

III. 4. 2. GROUPEMENTS DE COMMANDES

Les groupements de commandes sont bien adaptés à l'achat de fournitures courantes ; particulièrement pour la fourniture de produits papetiers, d'articles de papeterie et d'imprimés pour lesquels les besoins des acheteurs publics sont souvent très proches.

Ils entraînent une baisse des coûts de gestion

En effet, dans le cadre d'un groupement de commandes, le coordonnateur prend en charge les opérations de sélection des candidats. Les adhérents du groupement supportent donc des frais moindres.

Par ailleurs, la réglementation en matière de groupements de commandes a évolué et a été améliorée pour tenir compte des besoins des acheteurs.

Par exemple, l'article 8-VII du code des marchés publics dispose maintenant que « *la convention constitutive du groupement peut prévoir que la commission d'appel d'offres est celle du coordonnateur.* » Cette disposition est particulièrement intéressante, dans le cas d'un groupement comptant un grand nombre d'acheteurs (par exemple, dans le cas d'un groupement d'établissements publics locaux d'enseignement au sein d'une Académie).

Une autre amélioration significative a été apportée par le décret n° 2006-975 du 1^{er} août 2006 portant Code des marchés publics. En effet, aux termes de l'article 8-VII du code, la convention constitutive du groupement peut prévoir que le coordonnateur :

- soit signe et notifie le marché, chaque membre du groupement, s'assurant de sa bonne exécution ;
- soit signe le marché, le notifie et l'exécute au nom de l'ensemble des membres du groupement.

Ils permettent une définition plus fine des besoins

Etant déchargés d'une grande partie de la procédure, les adhérents du groupement peuvent mieux centrer leur action sur la définition de leurs besoins.

Ils favorisent la mutualisation des compétences

Dans le cadre de ce type d'opération, l'acheteur public partage son expérience et bénéficie de celle des autres adhérents dans la définition des besoins et dans la réalisation des essais sur les échantillons ; globalement, l'acte d'achat est optimisé.

Les conditions d'achat obtenues peuvent être plus intéressantes dans le cadre d'un marché dont le volume est plus important (effet de masse). Non seulement les conditions de prix peuvent être améliorées, mais également la qualité des produits. Par ailleurs, gérant l'acquisition de volumes plus importants, le coordonnateur peut être plus exigeant dans le détail du cahier de charges, y compris les conditions de livraison et de logistique.

Ils contribuent à l'amélioration des relations avec les fournisseurs

Le regroupement favorise la rationalisation des procédures, et permet davantage de rigueur dans la mise en concurrence. En effet, en l'absence de groupement, les exigences des acheteurs, notamment dans le cadre des marchés passés selon des procédures adaptées, sont parfois très différentes d'un établissement à un autre, et ces écarts font fréquemment l'objet d'incompréhension de la part des fournisseurs.

Les groupements de commandes permettent également la mise en place d'un allotissement bien adapté aux conditions économiques et aux besoins techniques des acheteurs. Ils sont des instruments de régulation du marché.