



Collectivités : s'appuyer sur les centrales d'achat pour migrer avant la fin du cuivre

Pour une collectivité, migrer sa téléphonie et ses accès avant la fermeture du cuivre soulève une difficulté qui n'est pas seulement technique : celle de la commande publique. Lancer un appel d'offres télécom conforme au code de la commande publique demande du temps, une expertise juridique et une capacité à qualifier techniquement les offres. À cette contrainte répond un levier souvent sous-exploité : les centrales d'achat publiques, qui ont déjà passé ces marchés pour le compte de leurs adhérents.

Le principe : acheter sans repasser un marché

Une centrale d'achat, au sens du code de la commande publique, passe des marchés ou des accords-cadres dont bénéficient ensuite les acheteurs publics adhérents. L'intérêt juridique est déterminant : une personne publique qui a recours à une centrale d'achat est réputée avoir respecté ses obligations de publicité et de mise en concurrence. Elle peut donc commander directement, sans lancer sa propre procédure, la centrale ayant déjà réalisé l'appel d'offres à sa place.

Dans le contexte de la fin du cuivre, cet avantage est précieux. Il transforme un projet de migration qui exigerait plusieurs mois de procédure en une commande sécurisée sur un marché existant, ce qui compte lorsque la date de fermeture technique de la commune approche.

L'UGAP, centrale généraliste de l'achat public

L'UGAP, Union des groupements d'achats publics, est la première centrale d'achat public généraliste en France. Établissement public sous tutelle des ministères du Budget et de l'Éducation nationale, elle accompagne collectivités territoriales, services de l'État, hôpitaux et secteur médico-social. Son mode opératoire repose principalement sur l'achat pour revente : l'UGAP est le vendeur, elle négocie et signe les marchés en son nom, achète, puis revend à l'acheteur public, qui la commande directement en dispense de procédure.

Sur le champ télécom, l'UGAP propose des solutions de téléphonie fixe IP et des prestations associées, portées par des intégrateurs certifiés en partenariat avec les grands constructeurs. Son marché de systèmes de téléphonie couvre aussi bien les nouveaux déploiements que l'extension d'un parc existant, ce qui correspond exactement aux situations rencontrées lors

d'une sortie du cuivre.

Le RESAH : de la santé aux collectivités du champ social

Le RESAH, Réseau des acheteurs hospitaliers, est un groupement d'intérêt public créé en 2007, dont l'accès a été élargi au territoire national en 2016. Sa centrale d'achat est ouverte aux pouvoirs adjudicateurs intervenant, à titre principal ou accessoire, dans les secteurs sanitaire, médico-social et social, ce qui inclut les collectivités territoriales, les CCAS et les SDIS.

Le point directement pertinent pour la fin du cuivre est que le RESAH a élargi son offre de télécommunications aux collectivités territoriales. Son marché télécom, attribué pour les lots dits essentiels, répond aux besoins de téléphonie fixe, de data fixe et de mobile de près de 1 700 collectivités éligibles, des métropoles aux communes en passant par les intercommunalités. Pour une collectivité relevant de ce périmètre, c'est une porte d'entrée directe vers des offres télécom mutualisées.

La CAIH et UniHA : l'informatique et les télécoms hospitaliers

Deux autres acteurs structurent l'achat public dans le champ de la santé numérique. La CAIH, Centrale d'achat de l'informatique hospitalière, est spécialisée dans l'informatique et les télécoms des établissements de santé. Son offre est verticale et sélective, mais elle intègre explicitement l'accompagnement à la transformation technologique. L'un de ses marchés de télécommunications inclut ainsi un accompagnement au changement du cuivre vers l'IP, ce qui en fait un vecteur adapté pour les établissements de santé engagés dans cette migration.

UniHA, de son côté, est le réseau coopératif des acheteurs hospitaliers, exclusivement dédié au secteur hospitalier. Ensemble, RESAH, UniHA et CAIH couvrent, avec des périmètres et des statuts distincts, l'essentiel des besoins d'achat mutualisé du secteur sanitaire et médico-social.

Les centrales d'achat territoriales

À côté de ces acteurs nationaux existent des centrales d'achat territoriales, portées par des collectivités ou des structures régionales pour accompagner les acheteurs publics locaux. Elles adaptent leurs offres aux besoins spécifiques de leur territoire et permettent, elles aussi, de mutualiser des marchés, y compris sur des équipements informatiques et télécoms. Pour une

collectivité, l'existence d'une centrale territoriale sur son périmètre peut constituer une alternative de proximité aux centrales nationales, avec un dialogue plus direct sur les spécificités locales.

Comment choisir la bonne porte d'entrée

Le choix d'une centrale dépend de la nature de la collectivité et de son périmètre d'intervention. Une collectivité généraliste trouvera dans l'UGAP un guichet couvrant l'ensemble de ses besoins. Une collectivité intervenant dans le champ social pourra relever du RESAH pour ses marchés télécom. Un établissement de santé s'orientera vers la CAIH ou UniHA. Ces périmètres se recoupent parfois, et une même structure peut être éligible à plusieurs centrales.

Passer par une centrale ne dispense pas de l'essentiel du travail de cadrage. La collectivité doit toujours identifier la date de fermeture de sa zone, inventorier ses accès et ses équipements raccordés au cuivre, et qualifier son besoin cible. La centrale sécurise la conformité de l'achat et fait gagner du temps de procédure ; elle ne remplace pas la maîtrise d'ouvrage. C'est précisément à l'articulation entre ce cadrage métier et le bon canal d'achat que se joue la réussite d'une migration sous contrainte de calendrier.

Sources : UGAP ; RESAH ; CAIH ; code de la commande publique (article L2113-2 sur les centrales d'achat) ; communiqué Bouygues Telecom Entreprises sur le marché télécom RESAH destiné aux collectivités. Les périmètres d'éligibilité varient selon les centrales et doivent être vérifiés au cas par cas avant tout recours.

Pour aller plus loin

- [Centrales d'achat : accélérer la sortie du cuivre sans conduire sa propre procédure](#)
- [Établissements de santé : migrer via les centrales d'achat hospitalières](#)
- [Écoles, collèges, lycées : la fin du cuivre dans les établissements scolaires](#)
- [Collectivités et réseaux d'initiative publique : une position à double face](#)

Article révisé le 26 juillet 2026 par FinDuCuivre.info

<https://finducuire.info/collectivites-centrales-achat-telecom-fin-cuivre/>