



LES MARCHÉS DE FACILITY MANAGEMENT

Gérer un contrat d'exploitation/maintenance, global ou non

Les coûts d'exploitation et de maintenance d'un bâtiment représentent un poste majeur de dépense, avec souvent le sentiment que ces dépenses ne sont pas contrôlées, ou que le niveau de prestation n'est pas au rendez-vous. Face à un marché en « révolution », il est essentiel d'identifier les leviers et opportunités d'optimisation technique et financière des prestations d'exploitation / maintenance et de facility management.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 8974367

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1510 € HT
Collectivité : 1345 € HT

Repas inclus

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux des marchés de Facility Management
- Analyser les étapes, de la définition du besoin à la notification du marché ou du contrat
- Gérer les aspects techniques et économiques

EVALUATION

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

POUR QUI ?

- Gestionnaires de biens immobiliers, promoteurs, bailleurs sociaux
- Property managers, conseillers en gestion de biens

PRÉREQUIS

Être confronté aux enjeux de l'exploitation d'un bâtiment

COMPÉTENCES ACQUISES

Piloter un contrat de "Facility Management" performant et adapté à son besoin

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

Les marchés de Facility Management

Identifier les enjeux des marchés de Facility Management

Définir les caractéristiques et atouts de ces marchés

- Caractériser le Property Management et les services immobiliers
- Le service aux occupants
- La maintenance technique
- La gestion des fluides et énergie
- Benchmarking économique, les grands ratios

Appréhender l'évolution des marchés de FM

- Des petits travaux au « full FM »
- Comprendre un marché en révolution

Identifier les stratégies possibles

- Stratégie du besoin
- Stratégie d'achat : définir le marché et le type d'engagement

Piloter la mise en place du marché

Définir le besoin

- Identifier les différents types de prestations P1, P2, P3
- Spécifier le besoin
- Définir le niveau des prestations : qualité, taux de service, sécurité, fiabilité...





- Choisir entre un engagement de moyens ou de résultats
- Focus sur les marchés clés : chauffage, climatisation, nettoyage, multitechnique...

Étude de cas : à partir de différents exemples de bâtiments, analyse commentée des prestations et engagements et identification des erreurs pièges à éviter

Négocier et notifier

- Procéder à l'analyse technique et économique des offres
- Définir les leviers de négociation

Exercice d'application : à partir d'une offre de prestation, détermination des points à revoir et à négocier

Gérer les aspects techniques et économiques

Maîtriser l'approche technique et économique des marchés de FM

- Définir l'organisation du maître d'ouvrage et les instances de suivi
- Manager et suivre les prestations sur le plan technique et financier
- Positionner la HQE Exploitation au service du suivi et de la performance

Exercice d'application : détermination des actions de suivi de la performance d'un contrat de Facility Management

La performance technique et économique des prestations de FM

- Positionner la démarche dans le cycle de vie du bâtiment : de la faisabilité de la construction à la fin de vie
- Recourir au coût global comme démarche d'analyse de la performance
- Comparer les différents types de contrats : Contrat de Performance Energétique, Conception – Réalisation – Exploitation – Maintenance...

INTERVENANTS

Pierre RASOLOARISON
RASOLOARISON Pierre

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenant
À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs
À froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

LIEUX ET DATES

À distance

13 et 14 mars 2023

Paris

25 et 26 sept. 2023

