



Centrales d'achat : accélérer la sortie du cuivre sans conduire sa propre procédure

La fermeture du réseau cuivre place les acheteurs publics devant une échéance : migrer leur téléphonie et leurs accès avant la coupure de leur zone. Or, pour une personne publique, tout achat de cette nature relève du code de la commande publique et de ses procédures. Passer par une centrale d'achat ne fait pas disparaître le marché public, mais il en déplace la charge : c'est la centrale qui a déjà réalisé la mise en concurrence. Comprendre ce mécanisme, c'est disposer d'un levier de rapidité déterminant à l'approche des dates de fermeture.

Ce que dispense réellement une centrale d'achat

Une centrale d'achat, au sens de l'article L2113-2 du code de la commande publique, exerce pour le compte d'acheteurs publics des activités d'achat centralisées : elle acquiert des fournitures et services, ou passe des marchés et accords-cadres, dont ses adhérents bénéficient ensuite. La conséquence juridique est essentielle : une personne publique qui recourt à une centrale d'achat est réputée avoir satisfait à ses obligations de publicité et de mise en concurrence.

La formulation mérite d'être précise, car une approximation induirait en erreur. Recourir à une centrale ne signifie pas acheter « sans marché public » : le marché existe, il a été passé par la centrale. Ce que l'acheteur évite, c'est de conduire lui-même la procédure, avec ses délais, sa publicité, son analyse des offres et son risque contentieux. Il commande sur un marché déjà attribué, en toute conformité.

Pourquoi ce levier compte face à la fin du cuivre

Une procédure de marché public conduite en propre se compte en mois, entre la définition du besoin, la rédaction du dossier de consultation, la publicité, le délai de réponse, l'analyse et l'attribution. Pour un marché télécom d'une certaine ampleur, il faut aussi une expertise technique pour qualifier les offres et éviter un cahier des charges mal calibré.

Or la fermeture technique du cuivre impose une date. Lorsque celle de la commune approche, engager une procédure longue devient risqué. La centrale d'achat répond à cette tension : elle permet de commander rapidement sur un marché existant, sécurisé juridiquement, sans subir le délai d'une consultation. Pour une collectivité qui aurait tardé à engager sa migration, c'est

parfois la seule voie compatible avec l'échéance.

Trois façons de mutualiser l'achat

Le paysage de l'achat public mutualisé recouvre des modèles distincts qu'il est utile de ne pas confondre. Le premier est la centrale d'achat en mode grossiste, qui achète pour revendre : elle est le vendeur, facture l'acheteur, assure la garantie et le service après-vente. L'acheteur commande un produit ou une prestation à un prix négocié.

Le second modèle est la centrale d'achat qui passe des accords-cadres dont les adhérents bénéficient directement auprès des titulaires. L'acheteur émet alors ses bons de commande ou ses marchés subséquents sur la base d'un bordereau de prix négocié à l'échelle nationale. Le troisième est le groupement de commandes, par lequel plusieurs acheteurs se réunissent ponctuellement pour passer ensemble un marché sur un besoin commun. Chacun de ces modèles a ses règles propres, mais tous poursuivent le même objectif : réduire la charge de procédure et obtenir de meilleures conditions par l'effet de volume.

Les bénéfices au-delà du gain de temps

Le premier bénéfice est la conformité. La centrale assume la régularité de la procédure, ce qui réduit le risque contentieux pour l'acheteur. Le deuxième est économique : la mutualisation des besoins à l'échelle de centaines ou de milliers d'acheteurs permet de négocier des prix qu'une collectivité isolée n'obtiendrait pas. Le troisième est l'accompagnement : les centrales assurent souvent la relation commerciale, de la demande de devis à la facturation et à la gestion des litiges, ce qui allège la charge des services.

S'y ajoute une dimension de responsabilité de l'achat de plus en plus présente. Les centrales publiques intègrent massivement des clauses environnementales et sociales dans leurs marchés, ce qui permet à l'acheteur de porter ces exigences sans avoir à les construire lui-même.

Ce que la centrale ne fait pas à la place de l'acheteur

Le recours à une centrale n'exonère pas du travail de fond. La collectivité reste maître d'ouvrage de son projet. Elle doit identifier la date de fermeture du cuivre sur sa zone, inventorier ses accès et ses équipements raccordés, y compris les usages invisibles comme les

alarmes ou les ascenseurs, et définir sa cible : niveau de service, articulation avec son environnement collaboratif, résilience attendue.

La centrale sécurise et accélère l'achat une fois le besoin cadré ; elle ne cadre pas le besoin. Confondre les deux, c'est risquer de commander une solution mal dimensionnée sur un marché parfaitement conforme. La bonne séquence reste donc invariable : cadrer d'abord, choisir le canal d'achat ensuite. C'est à cette condition que la centrale d'achat devient un accélérateur de la transition, et non un simple raccourci administratif.

Sources : code de la commande publique, article L2113-2 sur les centrales d'achat ; documentation publique des principales centrales d'achat françaises. Les périmètres d'éligibilité et les conditions de recours varient selon les centrales et doivent être vérifiés avant tout engagement.

Pour aller plus loin

- [Collectivités : s'appuyer sur les centrales d'achat pour migrer](#)
- [Établissements de santé : migrer via les centrales d'achat hospitalières](#)
- [Migrer avant la coupure : méthode de pilotage d'un projet télécom](#)
- [Check-list de migration : les 10 points à vérifier avant la coupure](#)

Article révisé le 26 juillet 2026 par FinDuCuivre.info

<https://finducuire.info/centrales-achat-accelerer-transition-cuivre-sans-procedure/>