

** Cette fiche à été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 27/07/2024 à 15:07 **

Ref : CN768

Durée : 2 jours

Tarif : 1 200 €HT

Le dialogue compétitif

La procédure de dialogue compétitif est une procédure formalisée dans le cadre de laquelle l'acheteur public entre en discussion avec les entreprises afin de définir ensemble soit les caractéristiques du besoin, en vue de la satisfaction duquel la conclusion du marché est envisagée, soit les moyens de répondre à ce besoin. En pratique, le dialogue compétitif constitue donc l'une des procédures prévues par la réglementation pour permettre aux acheteurs publics de surmonter l'incapacité de définir leurs besoins.

Objectifs de la formation dialogue compétitif

Sécuriser la passation du dialogue compétitif. Maîtriser les différentes phases du dialogue. Prévenir les écueils liés au dialogue.

Programme de la formation dialogue compétitif

JOUR 1

Le recours au dialogue compétitif

- Les implications pour les soumissionnaires
- Adapter son offre et sa stratégie en fonction des motifs justifiant le recours à cette procédure
- Intégrer le risque de sélection intermédiaire
- Le schéma de la procédure de dialogue compétitif
- Définition du cadre réglementaire de la procédure de dialogue compétitif
- Les conditions de recours à cette procédure
- L'étude de faisabilité
- Les moyens techniques à mettre en œuvre
- Le montage juridique
- L'enveloppe prévisionnelle
- Les conditions d'utilisation des marchés de travaux

- Les seuils

L'identification de l'acheteur

- Le rôle du pouvoir adjudicateur
- La rédaction du RC (Règlement Consultatif)
- La rédaction de l'AAPC (Avis d'Appel Public à la Concurrence)
- Le rôle de la CAO (Commission d'Appel d'offres)
- Établir un programme fonctionnel
- Traduire les analyse du besoin sous forme de cahier des charges
- La transformation du cahier des charges fonctionnel au CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)
- Inclure la possibilité de variantes
- La conception du CCAP (Cahier des Clauses Administratives Particulières) avant procédures
- Les critères de sélection des candidatures et du choix des offres
- Les points essentiels du RC
- Le lancement de la procédure
- L'organisation de l'AAPC
- Le support délai
- L'invitation à la participation au dialogue
- Le déroulé de la procédure de dialogue
- L'audition et le dialogue avec les candidats
- Sur quels points peuvent porter les discussions ?
- L'organisation des différentes phases
- Le compte rendu des discussions
- La réception des propositions finales
- La clôture de la phase de dialogue
- Les solutions proposées par les candidats
- Les compléments d'information sur l'offre
- L'analyse des offres
- Les critères de choix
- La difficulté de l'appréciation
- L'attribution du marché

Exercices

JOUR 2

La mise au point du marché avec le candidat retenu

- Les modalités d'indemnisation des participants (primes et rémunération)

Public

Prescripteurs, acheteurs, responsables informatiques, cadres techniques ou administratifs ou tout agent souhaitant comprendre la mise en œuvre de cette procédure.

Pré-requis

Connaître la réglementation des marchés publics.

Méthodes pédagogiques

La formation est décomposée en séquences qui respectent une progression pédagogique et agissent sur les trois niveaux d'apprentissage : savoir, savoir-faire et motivation. Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et/ou études de cas utilisant des méthodes d'animation actives et permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques seront adaptés à votre contexte.