



RÉDIGER UN DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES (DCE)

OBJECTIFS

- ✓ Savoir appréhender avec méthode la phase de définition des besoins et mettre en place un cadre contractuel adapté
- ✓ Maîtriser la rédaction et l'impact juridique des pièces administratives du marché (l'acte d'engagement et le cahier des clauses administratives particulières)

PRIX

2800 € TTC

SATISFACTION CLIENT

★★★★★ 97,2 % (567 avis)

INTERVENANT

Expériences professionnelles

- ✓ Consultant-formateur en achat et en marchés publics
- ✓ Directeur des achats

Missions réalisées :

- ✓ Formations : rédiger un dossier de consultation des entreprises, veille du marché fournisseur, analyse fonctionnelle des besoins, recenser les besoins et programmer les achats, clauses de prix dans les marchés publics ...
- ✓ Conduite de projet : assistance à la rédaction de DCE (organigramme des tâches d'achat, rétro-planning des procédures, accompagnement des acteurs de l'achat ...), optimisation des montages contractuels ...

Quelques références :



Contacteur l'intervenant : contact@axes-management.fr

PROGRAMME

2 JOURS

Les pièces d'un dossier de consultation

Les documents contractuels particuliers : CCAP, CCTP, acte d'engagement

Les documents contractuels généraux : les CCAG

Le règlement de la consultation

Les objectifs d'un cahier des charges

L'importance d'un cahier des charges dans la réussite d'un projet d'achat

L'aide méthodologique à la rédaction du CCTP et la mise en cohérence des pièces administratives

La définition des prestations et des modalités d'exécution

La préparation des cahiers des charges

Les questions préalables au lancement d'une consultation

L'allotissement

Les variantes

L'appréciation des seuils : l'estimation financière et l'utilisation de la nomenclature des produits et services

Le choix entre marché unique, accord-cadre à bons de commandes ou marché subséquent, marché à tranches

La rédaction du CCAP et de l'acte d'engagement

La démarche de rédaction d'un CCAP par rapport au contenu d'un CCAG

Les clauses essentielles à prévoir dans le CCAP et dans un acte d'engagement

L'établissement du prix : prix forfaitaire ou prix unitaire prix ferme ou révisable

Les clauses liées à l'exécution financière : avances, acomptes, pénalités

Les dispositions spécifiques à prévoir pour les accords-cadres multi-attributaires

La rédaction du règlement de la consultation

La trame d'un règlement de la consultation

Les dispositions relatives à la négociation pour les marchés passés en procédure adaptée

Les critères de sélection des candidatures et de choix des offres et leur pondération

La présentation des offres par les entreprises

Cas pratiques : tout au long de cette seconde journée, le consultant formateur procèdera avec les participants à des micro-exercices de rédaction de clauses sensibles ou posant des difficultés particulières

Conclusion et évaluation de la formation