCÉDURE FORMALISÉE CHOISIR POUR VOS PROJETS ?

10h30

Quel choix opérer entre la procédure concurrentielle avec négociation et le dialogue compétitif ?

- Quels sont les objectifs liés à l'utilisation de chacune des procédures ?

- Quelle procédure choisir dans le cas d'une amélioration de la définition du besoin de l'acheteur ?
 - Quels sont les achats spécifiques nécessitant de procéder au dialogue compétitif ?
 - S'agit-il de la solution optimale en cas de difficultés pour définir son besoin et le CCTP associé ?
- Comment procéder en pratique pour dynamiser la concurrence ?
- Attribution du marché lors de la remise des offres : quelles sont les conditions ?
 - *Quid* de l'absence de notification de cette possibilité au sein de l'avis de marché ? Quelles conséquences sur la légalité du marché ?
- Quelle est l'utilité de la procédure concurrentielle avec négociation en matière de maintenance multitechnique ou d'exploitation thermique ?
 - La procédure concurrentielle avec négociation est-elle obligatoire pour conclure un partenariat d'innovation ?

11h30

Quelles distinctions concernant les modes d'emploi des deux procédures formalisées ?

- Processus du dialogue compétitif : comment mener la phase de discussions ?
 - *Quid* de la négociation des offres initiales et des conditions de marché ?
 - Comment déterminer les critères d'attribution adaptés au sein de l'avis de marché ?
- Quelle exception concernant la négociation de l'offre finale ?
 - La négociation peut-elle être adossée à la demande de clarification ou de complément ?
 - *Quid* de la modification des documents de consultation ?
- Quels sont les délais applicables au dialogue compétitif et à la procédure concurrentielle avec négociation ?
 - En termes de dépôt des candidatures ?
 - Quel est l'effet de la publication de l'avis de préinformation sur ce le délai ?

12h30 Clôture de la matinée

INFORMATIONS PRATIQUES

Renseignements programme

Amandine Rogeon • Tél. : 01.44.09.12.67 • arogeon@efe.fr

Renseignements et inscriptions

EFE - Département formation • 35 rue du Louvre - 75002 Paris
Tél. : 01.44.09.25.08 • Fax : 01.44.09.22.22 • inscriptions@efe.fr

Participation (TVA 20 %)

Prix : 490€ HT

Ces prix comprennent les déjeuners, les rafraîchissements et les documents remis pendant la formation. Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant :

- par chèque à l'ordre d'EFE FORMATION
- par virement à notre banque : BNP PARIBAS ELYSEE HAUSSMANN, 37-39 rue d'Anjou 75008 PARIS, Compte n° 30004 00819 00011881054 61, libellé au nom d'EFE FORMATION, avec mention du numéro de la facture réglée.

Inscriptions

Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de confirmation de formation simplifiée. Une convocation vous sera transmise 10 jours avant la conférence.

EFE met en œuvre un traitement de données à caractère personnel ayant finalité la gestion, le suivi et l'organisation de formations. Les données collectées sont nécessaires pour vous inscrire à la formation. Conformément aux dispositions de la « loi informatique et libertés », vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des données vous concernant. Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer aux traitements de ces données. Le groupe EFE (www.efe.fr) peut vous communiquer, par voie postale, téléphonique et électronique, de l'information commerciale, susceptible de vous intéresser, concernant ses activités, ou celles de ses partenaires. Si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez adresser votre demande de désabonnement, concernant votre nom, à l'adresse mail : correction@efe.fr

Informations prise en charge OPCA

N° Existence : 11 75 32 114 75 - SIRET : 412 806 960 000 32

Hébergement

Pour un nombre d'hôtel, vous pouvez contacter la centrale de réservation B&B, par tél. : 01.49.21.55.90, par fax : 01.49.21.55.98, ou par e-mail : solution@bebb.com, en précisant que vous participez à une conférence EFE.

Annulations / Remplacements / Reports

Formulée par écrit, l'annulation de formations présentielles donne lieu à un remboursement ou à un avoir intégré si elle est reçue au plus tard quinze jours avant le début de la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 30 % si l'annulation est reçue 10 jours indus avant le début de la formation, 50 % si elle est reçue moins de 10 jours avant le début de la formation ou 100 % en cas de réception par la Société de l'annulation moins de trois jours avant le jour J, à titre d'indemnité forfaitaire. Cependant, si concomitamment à son annulation, le participant se réinscrit à une formation programmée la même année que celle initialement prévue, aucune indemnité forfaitaire ne sera retenue, à moins qu'il annule cette nouvelle participation et ce, quelle que soit la date d'annulation. Pour les personnes physiques uniquement les articles L6353-3 et suivants s'appliquent.

Conditions générales de vente

Remplir ce bulletin d'inscription vaut acceptation des CGV disponibles sur notre site Internet www.efe.fr ou par courrier sur simple demande. Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.

Date et lieu de la conférence

VENDREDI 23 JUIN 2017 • PARIS

Le lieu de la conférence vous sera communiqué sur la convocation qui vous sera transmise 10 jours avant la date de la conférence.



Scannez ce code et retrouvez-nous sur votre smartphone



Membre de la Fédération des Formateurs Professionnels de France



EFE est une marque du groupe ABILWAYS



E-mail *

N° SIRET : _____

Signature et cachet obligatoires :

Tél. _____

Fax _____

Ville _____

Code postal _____

Fonction _____

Société _____

Nom et prénom _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

OUI, je m'inscris à la conférence "Procédure concurrentielle avec négociation ou dialogue compétitif : Quel outi choisir ?" (code 90062) le vendredi 23 juin 2017 :

* Indispensable pour vous adresser votre convocation