



BIEN DISTINGUER NÉGOCIATION & MISE AU POINT

Négociation

Mise au point

Qui

Acheteur (s) et
soumissionnaires (s)

Acheteur (s) et
attributaire

Quand

Entre l'analyse des offres
et
l'attribution

Entre l'attribution
et
la signature du contrat

Pourquoi

-Négocier l'offre technique
et / ou financière
-Régulariser les offres

Modifications mineures
ou rectifications
d'erreurs matérielles

Comment

*Large pouvoir
d'appréciation de l'acheteur.

*Pas de modification
substantielle des offres ou
du marché.

*Transparence

*La mise au point est
privilegiée en appel
d'offres pour les marchés.

*Pas de modifications
substantielles

*Acte écrit (formulaire
Ouv11 DAJ) annexé à l'AE

Références

Art. R. 2161-17 et suivants CCP

1. [CE, 5 décembre 1994, n° 131680](#)
2. [CE, 12 mars 1999, n° 171293](#)
3. [CE, 25 juillet 2001, n° 229666](#)
4. [CE, 3 octobre 2012, n° 359921](#)
5. [CAA Marseille, 24 fév. 2014, n° 11MA02562](#)
6. [CAA Douai, 28 janv. 2016, n° 14DA00039](#)
7. [CAA Bordeaux, 2008, n° 06BX01419](#)

Art. R. 2152-13 CCP

1. [CE, 8 mars 1996, n° 133198](#)
2. [CE, 30 novembre 1990, n° 53636](#)
3. [CE, 21 sept. 2011, n° 349149](#)
4. [CAA Douai, 17 janv. 2013, n° 12DA00594](#)
5. [CAA Bordeaux, 14 nov. 2017, n° 15BX03734](#)
6. [CAA de Marseille, 2019, n° 17MA03675](#)

