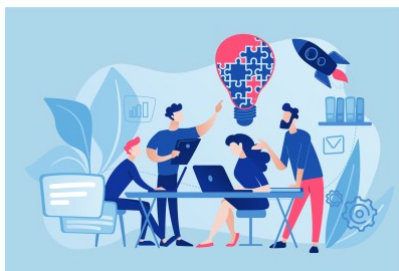


## Programme de Formation

### FA12 - Réussir l'achat de prestations de nettoyage des locaux



#### Organisation

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** À distance

**Prochaine session :** *début* 15/10/2026

*fin* 16/10/2026

#### Contenu pédagogique



##### **Public visé**

Personnels des services techniques, marchés, achats et des services intérieurs et généraux



##### **Objectifs pédagogiques**

Maitriser les phases de définition des besoins, de passation et d'exécution du marché

Connaître les textes essentiels, les normes, la convention collective des métiers de la propreté

Déterminer les besoins de manière empirique ou à l'aide de méthodes appropriées (le personnel, les produits de nettoyage, le matériel, les consommables...)

Rédiger un cahier des charges avec obligation de moyens ou de résultat

Détecter les offres non conformes

Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse

Contrôler l'exécution des prestations



##### **Description**

#### **1. Les normes à maîtriser**

##### **Les aspects réglementaires**

La convention collective des métiers de propreté (avenant relatif aux classifications, grilles de salaire applicables, la garantie d'emploi du personnel...)

La norme AFNOR NF X 50-790 (lexique de la propreté)

La norme AFNOR NF X 50-791 (aide à l'élaboration d'un cahier des charges pour une prestation de nettoyage)



industriel)

Les normes AFNOR NF X 50-794 1 et 2 (système de contrôle de résultat sur site, les concepts d'élaboration et de mise en oeuvre, exemples d'application)

Le code du travail (livre V titre 1er) et les travaux réalisés dans un « établissement par une entreprise extérieure »

### **Les aspects techniques**

Le guide de nettoyage des locaux (GPEM chimie – parachimie)

Les techniques de nettoyage

Les informations proposées par le syndicat européen des métiers de nettoyage (notamment l'appréciation de l'offre économiquement la plus avantageuse)

Les différents types de locaux, de surfaces, d'appareils, les fréquences (descriptif et désignation des lieux)...

La terminologie

La détermination des zones de risques

## **2. La rédaction du contrat**

### **Les éléments de réflexion préalable à la rédaction du dossier de consultation des entreprises**

Le recours à l'allotissement et à la technique des petits lots

La prise en compte du développement durable

La connaissance préalable des besoins (nature des locaux, surface, fréquence,...)

La description du besoin (l'image, l'agrément, l'usage et/ou la fréquentation, les revêtements de sol, l'immeuble, l'environnement, les déchets, la topographie des lieux, l'hygiène, les fournitures, les surfaces vitrées, les fréquences, l'inventaire des éléments à nettoyer)

La durée du marché

L'évaluation du montant du marché (exemples commentés)

La gestion des travaux imprévus

La visite de locaux

La détermination de l'obligation de moyens ou de résultats

Le programme des travaux

Les protocoles de nettoyage

Les plans

Les niveaux de qualité requis des prestations

### **Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP)**

Le contenu indispensable du CCAP : les clauses de prix, de délais d'exécution, de condition de livraison, de vérification des prestations

### **Le cahier des clauses administratives générales (CCAG)**

La définition du CCAG : origine du document, cas de recours, possibilités de dérogations

L'intérêt du recours au CCAG FCS : l'organisation du marché, la protection de l'acheteur mais aussi du titulaire

## **3. Déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse**

### La sélection des candidats

Les documents et renseignements susceptibles d'être exigés des candidats

L'évaluation des candidatures : les éléments à prendre en considération (références, moyens techniques, moyens humains...)

### La sélection des offres

Les critères de choix : quels critères choisir en fonction de l'objet du marché, les cas d'utilisation du seul critère « prix »

La méthode de notation des offres : études de la jurisprudence récente

La négociation des offres : rappel des cas de recours à la négociation, les principes à respecter (égalité de traitement, transparence de la procédure), présentation d'une méthode pour une négociation efficace

## 4. Le contrôle des prestations

La rédaction des fiches de contrôle

Le contrôle des prestations

La mise en place des mesures coercitives

Les mesures incitatives



### **Prérequis**

Connaître les règles de base de la réglementation des marchés publics



### **Modalités pédagogiques**

La formation reposera sur l'alternance d'apports théoriques et de mise en situations tirées du vécu des apprenants.



### **Moyens et supports pédagogiques**

Le support remis aux participants contiendra le cadre juridique, les principales jurisprudences applicables, les points de vigilance, les liens vers diverses ressources documentaires et les cas pratiques.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

QCM de début et de fin de formation

Mise en situation et cas pratiques

Tour de table

Evaluation à chaud



### **Informations sur l'accessibilité**

Cette formation est accessible aux personnes porteuses de handicap. Veuillez nous signaler si vous êtes une personne en situation de handicap (PSH) pour pouvoir adapter notre approche pédagogique et/ou mettre en place des mesures de compensation.