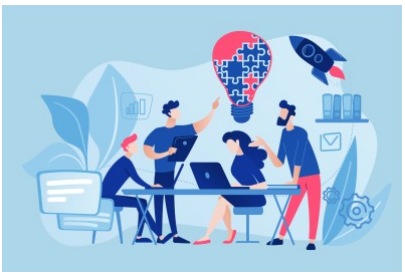
Programme de Formation

FA07 - Les marchés publics de facility management



Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : ***début*** 27/05/2027

fin 27/05/2027

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.