



Centrales d'achat télécom : fonctionnement, adhésion et facturation

Passer par une centrale d'achat pour migrer sa téléphonie est un réflexe désormais courant dans le secteur public : c'est légal, rapide, et cela dispense de conduire sa propre procédure — comme l'expliquent nos articles sur [les centrales d'achat pour les collectivités](#) et [l'accélération qu'elles permettent](#). Mais une question technique, rarement posée avant de signer, détermine ensuite tout le quotidien du contrat : **qui vous facture ?** Car derrière le mot « centrale » cohabitent deux modèles très différents.

Modèle 1 : la centrale grossiste — elle achète et vous revend

Dans ce modèle, la centrale **acquiert les prestations en son nom** auprès des opérateurs, puis les revend aux acheteurs publics qui la sollicitent. C'est le fonctionnement caractéristique de l'**UGAP**. Conséquences concrètes : votre **contrat est avec la centrale**, pas avec l'opérateur ; c'est **elle qui vous facture** ; c'est elle votre interlocuteur contractuel en cas de litige. Vous commandez sur catalogue, sans mise en concurrence à conduire.

Ce que ça change en bien : une seule facture, un seul interlocuteur juridique, une procédure d'achat réduite à un bon de commande, et une sécurité juridique confortable pour l'acheteur.

Ce que ça change en moins bien : vous achetez ce qui est au catalogue, aux conditions du catalogue — la marge de négociation sur les prix et les clauses est très réduite, et la relation technique avec l'opérateur qui réalise réellement la prestation passe par un intermédiaire de plus.

Modèle 2 : la centrale qui passe le marché — l'opérateur vous facture

Dans ce second modèle, la centrale **conduit la procédure et conclut l'accord-cadre** avec un ou plusieurs opérateurs, mais l'exécution se fait entre vous et le titulaire : vous passez vos

marchés subséquents ou bons de commande auprès de l'opérateur, qui **vous facture directement**. La centrale a fait le travail juridique amont — sourcing, cahier des charges, mise en concurrence — et vous en bénéficiez sans le refaire.

Avantages : relation directe avec l'opérateur (utile en télécom, où le SAV et le pilotage technique comptent), souvent davantage de latitude pour adapter le périmètre, et une mise en concurrence possible entre plusieurs titulaires lorsque l'accord-cadre est multi-attributaire.

Contreparties : vous restez acheteur, avec les obligations qui vont avec — rédiger vos besoins, suivre l'exécution, gérer le contentieux éventuel.

Attention : une même centrale peut pratiquer les deux

C'est le piège classique. Plusieurs centrales — notamment dans le secteur hospitalier, voir [les centrales d'achat hospitalières](#) — combinent les deux modes selon les segments : achat-revente sur certaines familles de produits, référencement sur d'autres. La question « qui facture ? » se pose donc **marché par marché**, pas centrale par centrale. Posez-la explicitement avant d'adhérer, et faites-la confirmer par écrit : elle conditionne le circuit comptable de votre organisation.

L'adhésion : ce qu'il faut prévoir

- **Une formalité préalable** : convention d'adhésion ou acte d'adhésion, parfois soumis à délibération de l'assemblée délibérante — anticipez le calendrier des séances, c'est souvent lui qui dicte le tempo.
- **Un coût éventuel** : gratuité pour certaines, cotisation ou frais de gestion pour d'autres (parfois intégrés aux prix). À vérifier, car cela pèse dans la comparaison.
- **Un périmètre** : l'adhésion ne vous engage généralement pas à acheter, mais elle est souvent conclue pour une durée — lisez la clause de sortie.

Les cinq questions à poser avant de vous engager

- **Qui facture**, et qui est mon interlocuteur en cas de dysfonctionnement technique ?
- Le marché est-il **mono ou multi-attributaire** — puis-je encore comparer, ou le titulaire est-il imposé ?
- Le catalogue couvre-t-il **mes usages réels** — y compris les équipements sensibles (alarmes, ascenseurs, ERP) que la fin du cuivre impose de migrer ?
- Quelles sont les **garanties de service** (GTR, pénalités) au marché, et qui les fait

appliquer ?

- Quelle **réversibilité** en fin de marché — récupération des numéros, des configurations, de la documentation ?

Centrale ou marché propre : le bon réflexe

La centrale est un accélérateur remarquable quand le besoin est standard et l'échéance proche — le cas de figure de nombreuses communes face à leur date de fermeture. Elle l'est moins quand le besoin est atypique (parc d'équipements techniques nombreux, architecture multisite spécifique) : le catalogue vous fera alors entrer dans un cadre qui n'est pas le vôtre. Dans tous les cas, **la centrale ne dispense pas de savoir ce dont vous avez besoin** : un [inventaire préalable](#) et un cahier des charges, même court, restent indispensables — c'est l'objet de notre article sur [le CCTP qui anticipe la fin du cuivre](#).

En synthèse

- **Modèle grossiste** (celui de l'UGAP) : la centrale achète, revend et **facture** ; simplicité maximale, négociation minimale.
- **Modèle accord-cadre** : la centrale passe le marché, **l'opérateur facture** ; relation technique directe, davantage de latitude, plus de travail d'acheteur.
- Une même centrale peut pratiquer les deux : la question se pose **marché par marché**.
- Adhésion = formalité + calendrier délibératif : anticipez plusieurs semaines.

Cet article décrit des modèles généraux à visée d'information et ne constitue pas un conseil juridique en commande publique. Les modalités exactes d'adhésion, de facturation et d'exécution varient selon chaque centrale et chaque marché : vérifiez les conditions en vigueur auprès de l'organisme concerné.

Pour aller plus loin

- [Collectivités : s'appuyer sur les centrales d'achat pour migrer](#)
- [Centrales d'achat : accélérer la sortie du cuivre sans conduire sa procédure](#)
- [Établissements de santé : migrer via les centrales d'achat hospitalières](#)
- [Marchés publics télécom : rédiger un CCTP qui anticipe la fin du cuivre](#)

Hésitation entre centrale et marché propre ?

AILERYS Conseil qualifie votre besoin, compare les voies d'achat et rédige votre expression de

besoins — en toute indépendance vis-à-vis des opérateurs.

[Échanger avec un expert : https://finducuivre.info/contact/](https://finducuivre.info/contact/)

À lire aussi dans ce dossier

- [Collectivités : le rôle du maire face à la fin du cuivre](#)
- [Négocier son contrat télécom : les points de vigilance](#)
- [Rédiger le cahier des charges de sa migration télécom](#)
- [Écoles, collèges, lycées : la fin du cuivre dans les établissements scolaires](#)

Article révisé le 24 septembre 2026 par FinduCuivre.info

<https://finducuivre.info/centrales-achat-telecom-fonctionnement-adhesion-facturation/>