



## 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 :



BANQUE MONDIALE



pôle emploi



MINISTÈRE  
DE LA CULTURE

Contactez l'intervenant : [contact@axes-management.fr](mailto: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 procédera avec les participants à des micro-exercices de rédaction de clauses sensibles ou posant des difficultés particulières*

### Conclusion et évaluation de la formation