Marchés publics de fournitures et services

Les marchés de nettoyage des locaux

2 jours (14h00) | 4,6/5 | MP-6819188 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 395 € ht

Formations Compétences Métier › Marchés publics › Marchés publics de fournitures et services

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Définir le contexte économique, juridique et technique de la profession
- Établir des cahiers des charges pertinents et mener une analyse réaliste du besoin
- Sécuriser la gestion du marché

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Connaissance générale des marchés publics

Public concerné

Tout agent participant à la préparation, à la passation et au suivi d'exécution des marchés publics de nettoyage des locaux

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1er jour

Comprendre les enjeux et les spécificités d'un marché de nettoyage

- Les caractéristiques essentielles des marchés de nettoyage : indicateurs économiques, indicateurs métiers
- Un accessoire qualitatif et sanitaire du cœur de métier
- Un cadre réglementaire et social spécifique contraignant en termes de concurrence
- Un marché fortement impacté par une masse salariale quasi-contrainte
- Un marché avec des enjeux environnementaux importants

Analyser son besoin

- Le sourcing sur les prestations de nettoyage
- La définition des besoins : appréciation quantitative et qualitative
- L'appréciation des surfaces de nettoyage (sols, vitreries...)
- La définition des niveaux de propreté souhaités et des parties d'ouvrage ou équipements à nettoyer
- La rédaction du CCTP : les normes et labels
- La méthodologie d'achat d'une prestation de nettoyage
- Le choix du marché de facility management et son impact sur le nettoyage
- La qualification juridique du marché de nettoyage
- La nature des obligations : moyens et/ou résultats
- La forme possible du contrat : marché ordinaire, accord-cadre : la fréquence et la récurrence du besoin
- Les modalités de mise en concurrence d'un marché de nettoyage
- L'approvisionnement éventuel de fournitures pour les sanitaires
- L'acheminement des déchets aux points de collecte
- La réalisation des prestations sur devis
- La prise en compte des éventuelles variations des locaux dans le temps (nouveaux locaux, désaffectation, besoins occasionnels, variation de la nature des sols)
- Les marchés multiservices comprenant du nettoyage

Déterminer la stratégie de consultation qui en résulte

- Mettre en place le contrat le plus adapté aux fonctionnalités retenues (marché ou accord-cadre à bons de commande ou accord-cadre à marchés subséquents ou accord-cadre mixte)
- Les apports du CCAG-FCS et les éventuelles dérogations à y apporter d'un point de vue administratif
- La prise en compte du développement durable : modalités d'exécution et/ou critères de jugement
- La durée du marché
- Le principe de la reconduction tacite, sauf clause contraire
- Les éléments de contrôle de qualité et les sanctions correspondantes
- L'équilibre financier du marché à travers le régime de prix correspondant
- Élaboration d'une stratégie d'intéressement du type « gagnant/gagnant »

Préparer le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

- Présentation de la trame du DCE selon la procédure retenue (adaptée, formalisée)
    - l'Acte d'Engagement (AE) et ses annexes (BPU, DQE/DPGF)
    - Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP) et Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)
    - l'intérêt d'un mémoire opérationnel (tableau d'aide à la décision) fondé sur les objectifs attendus et les critères objectifs correspondants
    - la dynamique du Règlement de la Consultation (RC) : son rôle, son contenu
- Les critères de sélection des candidats : références (ex : marques professionnelles FEP-Fédération des Entreprises de Propreté), charte qualité (ex : ARSEG)
- La mauvaise exécution d'un marché antérieur : cause de rejet de candidature
- L'importance des critères de jugement : la mise en évidence des critères de mieux-disant social et mieux-disant environnemental

ÉTUDE DE CAS
Choix des critères de jugement pertinents en matière de marché de nettoyage

2e jour

Identifier les contraintes légales liées à la convention collective

- Reprise du personnel du prestataire sortant par le prestataire entrant
- L'influence de la masse salariale contrainte sur la compétitivité des opérateurs économiques
- La transparence relative sur cette masse salariale au stade de la remise des offres
- Le point sur les décisions de justice correspondantes

Exécution et suivi du marché

- L'organisation des prestations
- L'encadrement du personnel
- La mise à disposition de locaux par le pouvoir adjudicateur
- Les équipements nécessaires à l'exécution des prestations
- La continuité des prestations de nettoyage
- Vérifications et moyens de contrôle de la qualité des prestations : bilans, audits...
- Modalités de mise en place par la personne publique et par le titulaire du processus de contrôle et de traitement des prestations non ou mal exécutées
- Référé-constat, expertise
- Pénalités : modalités de mise en œuvre
- Paiement, référé-provision
- Extension du marché de base et plafonnement des avenants
- Fin anticipée du marché
- Conditions de reconduction selon dispositif contractuel
- Clauses de transfert du personnel

ÉTUDE DE CAS : Analyse d'un marché de nettoyage
Le recours possible à un clausier
Construction d'un CCAP de nettoyage à partir d'un exemple de CCTP

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.