

NÉGOCIER EFFICACEMENT

SES ACHATS PUBLICS



**Format 100%
présentiel
coanimé par 1
juriste et 1
acheteur !**

Entrez dans la **matrice** de la **commande publique**...

INSCRIVEZ-VOUS !





Quelques mots sur la formation



Vous souhaitez négocier vos achats publics, mais :

- Vous craignez de franchir les limites du Code de la commande publique ?
- Vous manquez de repères sur les stratégies et votre posture de négociateur ?
- Vous ne vous sentez pas totalement à l'aise au moment de faire face aux candidats ?

Faites de la négociation votre meilleur levier de performance !

Spécialement conçue pour les acheteurs publics, cette formation de 2 jours bénéficie d'une double expertise unique : le cadre juridique d'un côté, la performance achat de l'autre.

Par la pratique et la mise en situation réelle, vous assimilerez des stratégies éprouvées et repartirez avec un kit d'outils opérationnels pour mener toutes vos futures négociations avec assurance et sécurité juridique.

Léa Gasnier



A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Identifier le cadre juridique et les procédures autorisant la négociation dans la commande publique
- Définir une stratégie adaptée et fixer vos marges de négociation
- Mener un entretien de négociation efficace selon le rapport de force
- Garantir la traçabilité du processus et le respect de l'égalité de traitement entre les candidats

Sommaire :

1- Points clés

2- Programme

3- Vos formateurs

4- Pédagogie & évaluation

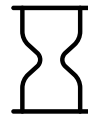
5- Recommandations

6- Statistiques

7- Contact



Les points essentiels



Public	Prérequis	Durée	Lieu
Tout collaborateur en charge de la passation et la négociation des achats	Aucun prérequis	14 heures	Dans vos locaux, en présentiel



Modalités d'accès	Groupe	Prix	Financement
1- Contact par e-mail ou par téléphone ou suivi d'un webinaire de présentation de la formation 2- Pré-inscription en ligne et/ou validation de la demande par mail (dates, liste et nombre d'apprenants, etc.) 3- Signature d'une convention de formation (délai d'accès estimé à 1 mois avant le début de la session)	De 3 à 12 apprenants	• Intra : 4000 € Nets de TVA (hors frais des formateurs) • Inter : 1400 € Nets de TVA / apprenant	Matrice 1804 est un organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation. Cette certification permet à nos clients de tenter d'obtenir une prise en charge financière auprès de leur OPCO ou autre financeur.



Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter. Léa Gasnier, référente handicap, s'appuiera sur son réseau de partenaires (AGEFIPH...) pour étudier les possibilités d'adaptation du parcours.

Créé le 13 février 2024
Mis à jour le 22 août 2026



Le programme de la formation



Le cadre juridique de la négociation

Les procédures pour négocier | 3h00

Les procédures adaptées avec faculté de négociation
Les procédures formalisées autorisant la négociation
Quid du dialogue compétitif ?
Quid du système d'acquisition dynamique ?

Les bonnes pratiques autour de la négociation | 4h00

Les éléments négociables et non négociables
Quid des variantes ?
La notion d'intangibilité de l'offre
Le respect de l'égalité de traitement
La traçabilité du processus de négociation
Le respect de la confidentialité
Le niveau de responsabilité suffisant pour négocier (+ le pouvoir d'engager l'entreprise)
Les délais pour la remise des offres intermédiaires et finales

Analyse sur des documents pratiques : clauses contractuelles, courriers d'invitation à négocier, comptes-rendus, rapport de présentation faisant état d'une négociation

Jour 1



Quiz



Atelier

Besoin d'un **programme sur mesure** ? Contactez moi :



06 51 38 26 24

lea@matrice1804.fr

Créé le 13 février 2024
Mis à jour le 22 août 2026



Le programme de la formation

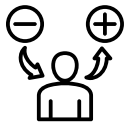
Jour 2



La mise en oeuvre de la négociation | 2h00

La matrice : les enjeux et les pouvoirs
La détermination des marges de négociation (batna et mesore)
Les stratégies de négociation

Etude de cas



Les attitudes du bon négociateur | 1h00

L'analyse des expressions corporelles de l'interlocuteur
La maîtrise de ses propres expressions corporelles
Le lexique des termes à utiliser et ceux à bannir
Présentation de la mise en situation



L'atelier | 4h00

1er cas de figure : En position de force

Analyse de l'offre
Cadrement de l'entretien de négociation
Mise en situation
Feedback

2e cas de figure : En position de faiblesse

Analyse de l'offre
Cadrement de l'entretien de négociation
Mise en situation
Feedback

Bonus : Liste des outils et kit de négociation



Quiz



Atelier

Besoin d'un **programme sur mesure** ? Contactez moi :



06 51 38 26 24

lea@matrice1804.fr

Créé le 13 février 2024
Mis à jour le 22 août 2026



Vos formateurs



Léa GASNIER
Juriste

Près de 15 ans d'expérience



Marchés publics
et privés



Cadre
juridique de la
négociation



Hervé DEMUMIEUX
Acheteur

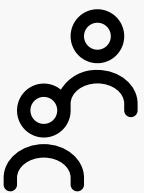
Plus de 15 ans d'expérience



Performance de
l'achat public



Techniques de
négociation



Pourquoi une coanimation ?

Parce que négocier ses achats publics est un art qui manie à la fois des compétences juridiques (cadre et limites de la négociation en conformité avec le Code de la commande publique) et des pratiques d'achats (positionnement de l'acheteur, stratégies de négociation), une formation complète en négociation implique deux compétences distinctes mais si complémentaires : l'expert juridique et l'expert des achats.



Votre référente

tout au long de votre parcours de formation !



Léa Gasnier

Retrouvez mon
parcours en **cliquant**
ici



Fondatrice de Matrice 1804



Juriste depuis plus de 15 ans



Legal designer



Référente administrative



Référente pédagogique



Référente handicap



Je m'appelle Léa Gasnier. Je suis juriste en droit des marchés publics et privés et droit de la construction et legal designer.

J'ai fondé Matrice 1804 avec un objectif en tête : vous délivrer des formations claires, accessibles, ludiques et interactives, pour que vous puissiez naviguer sereinement dans la matrice de la commande publique.

En qualité de **référente administrative, pédagogique et handicap**, je suis également à votre écoute pour toute question en lien avec votre parcours de formation.

En cas de besoin de compensation spécifique, je m'appuie sur le réseau de partenaires spécialisés (AGEFIPH, etc.) pour adapter le parcours.



Pédagogie, suivi et évaluation de la formation



Avant la formation

- Convocation de l'apprenant par mail aux sessions de formation
- Complétude par l'apprenant du **questionnaire d'auto-positionnement**



Pendant la formation

- Tour de table et collecte des **attentes**
- **Pédagogie interactive** alternant théorie et activités pratiques (quiz, cas pratiques individuels, ateliers collectifs)
- **Validation des acquis tout au long de la formation notamment au travers une séquence de négociation filmée (non diffusée et détruite à la fin de la formation)**
- Chaque apprenant peut solliciter la formatrice à tout moment pour clarifier un point (de vive voix ou via le tchat)
- En présentiel, un écran et un tableau blanc sont mis à disposition (les formateurs fournissent le matériel de captation : caméra et trépied)
- Suivi de l'assiduité attesté par la signature de **feuilles d'émargement** (électroniques)



En fin de formation

- Complétude du questionnaire d'**auto-positionnement final** et de l'**évaluation à chaud**
- Délivrance du **certificat de réalisation** (établi sur la base de l'émargement et de la réalisation des exercices) de cette action de formation non certifiante



Après la formation

- **Evaluation du client** à J+7
- Envoi du lien d'accès aux **ressources documentaires** présentant l'essentiel des notions vues pendant la formation
- **Evaluation à froid** par l'apprenant à J+3 mois
- Assistance post-formation : Léa Gasnier reste disponible pour répondre aux questions (réponse sous 72h ouvrées).

Des questions ? Besoin d'un conseil ? Contactez moi :



06 51 38 26 24

lea@matrice1804.fr

Créé le 13 février 2024
Mis à jour le 22 août 2026



Ils ont fait confiance à Matrice 1804

Très bonne formation avec des formatrices expérimentées et connaissant leur sujet. Savent mettre à l'aise chacun des participants. Outils ludiques. Je recommande !!



Jocelyne a suivi la formation
"Négociez efficacement vos achats publics"

Vous m'avez scotché avec l'atelier de mise en pratique vraiment réaliste et adapté à notre besoin.

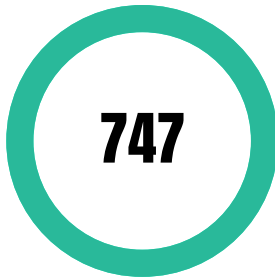


Vincent a suivi la formation
"Négociez efficacement vos achats publics"



Retrouvez nos statistiques

Statistiques de l'organisme de formation



apprenants formés de
2023 à 2025



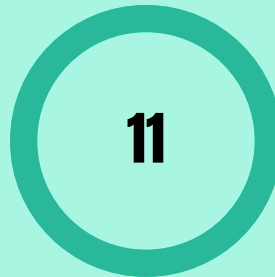
des apprenants
recommandent nos
formations



est le niveau de
satisfaction de nos
apprenants

MAJ 03/06/2026

Statistiques de ce programme de formation



apprenants formés depuis
la création de ce
programme en 2024



des apprenants
recommandent cette
formation



est le niveau de
satisfaction des
apprenants sur ce
programme

MAJ le 17/08/2026

Découvrez aussi
les avis Google



06 51 38 26 24
lea@matrice1804.fr

Créé le 13 février 2024
Mis à jour le 22 août 2026



Prêts à négocier dans la matrice ?



lea@matrice1804.fr
06 51 38 26 24

CE PROGRAMME DE FORMATION EST PROPOSÉ PAR



Matrice 1804 est une société par actions simplifiée (SAS) au capital de 10 000 euros.

Son siège social est situé 19 rue Jean-Jacques Rousseau, Paris 1.

Elle est immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 952 149 821 et déclarée en tant qu'organisme de formation à la DREETS d'Ile-de-France sous le numéro 11756728675. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État.