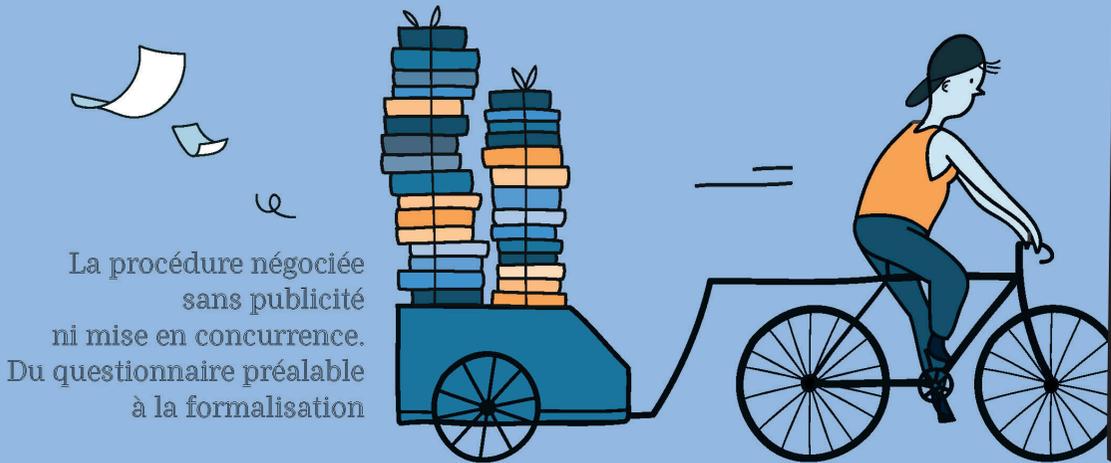


**Marché public  
inférieur à 90.000€ :  
comment gérer la  
procédure négociée ?**

PAR  
**VALÉRIE AUCLAIR-KEMPF**  
**LIBRAIRIE PANIER DE LIVRES**  
(CALUIRE-ET-CUIRE)

*Un projet de territoire avec la  
médiathèque de Rillieux-la-Pape...*



# DÉROULÉ DU PROJET

## Préparer son marché



**RDV  
de travail**



**définir  
son besoin**



**fixer la durée  
et les  
reconductions**

## Rédiger son contrat ou son accord-cadre à bons de commande



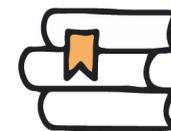
**l'objet**



**la forme  
de l'accord**



**la durée**



**les lots**



**le montant**

# LES DIFFICULTÉS



**pour le  
libraire**

**et**



**pour le  
bibliothécaire**

# LES AVANTAGES

## Pourquoi opter pour une procédure négociée



allègement  
de la charge  
de travail



consolidation du  
tissu culturel  
local



travail de  
proximité



partenariats  
fructueux

## POUR RÉSUMER

- **les petites librairies doivent absolument maîtriser le volume de leurs marchés publics, quitte à renoncer à certains marchés.**
- **privilégier les marchés où il y a une vraie synergie culturelle entre la médiathèque, la librairie et éventuellement d'autres acteurs culturels locaux.**