

## Programme de Formation

### FA07 - Les marchés publics de facility management



#### Organisation

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** À distance

**Prochaine session :** *début* 10/12/2026

*fin* 10/12/2026

#### Contenu pédagogique

##### **Public visé**

Personnels de services des marchés publics ou des services gestionnaires d'immeubles



##### **Objectifs pédagogiques**

Connaître le positionnement du facility management comme complément indispensable à l'acte de construire

Évoluer d'une logique de moyens à une logique de résultats

Savoir passer un marché de facility management

Rédiger les clauses indispensables

savoir piloter l'exécution du marché



##### **Description**

###### **1. Introduction**

La distinction entre un contrat dit « MMS » / « MMT » (marché multi-services / marchés multi techniques) et un contrat de FM

Pourquoi passer un contrat de FM ? Pour qui ? Quels objectifs ?

Passer d'une obligation de moyens à une obligation de résultats : la qualité de service rendu se mesure à travers les contrôles du titulaire lui-même

###### **2. Préparer et passer un contrat de FM**

La connaissance préalable du marché fournisseur pour appréhender les capacités et l'offre de service des opérateurs aux enjeux de la personne publique

Définir le périmètre du contrat et préparer l'argumentation « anti allotissement »



- Prestations de services à la personne: nettoyage des locaux...
- Prestations à l'immobilier : CVC (chauffage, ventilation, climatisation), fluides et énergies
- Prestations mixtes ?

Identifier les prestations à exécuter dès le début du contrat de celles à inclure par OS

Établir le calendrier de la procédure (démarche contractuelle)

Le choix de la procédure de contractualisation : de l'appel d'offres au dialogue compétitif : une gouvernance acheteur / prescripteur à prévoir pendant la phase précontractuelle

### 3. Piloter le contrat et accompagner la conduite du changement

La maîtrise des coûts : une obligation de résultats contenue par un dispositif de « bonus / malus » au-delà du paiement forfaitaires des prestations

L'amélioration de la QSR (Qualité de Service Rendu) comparativement à un dispositif en régie ou à un contrat MMS /MMT par un dispositif de reporting serré

Tableau de bord / indicateurs et reporting

L'utilité d'imposer un outil de GMAO et d'en exploiter des extractions pertinentes

La gouvernance et comitologie du suivi de l'exécution : CODIR, COPIL, réunions périodiques « terrain » (comité de suivi)

Communiquer en interne sur la fin des prestations en régie et le changement de culture avec les contrats MMS / MMT



#### **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 d'évaluation des compétences

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.