



FORMATIONS COURTES

INITIATION

DIST.

Ref. : 6819163

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
HT (TVA en vigueur) : 1215 €
HT
NET (non assujetti) : 1215 €
NET

Repas inclus

ÉLABORER UN DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES (DCE)

Sécuriser les clauses clés

La rédaction d'un dossier de consultation implique, outre les nouvelles connaissances réglementaires relatives aux marchés publics, une méthodologie et un savoir-faire spécifiques. Les enjeux sont multiples car une rédaction optimale du DCE impacte l'efficacité de la mise en concurrence, la bonne gestion des deniers publics et la prévention des litiges. Il est indispensable d'identifier les clauses clés de chacun des documents afin d'anticiper d'éventuelles difficultés au stade de la passation ou de l'exécution des marchés.

OBJECTIFS

- Élaborer des pièces de marché adaptées à chaque consultation
- Rédiger les clauses à risque de vos cahiers des charges

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Cadres, acheteurs et rédacteurs des services achats et marchés chargés de la préparation et de la rédaction des dossiers de consultation des entreprises.

PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics

COMPÉTENCES ACQUISES

Sécuriser la rédaction des différentes pièces d'un marché public

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Élaborer un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

1er jour

Définir le rôle clé du DCE

- L'élaboration du DCE dans le cadre du déroulement du processus d'achat
- La phase amont de la passation du marché public
- La définition des besoins : étape cruciale dans l'élaboration du DCE

Connaître les pièces constitutives d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- La liberté des acheteurs quant au formalisme contractuel
- La rédaction des pièces contractuelles : CCTP, CCAP, acte d'engagement, bordereaux des prix, annexes...
- Le choix du CCAG adéquat
- La rédaction des pièces de la consultation : le règlement de la consultation
- Les spécificités du DCE en procédure avec négociation et en dialogue compétitif

Définir son besoin à travers le CCTP

- Les 4 dimensions de l'expression du besoin : qualité, quantité, délai et risques
- L'organisation interne et les supports de recensement des besoins
- Les outils nécessaires à la définition des besoins
- La construction du cahier des charges sous un angle normatif et/ou fonctionnel



- La notion de cahier des charges fonctionnel
- L'analyse de la valeur
- La notion de variantes et de prestations supplémentaires éventuelles (PSE)

OUTILS pouvant aider à la construction d'un CCTP

Guides d'aide à la rédaction des CCTP, guides élaborés par les GEM (Groupes d'Études des Marchés)

ETUDES DE CAS

La reprise d'un ancien CCTP et les risques encourus

2e jour

Identifier les clauses essentielles d'un CCAP

- La construction du CCAP à partir du CCTP
- Le recours possible à un clausier
- Les dangers du « copier-coller »
- Le choix de la forme du contrat : accord-cadre à marchés subséquents ou accord-cadre à bons de commande ou accord-cadre mixte
- La priorité à l'allotissement et les justifications en droit et en fait en cas de marché unique
- La référence au CCAG (clauses essentielles des CCAG : délais, pénalités, contrôle, réception, résiliation, clauses de propriété intellectuelle...)
 - le choix du CCAG de référence
 - l'articulation essentielle entre le CCAP et le CCAG de référence
 - le mécanisme des dérogations
- L'ordre de priorité des pièces contractuelles
- Les principales clauses d'un CCAP : prix, garantie...

ÉTUDES DE CAS

Reconstruire un CCAP avec l'aide du CCAG de référence et d'un clausier

Retrouver dans un extrait de clausier mis à votre disposition les articles appropriés à la nature de la prestation

Bâtir un CCAP avec l'aide d'un extrait de clausier

Identifier les clauses déterminantes pour la bonne exécution du marché

Rédiger l'acte d'engagement (AE)

- Le formulaire d'acte d'engagement ATTRI 1
- Les principales clauses d'un acte d'engagement
- La durée et le début d'exécution du contrat
- La clause relative à l'avance
- Les modalités relatives à l'offre de base et aux variantes
- L'engagement de l'opérateur économique ou du groupement d'entreprises
- Le moment de la signature du marché par l'opérateur économique
- La signature en cas de groupement

Préparer le Règlement de la Consultation (RC)

- Les principales rubriques d'un Règlement de la Consultation
- Les pièces relatives à la candidature et les mesures de simplification (formulaire DUME)
- Les critères de choix des offres : financier, qualitatif, social et environnemental
- Les futures obligations sur le critère social et environnemental
- Les documents spécifiques à l'offre
- La demande d'échantillons et les visites sur site
- La durée de validité des offres
- La présentation des variantes et des prestations supplémentaires éventuelles (PSE)
- Les mentions relatives à la dématérialisation
- Le cadre de réponse pour le mémoire technique

INTERVENANTS

Christophe PRUNAUT

Formateur indépendant
PRUNAUT Christophe

Selim SEKAKRI

Les Courtiers des Achats Publics

Grégory TACHON

Cabinet d'avocat Grégory Tachon



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

22 et 23 mai 2023
04 et 05 déc. 2023

Paris

26 et 27 sept. 2023

Lyon

25 et 26 mai 2023
04 et 05 déc. 2023