

Les marchés publics de facility management

Recourir à un contrat global "multiservice" ou "multitechnique"

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

à partir de

1 355 € NET par personne (Non assujetti)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 08/10/2026.

Objectifs

- 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

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Participer à un marché de facility management et suivre son exécution

À qui s'adresse cette formation ?

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

Prérequis

- Connaissance générale des marchés publics et de leur exécution

Programme

1 Pendant votre formation

1er jour

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

Les marchés de facility management – 2e jour

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

- Les éléments techniques (mise en œuvre du sourcing 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

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Expert en marchés publics

Modalités 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

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)