

La journée des Secteurs Spéciaux

MARDI 17 SEPTEMBRE 2019 | 9H00 - 16H00 | BRUXELLES



GÉRER AVEC SUCCÈS VOS MARCHÉS PUBLICS DANS LES SECTEURS SPÉCIAUX

Les secteurs spéciaux font l'objet de règles distinctes et plus souples que celles applicables aux secteurs classiques. Ils disposent en effet de nombreuses possibilités de négociation et de flexibilité dans le choix des critères à appliquer à leurs marchés publics. Dans la plupart des cas cependant, l'on constate que les entités adjudicatrices font usage de procédures et critères identiques à ceux utilisés par les pouvoirs adjudicateurs des secteurs classiques.

C'est sous l'optique d'optimiser le travail quotidien des praticiens de ces secteurs spéciaux que nous avons élaboré ce programme. Celui-ci comprend par conséquent, notamment une table ronde et un workshop collaboratif. Venez dès lors découvrir toutes les opportunités de simplification et de négociation qui s'offrent à vous. Cette journée sera aussi l'occasion de faire le point sur les actualités dans ces secteurs et d'échanger avec vos pairs ainsi qu'avec nos orateurs de renom au sujet des dossiers qui vous occupent.

WWW.EBPEVENTS.BE/SECTEURS-SPECIAUX



EN COLLABORATION
AVEC



PROGRAMME

ACTUALITÉS SECTEURS SPÉCIAUX

ACTUA SPECIALE SECTOREN

Accueil

09h00-11h00
Les secteurs spéciaux le sont-ils encore?
- Comparaison pratique des secteurs classiques versus les secteurs spéciaux.
- Zoom sur la réglementation marchés publics: point sur les dernières modifications et celles à venir pour les secteurs spéciaux.
MAXIME VANDERSTRAETEN, Avocat LIEDEKERKE

Zijn de speciale sectoren nog «speciaal»?
Praktische vergelijking van de klassieke sectoren en speciale sectoren.
De regelgeving onder de loep: de evoluties van het voorbije jaar, en wat kunnen we nog verwachten?
FRANK JUDO, Advocaat LIEDEKERKE

11h00-11h30

☕ Pause-café

11h30-12h30
Zoom sur la procédure négociée
Les possibilités de la procédure négociée sont nombreuses et variées.
Les secteurs spéciaux ont énormément de pistes à exploiter:
- rappel des règles en vigueur et des spécificités de la procédure négociée.
- s'assurer des opportunités de simplification et de négociations.
LOÏC DE WILDE, Consultant EBP

Zoom op de onderhandelingsprocedure
Welke onderhandelingsprocedures zijn er en wat zijn de mogelijkheden ervan?
De geldende regels en de bijzonderheden van de onderhandelingsprocedure.
Inzicht in de opportuniteiten van een onderhandeling.
CHRISTIAN GELDHOF, Diensthoofd Procurement FEDERALE POLITIE

12h30-13h00

TABLE RONDE
Les opportunités de simplification et de négociation
Les entités adjudicatrices disposent d'une large marge d'appréciation en vue de déterminer les règles et critères d'exclusion et de sélection de leurs marchés.
Dans la plupart des cas néanmoins, l'on constate que les entités adjudicatrices font usage de critères identiques à ceux utilisés par les pouvoirs adjudicateurs des secteurs classiques. Echanges de bonnes pratiques, discussion et débats.
MARIE-ALICE VROMAN, Consultante EBP

RONDETAFLGESPREEK
De mogelijkheden tot vereenvoudiging en onderhandeling
Aanbestedende overheden hebben een ruime beoordelingsmarge bij het bepalen van de regels en criteria voor de uitsluiting en selectie van hun opdrachten voor de speciale sectoren. In veel gevallen blijkt echter dat de aanbestedende overheden dezelfde criteria hanteren als de traditionele sectoren. Voldoende stof voor een open debat.
JENS MOSSELMANS, Advocaat NAUTADUTILH

13h00-14h00

🍴 Lunch & networking

14h00-16h00
WORKSHOP COLLABORATIF
Les techniques de négociation
La négociation est une étape clé de l'achat.
Et une négociation réussie est une négociation bien préparée...
Au cours de cette session résolument pratique l'acheteur sera amené à négocier et à développer une méthodologie par le biais de travail en groupe et jeux de rôle.

La session prévoit: 1 heure de coaching et 30 minutes de débrief et d'échanges constructifs pour tirer le meilleur de l'exercice.

WORKSHOP
De onderhandelingstechnieken
Een goed voorbereide onderhandeling heeft de meeste kans op slagen. Het blijft een sleutelmoment in het aankoopproces.
Tijdens deze praktische sessie wordt de aankoper aangezet om te onderhandelen en een methodologie te ontwikkelen door middel van groepswork en rollenspel.

De sessie omvat 1 uur coaching en 30 minuten debriefing en constructieve uitwisselingen om de oefening optimaal te benutten.

PHILIP MEYERS, Project Management, Consulting & training in Aankoop HIGHFIVE

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

DATE ET HEURES

Mardi 17 septembre 2019
de 9h à 16h00

LIEU*

Warwick Brussels Hotel
rue Duquesnoy 5
1000 Bruxelles

*EBP se réserve néanmoins la possibilité de modifier par la suite le lieu mentionné ci-dessus.

INSCRIPTION

Inscription en ligne sur www.ebpevents.be

DROITS D'INSCRIPTION

TARIF
SECTEUR PUBLIC 450€ HTVA
SECTEUR PRIVE 650€ HTVA

Les droits d'inscription couvrent la participation à la journée de conférences, un lunch et les boissons au cours de la journée.

FORMATION PERMANENTE

OBFG: demande en cours

Une attestation de présence sera envoyée par email après l'événement.

CONTACT

Aude RICHIR
seminars@ebp.be
+32 (0)2 894 56 05

PROGRAMME DÉTAILLÉ ET INSCRIPTIONS SUR
WWW.EBPEVENTS.BE

