

# Marchés publics : le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) : le réaliser/étudier le plus complet et précis possible.

Le DCE est la pierre angulaire et la clé d'un Marché public : sans lui, pas d'expression du besoin technique ni des règles administratives, financières, juridiques ; sans lui, pas de réponse administrative, financière, juridique, technique adéquate : mais quels sont ses contenus obligatoires ? ses contraintes ? ses conséquences ? ...

## OBJECTIFS

- Avec plus de 120 milliards d'euros de commandes par an en 2018, l'État, les organismes territoriaux et les hospitaliers sont le premier client des entreprises. Ils signent des commandes sous forme de marchés publics dans 71% des cas, 87% des montants. Et les TPE/PME en bénéficient aussi puisque qu'en 2018, 39% des marchés publics ont été remportés par des entreprises inférieures à 250 salariés.
- La vocation de cette formation très opérationnelle est de permettre aux participants de maîtriser les principaux éléments et bases d'un DCE, ainsi que de connaître ses pièges et avantages, via sa rédaction, avec les nouveautés en Commande publique de 2015 à 2020.

## PROGRAMME

1. Rappel sur le DCE et les éléments actuels des Marchés publics
  - Le Code de la Commande publique et ses principales nouveautés impactant le DCE
  - Le DCE : ce qui le compose et les correspondances entre ancien Code et nouveau Code, notamment
2. AAPC
  - Présence ou pas
  - Contenus obligatoires, minimaux et maximaux
  - Pièges possibles
3. RC
  - Contenus obligatoires, minimaux et maximaux
  - Dématérialisation
  - Dume
  - Pièges possibles
4. CCTP
  - Définir les lots techniques par rapport à la méthodologie du chantier
  - Composition des généralités de chaque lot
  - Composition du descriptif technique de chaque lot
  - La localisation des travaux
  - Le format de présentation employé
  - Ce que doit contenir un CCTP et en quels termes

- Définir les lots et leurs relations avec les plans et les techniques-Précision de l'écriture
- Cohérence des textes entre les lots

### 5. CCAP

- Contenus obligatoires, minimaux et maximaux
- Chorus
- Dérogations

### 6. Acte d'engagement ou pas

- Attil, Attil2, document de l'entité publique ?
- Sa raison d'être aujourd'hui

### 7. Prix

- DPGF, BPU, DQE, Devis de l'entreprise
- Incidences et conséquences

### 8. Autres documents

- Documents pré-remplis
- Documents techniques
- Documents contractuels ?

## LES + DE LA FORMATION

Cette formation est animée par Cyril Guilhamet. Avec plus de 15 ans en entreprise (PME et grand groupe) et une présence dans les conseils d'administration d'entités publiques et d'associations, Cyril Guilhamet a répondu à de très nombreux marchés publics, réalisé des cahiers des charges et participé à des ouvertures de plis, comités de sélection... Il a acquis une solide expérience de la réponse à appels d'offres jusqu'à la gestion de projets publics. Cyril Guilhamet est par ailleurs : le formateur pour : CAPEB, CMA, FFB, CCI. Référent aquitain : sur les marchés publics pour l'Ordre des Experts Comptables, sur les marchés publics pour Objectif Aquitaine, sur les marchés publics pour l'ASFO et l'AFPI. Référent national sur les marchés publics pour la Fédération Française des Centres de Gestion Agréée.

## POURQUOI CETTE FORMATION ? PERSONNES CONCERNÉES

- Toutes celles et ceux qui répondent d'ores et déjà à des marchés publics ou qui souhaitent se lancer.

### Détails de cette formation

Tarif  
**350 € HT/participant**

Durée  
**1 jour (7 heures)**

Remise sur cotisation UNGE N+1 :  
30€HT/participant/jour

Organisme de formation : SAS Cyril Guilhamet  
Email : [cyril@reponses-marches-publics.biz](mailto:cyril@reponses-marches-publics.biz)

[www.reponses-marches-publics.biz](http://www.reponses-marches-publics.biz)  
Tél. : 06 11 59 66 35 / 05 59 68 72 46