|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Carte Négociation**  **En cours de consultation, vous avez accepté un déjeuner avec un candidat…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **En cours de consultation, vous avez répondu directement à une question d’un candidat sans dire à celui-ci de s’adresser au service des marchés publics…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous avez mal noté un candidat car au cours d’un marché précédent d’il y a plus de deux ans, la prestation n’a pas été acceptable…**  **Reculez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **Technicien, vous proposez tout sourire à votre service des marchés un avenant alors que la prestation supplémentaire est déjà effectuée…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Vous venez de signer un devis ou un bon de commande alors que vous n’en aviez pas la délégation…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Tandis que la consultation est terminée, par téléphone, vous répondez à un candidat en lui disant pourquoi il n’a pas été retenu…**  **Reculez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **La prestation, en cours d’exécution, n’est pas satisfaisante, vous décidez de n’émettre vos observations que par oral…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Votre besoin est estimé à 45.000 euros HT et vous décidez de ne pas lancer un avis d’appel public à la concurrence pour un marché adapté…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Vous demandez directement la facture à votre fournisseur sans lui dire que celle-ci doit être déposée sur Chorus Pro…**  **Reculez de 1 case** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Carte Négociation**  **Vous avez commandé votre bureau directement auprès du titulaire du marché à bons de commande sans avoir procédé à un engagement préalable…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous avez autorisé le commencement de l’exécution du marché alors que celui-ci n’était pas encore notifié…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Votre élu a signé l’appel d’offres ouvert (marché formalisé) sans respecter le délai de 11 jours à compter de la date d’envoi de la lettre de rejet aux candidats non retenus …**  **Reculez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **Vous demandez l’augmentation d’un marché sans procéder à une analyse des besoins complémentaires qui devrait faire l’objet d’un avenant…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous décidez de ne pas appliquer les pénalités de retard ni de mise en demeure d’exécution alors que le titulaire a déjà dépassé le délai d’exécution contractuel…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous continuez de commander des prestations tout en sachant que vous devriez lancer une consultation…**  **Reculez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **Vous imposez des caractéristiques techniques pour favoriser la réponse d’un seul candidat…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Vous faites référence dans votre cahier des charges à des labels sans permettre la présentation d’équivalences…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Vous refusez l’allotissement du marché alors que celui-ci est possible et obligatoire…**  **Reculez de 2 cases** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Carte Négociation**  **Vous demandez une visite préalable à la remise des offres car vous avez mal estimé et déterminé votre besoin…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous êtres pressé de lancer un marché car vous êtes en retard sur le calendrier que vous avez présenté et fait validé…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous avez établi un calendrier d’opération en minimisant les délais relatifs aux procédures de marchés publics mais en prenant bien en compte un délai de 2 mois après le permis de construire pour débuter les travaux …**  **Reculez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **Vous avez mal analysé votre besoin et vous êtes obligé de relancer une consultation étant donné la réception d’offres irrégulières…**  **Reculez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Vous ne négociez pas avec les candidats alors que vous êtes en procédure adapté et que vous avez précisé la possibilité de négociation dans le règlement de la consultation…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous notez les offres des candidats par rapport à votre estimation financière alors que ceci est irrégulier…**  **Reculez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **Vous venez d’inaugurer avec vos amis votre nouvelle piscine réalisée par le titulaire d’un de vos marchés…**  **Retournez au départ** | **Carte Négociation**  **Vous rédigez votre rapport d’analyse des offres en utilisant la première personne du singulier ou du pluriel…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous analysez les offres sans argumenter vos jugements, votre rapport mentionne seulement des « offre non conforme », « mémoire technique imprécis »…**  **Reculez de 1 case** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Carte Négociation**  **Vous modifiez votre besoin en cours de consultation sans procéder à la modification du dossier de consultation…**  **Reculez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Vous acceptez une offre arrivée après la date et l’heure limites de réception de celle-ci…**  **Allez tout de suite en case 22** | **Carte Négociation**  **Suite à des questions au cours de la consultation, vous envoyez les réponses à l’ensemble des candidats et au même instant tout en modifiant le dossier de consultation…**  **Avancez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **Vous analysez et notez les offres avec une formule mathématique sans faire référence à votre estimation…**  **Avancez de 2 cases** | **Carte Négociation**  **Vous répondez par écrit, systématiquement à tous les candidats et quelle que soit la procédure, suite à leurs demandes écrites des motifs du rejet de leur offre…**  **Avancez de 3 cases** | **Carte Négociation**  **Au cours de l’analyse des offres d’une procédure adaptée, vous décidez, conformément au règlement de la consultation, de négocier avec les candidats…**  **Avancez de 2 cases** |
| **Carte Négociation**  **Dans le cadre d’une procédure adaptée, vous rendez compte des négociations dans le rapport d’analyse des offres…**  **Avancez de 1 case** | **Carte Négociation**  **Même en-dessous de 40.000 euros HT, vous procédez à une mise en concurrence, sur catalogue ou demande de devis après l’envoi d’une lettre de consultation…**  **Avancez de 3 cases** | **Carte Négociation**  **J’invite et j’appelle systématiquement les entreprises à téléchargez mes DCE dématérialisés dès que je reçois une demande sous format papier…**  **Avancez de 3 cases** |