Marchés publics de fournitures et services

# Les marchés publics de facility management

2 jours (14h00) | 4,6/5 | MP-6819187 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 395 € ht



*Document mis à jour le 13/11/2026*

## Objectifs de formation

- Connaître les avantages et les limites du facility management
- S'approprier les enjeux et les missions
- Evaluer sa pratique et élaborer son plan de progrès

## 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 et de leur exécution

## Public concerné

Acheteurs, prescripteurs, responsables administratifs ou techniques en charge de prestations de soutien général

### 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

### Définir et identifier les enjeux des marchés de facility management

- Les leviers et stratégie achat : mutualisations, externalisations, globalisations
- Prise en compte des MDS
- Les avantages et inconvénients du Facility Management (FM)
- Les différents types de FM : FM global / FM mixte / FM interne
- La réflexion sur la perte de compétences
- La nécessité de garder une prestation stratégique hors FM
- Impact sur l'organisation (pilotage, exécution)
- Les gains attendus (comment les mesurer ?)
- Le développement mitigé du FM global

### Appréhender les deux grandes activités des marchés de facility management

- Le multitechnique : entretien des bâtiments et installations (illustration par des exemples réels)
- Le multiservice : services aux utilisateurs des locaux (Illustrations par des exemples réels)

**ÉTUDE DE CAS** : À partir de mises en situation fictives, analyse de l'opportunité de recourir au facility management

### Préparer son marché

- Les conditions de recours au facility management
- Une exception au principe d'allotissement à bien justifier
- Les outils d'analyse des besoins
- L'identification du périmètre précis de la fonction
- L'étude du marché fournisseurs
- L'offre fournisseurs et le degré de maturité (interne et externe)
- Bien cibler ses critères d'attribution
- Les stratégies d'acquisition
- Le type de contrat le plus adapté : marché public non fractionné ou accord-cadre
- Le choix de la procédure : l'appel d'offres, la procédure avec négociation, les procédures négociées, le dialogue compétitif...
- Focus sur les nouvelles procédures issues de la transposition de la directive Marchés publics
- Définir des critères de mesure et de suivi de la prestation

### Introduire les éléments spécifiques aux marchés de facility management dans la construction du DCE

- Les éléments techniques (mise en œuvre du sourçage ciblé)
- La pratique du benchmark : la consultation de PLACE, les organismes et les sites de référence pour optimiser la construction du DCE...

- Les aspects stratégiques, financiers, administratifs
- La notion de reconduction
- Le prix et ses évolutions possibles
- Le modèle économique mixant forfait et BPU – comment modéliser les parts respectives
- Les clauses de réexamen spécifiques
- Les économies de moyens et d'échelle
- Les aspects réglementaires ; éléments imposés par le Code du travail et certaines conventions collectives

## Gérer et contrôler l'exécution du marché

- Le contrôle du respect des clauses contractuelles, gestion de GMAO et autre reporting
- Le suivi terrain de l'exécution (fiche suivi...) : points de vigilance
- La création du FM dans les outils comptables (CHORUS...)
- L'organisation de la sous-traitance et son suivi
- Les mesures coercitives et incitatives
- L'intégration de prestations non prévues au contrat
- Les conditions de mise en demeure
- Les modalités d'une résiliation

## Optimiser le pilotage d'un marché de facility management

- La mise en place des instances (COPIL, CODIR...)
- Le rôle du comité de pilotage
- La réunion de lancement
- Exploiter et faire évoluer les reportings du prestataire
- Mettre en place un système de mesure et de partage de la performance

**ÉTUDE DE CAS** : Exercices de rédaction des principales clauses d'un marché de facility management
Analyse de plusieurs DCE de FM, caractérisation, points spécifiques

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

## Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

## 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.