

RÉUSSIR L'ACHAT DE PRESTATIONS DE NETTOYAGE DES LOCAUX

THÈMES TRAITÉS

RAPPEL DE LA RÉGLEMENTATION

- Les sources légales et réglementaires
- Les source jurisprudentielles

LES ÉLÉMENTS 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)
- Concepts d'élaboration et de mise en œuvre, exemples d'application)
- Le code du travail (livre V titre Ier) 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

LA REDACTION DU CONTRAT (CAS PRATIQUE)

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)

- 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

990€ PRIX NET

LIEU PARIS (2 SESSIONS)

DATE 29 et 30 mai 2018
ou le 9 et 10 octobre 2018

DURÉE 2 JOURS

PUBLIC

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

PRÉ-REQUIS

Connaître les règles de base de la réglementation des marchés publics.

OBJECTIFS

- Maîtriser la définition des besoins, les différentes étapes de passation du contrat et l'exécution jusqu'à la fin 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

RÉUSSIR L'ACHAT DE PRESTATIONS DE NETTOYAGE DES LOCAUX

THÈMES TRAITÉS

DETERMINER ÉCONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE

La sélection des candidats

- Les documents et renseignements susceptibles d'être exigés des candidats : présentation de l'arrêté du 29 mars 2016
- L'évaluation des candidatures : les éléments à prendre en considération (références, moyens techniques, moyens humains...)

L'OFFRE LA PLUS

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 des jurisprudences récentes.
- 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

Cas pratiques :

- La sélection des candidats admis à présenter une offre
- L'élimination des offres non conformes
- La mise en place des méthodes de choix (notation, pondération, classement ...)

LE CONTRÔLE DES PRESTATIONS (À PARTIR DE CAS CONCRETS)

La rédaction des fiches de contrôle

Le contrôle des prestations

La mise en place des mesures coercitives

Les mesures incitatives.