

Cours de formation continue 2026

Appels d'offres en Facility Management

Des marchés mieux cadrés, une relation prestataire durable et une exécution maîtrisée

Vous perdez des heures à préparer des appels d'offres, recevez des offres incomplètes et constatez que les prestataires ne respectent pas toujours leurs engagements ?

Lancer un appel d'offres FM est un exercice complexe où chaque zone d'ombre se paie cash lors de l'exécution. La qualité d'un contrat dépend entièrement de la rigueur de sa préparation.

Cette formation vous fournit une méthode claire et des outils pratiques pour structurer votre démarche, rédiger un dossier sans ambiguïté et transformer l'appel d'offres en un levier de performance plutôt qu'en une contrainte administrative.

Public-cible

Responsables achats FM, gérances, mandants publics et privés, gestionnaires de contrats

Buts

À l'issue de ce module, les participant-e-s seront capables de :

- Définir une stratégie d'acquisition pertinente et adaptée aux besoins.
- Rédiger un dossier d'appel d'offres complet, clair et juridiquement sécurisé.
- Piloter la procédure de la définition des bases jusqu'à la sélection finale.
- Évaluer les offres de manière transparente, objective et comparative.
- Mettre en place un suivi contractuel efficace pour garantir la qualité de la prestation dans la durée.

Date et lieu

18 juin 2026, 8h30 – 13h00

ESG, rue Galilée 6, 1400 Yverdon-les-Bains

Coût de participation

CHF 200.- pour les membres fmpro / CHF 250.- pour les non-membres

Le cours se termine par un déjeuner-réseautage (facultatif et à charge des participants).

Inscription

Via le formulaire d'inscription sur le site web de fmpro : fmpro-swiss.ch

Annulation

En cas d'annulation moins de 3 jours avant l'événement, les frais seront facturés si aucun remplaçant ne peut être trouvé pour la personne inscrite.

Programme

08h30 – 10h00	Contexte et stratégie <ul style="list-style-type: none">▪ Prestations concernées par des appels d'offres FM▪ Analyse des problématiques récurrentes lors de l'exécution de prestations▪ Définition d'une stratégie d'achat: Planifier et structurer la démarche
10h00 – 10h30	Pause-café
10h30 – 13h00	Réalisation et pilotage <ul style="list-style-type: none">▪ Rédaction du dossier d'appel d'offres (cahier des charges, critères)▪ Méthodologie d'évaluation des offres (grille de décision, transparence).▪ Mise en place du suivi contractuel et gestion de la relation prestataire. Conclusion : Synthèse et échange de pratiques.
dès 13h00	<ul style="list-style-type: none">▪ Déjeuner réseautage (facultatif et à charge de participants)

Intervenant

Marco Stäuble

Consultant en facility management et digitalisation

Formateur

- Chef de projet consultant
- Formateur
- Architecte spécialisé dans le cycle de vie et le facility management
- Facility management stratégique
- Membre du comité fmpro



« Un appel d'offres réussi ne se juge pas à la signature du contrat, mais à la qualité de l'exécution de la prestation sur le long terme. »
