** Cette fiche à été générée sur formation-comptabilite-publique.fr le 12/07/2025 à 03:07 **

Ref : CN781 | **Durée :** 4 jours | **Tarif :** 1 550 €HT

Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

La rédaction d'un DCE « Dossier de Consultation des Entreprises » répond à l'émission d'un besoin avec la prise en considération de certains critères comme le type d'acheteurs, le type de marchés, le montant du marché... De la compréhension de cette logique et en corrélation avec celle-ci, il est important de bien rédiger toutes les pièces pour établir un DCE répondant de manière perfectible au besoin du pouvoir adjudicateur ou entité adjudicatrice. [redacted]

Objectifs de la formation [redacted]

Rédiger les pièces de marché adaptées à chaque consultation pour concevoir un DCE adapté.

Programme de la formation [redacted]

JOUR 1

Qu'est-ce qu'un DCE Dossier de Consultation des Entreprises

- Les DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)
- Quelle information trouve-t-on dans le DCE ?
- Le DCE comporte des documents participant à l'organisation même de la procédure de passation
- Le règlement de consultation
- Les documents dédiés à la présentation des candidatures
- Les pièces du marché à conclure
- Les documents particuliers de la consultation
- Les documents généraux
- Les documents relatifs aux prix du marché
- Comment se procurer le DCE ?
- La communication du DCE en procédure "ouverte et restreinte"
- Les modalités pratiques de communication
- Le coût du DCE
- Savoir déchiffrer les documents de la consultation
- Identifier les attentes essentielles de l'acheteur
- Apprécier les enjeux et risques d'exécution du marché
- Les délais et les discutions techniques d'exécution
- Les conditions financières du marché
- Les risque liés à l'existence de pénalités

L'identification de l'acheteur

- L'émetteur du besoin

- Les besoins opérationnels
- Les besoins fonctionnels
- Le service prescripteur ou service technique
- Le service "Achat ou Marchés"
- Les personnes spécialisées en marchés publics

Le type de marché

- [redacted]
- [redacted]
  - Les opérateurs économiques privés
  - Les opérateurs économiques publics
- [redacted]
- [redacted]
  - Les marchés publics de travaux
  - Les marchés publics de fournitures
  - Les marchés publics de services
  - Les marchés publics mixtes

L'obligation d'allotir son marché

- L'article 10 du Code des Marchés Publics

Exercices

JOUR 2

Les seuils

- La logique des seuils
- La procédure applicables aux pouvoirs adjudicateurs.
- Les marches des collectivité territoriales et des établissements publics locaux
- La procédure applicables aux entités adjudicatrice
- Les marchés de travaux
- Les marchés de fournitures et services
- Les modalités d'évaluation du montant d'un marché
- Les modalités communes à tous les marchés
- Les règles générales et particulières de l'évaluation du montant du marché
- L'estimation du montant du marché
- Les règles particulières
- L'évaluation des marchés publics de travaux
- L'évaluation des marchés publics de fournitures et de services
- Les marché allotis
- Les marchés fractionnés
- Les marchés à tranches conditionnelles

- **identification de l'encadrement du marché**
- - CMP Code du Marché Public
- - Directive 2004/17 et 2004/18
- - Règlement interne à l'acheteur en cas de MAPA Marché à Procédure Adapté**e**
- **Cerné le besoin :**
- - Qualité
- - Quantité
- - Délai d'exécution du besoins
- - Le rôle du service technique dans la transcription du besoin
- - Le rôle de service ACHAT dans l'évaluation du coût du besoin
- - La procédure de concours
- - Les marchés de maîtrise d'œuvre

Les pièces du marché

- Le contenu d’un DCE
- Le CCAP (Cahier des Clauses Administratives et Particulières)
- Le CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)
- Le RC (Règlement de Consultation)
- L'AE (Acte d’Engagement=

Exercices

JOUR 3

Concevoir son DCE en corrélation avec les différente phases du programme

- Esquisse conception
- APS (Avant Projet Sommaire)
- APD (Avant Projet Définitif)
- PC (Permis de construire)
- DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)
- Traduire les analyse des besoins sous forme de cahier des charges
- La transformation du cahier des charges fonctionnel en CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)
- La possibilité de variantes

Contenu DCE Dossier de Consultation des Entreprises

- Les spécification technique détaillées
- Les pièces graphiques
- L'établissement entre les lots, des limites de prestations et interfaces
- L'établissement des CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières)
- Les annexes au CCAP (phasage, organisation du marché...)
- Le cadre de décomposition du prix de tous les lots
- L'estimation du projet
- Le planning prévisionnel des études d’exécution des travaux
- La proposition de liste des entrepreneurs à consulter et le choix
- Le Cahier des Clauses Administratives et particulières (CCAP)
- Le Plan Général de Coordination (PGC)
- Le planning général du marché

La préparation des pièces

- La rédaction du Règlement de consultation (RC)
- Les mentions obligatoire
- L’ordre financier
- La caution
- Les délais globaux de paiement
- - Intérêt moratoire
- La garantie professionnelle
- Le critère pondéré et ou hiérarchisé
- L’interdiction des sous critères
- La rédaction des AAPC (Avis d'Appel Public a la Concurrence)
- La publication des AAPC (Avis d'Appel Public a la Concurrence)
- La dématérialisation de l’offre

Les clauses à risque du CCAP Cahier des clauses Administrative et particulière

- Les clauses liées aux prix
- Les clauses liées à l’exécution du marché

- L'avance
- L'acompte
- La garantie
- Les délais globaux de paiement
- Les clauses liées à la sous-traitance et celles liées à la cotraitance
- Les clauses liées au délais d’exécution et pénalités
- Les clauses de réception, de pénalité générale, de résiliation
- L'analyse des clauses à risque sur différents CCAP (Cahier des Clauses Administratives et Particulières)

Exercices

JOUR 4

- Exercices et validation des acquis par QCM

Public

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

Pré-requis

Connaître la réglementation générale 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.