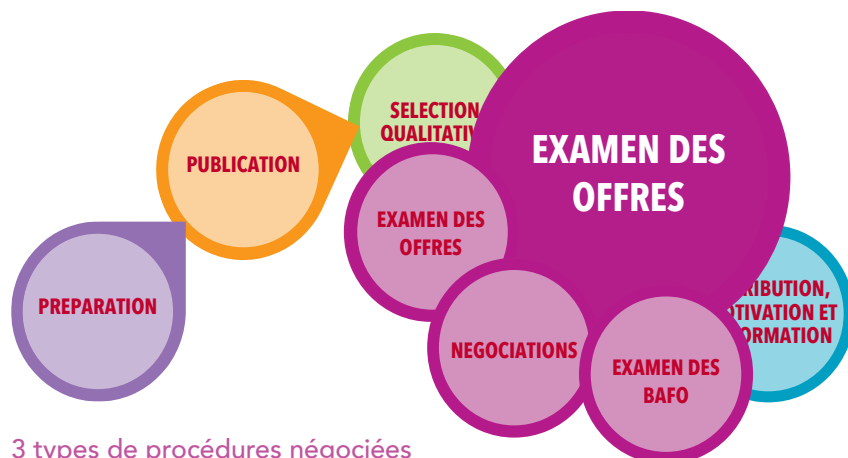


PROCEDURE NEGOCIEE



3 types de procédures négociées

- ✓ PNSP : procédure négociée sans publicité
Seuls des soumissionnaires présélectionnés peuvent introduire une offre
 - ✓ PNAP : procédure négociée avec publicité
Des candidats sélectionnés peuvent introduire une offre
 - ✓ PNDAP : procédure négociée directe avec publicité
Toute entreprise peut introduire une offre
- Utilisez l'arbre de décision pour faire le bon choix.

Examen des offres

- ✓ Formalisez l'ouverture des offres dans un procès-verbal
- ✓ Examinez la régularité formelle et matérielle des offres.
- ✓ Évaluez les offres vis-à-vis des critères d'attribution.
- ✓ Dressez une shortlist et invitez aux négociations les soumissionnaires classés.
- ✓ Envoyez une invitation écrite sous pli recommandé, mais aussi par e-mail ou par fax, après un éventuel contact par téléphone.
- ✓ Utilisez le template pour l'invitation et déclinez les points à négocier.

Négociations

- ✓ Dressez une liste de questions pertinentes pour chaque soumissionnaire invité.
- ✓ Recevez les soumissionnaires à des moments distincts, toujours avec la même équipe.
- ✓ Pendant l'entretien, gardez la discrétion sur les autres offres.
- ✓ Indiquez l'objectif de l'entretien mais ne donnez pas de détails.
- ✓ Si nécessaire, procédez à un deuxième tour de négociation.
- ✓ Demandez aux soumissionnaires d'identifier clairement leurs modifications dans la BAFO.
- ✓ Après chaque entretien, rédigez un rapport et un PV.

Examen des BAFO

- ✓ Confrontez à nouveau les BAFO aux critères d'attribution et donnez une cotation finale.
- ✓ Rédigez un rapport d'attribution motivé ainsi que les notifications.
- ✓ Composez le signataire et la note à l'IF.
- ✓ Envoyez les notifications