

# **LES GROUPEMENTS D'ENTREPRISES**

**OSER  
LA COMMANDE PUBLIQUE GROUPÉE**

# Qu'est ce qu'un groupement d'entreprises

- Le groupement d'entreprises est un mode d'organisation pour candidater et accéder directement à un marché public.
  - Il permet à des entreprises de s'unir librement de manière occasionnelle, (durée d'un marché ou plus), par la simple signature d'une convention, tout en gardant leur indépendance.
- Le groupement d'entreprises n'a pas de personnalité juridique, Chaque entreprise membre dispose de la qualité de co-contractant du pouvoir adjudicateur.
- Les entreprises dites co-traitantes vont être représentées par un mandataire, unique interlocuteur de l'acheteur public.

**La co-traitance repose donc sur une  
logique de partenariat**

# QUELS TYPES DE MARCHÉS CIBLER ?

## POUR QUELS PARTENARIATS?

|  |   |  |
|--|---|--|
|  | <p>Mutualiser ses moyens<br/>Pour optimiser ses capacités<br/>financières et techniques, afin d'<br/>élargir son périmètre et<br/>augmenter la volumétrie<br/>des marchés<br/>accessibles</p> |  |
|--|---|--|

|  |  |  |
|--|--|--|
|  | <p>Mutualiser ses compétences<br/>en misant sur une alliance<br/>basée sur une<br/>complémentarité de savoir<br/>faire, afin de faire connaître<br/>et reconnaître les compétences de son<br/>entreprise</p> |  |
|--|--|--|

# LES DIFFÉRENTES FORMES DE GROUPEMENT

Pour répondre à un marché public les candidats ont donc la possibilité de choisir librement la forme du groupement, dont le mode de fonctionnement leur paraît le plus opportun.

## Conjoint

Chaque co-traitant n'est tenu qu'à hauteur des prestations qu'il s'engage à exécuter

## Solidaire

Chaque co-traitant est solidaire pour la globalité de la Prestation. La défaillance d'un des co-traitants entraîne la responsabilité de tous les autres co-traitants dans la réalisation de la prestation

## Conjoint avec mandataire solidaire

Seul le mandataire du groupement est solidaire de l'exécution du contrat vis à vis de chaque co-traitant

# LES DIFFÉRENTES FORMES DE GROUPEMENT

- Avant de décider la constitution du groupement, il est important de consulter le règlement de consultation et ou l'avis de publicité.
- En effet le pouvoir adjudicateur peut y insérer la mention selon laquelle il imposera la forme du groupement en cas d'attribution du marché.
  - Cette exigence ne constitue toutefois pas un motif de non-admission d'un candidat. Pour le retenu, une mise au point sera effectuée, afin de modifier la nature du groupement pour le rendre conforme aux exigences du pouvoir adjudicateur.

# LES ÉTAPES D'UN GROUPEMENT D'ENTREPRISES RÉUSSI

La constitution du partenariat nécessaire à la formation du groupement nécessite du temps, et repose sur 3 piliers: des aspects stratégiques, organisationnels et relationnels. Les co-traitants vont donc devoir définir une offre globale, mettre en place une organisation et des règles de fonctionnement claires et basées sur la confiance.



**Définir une  
stratégie**

**Établir une  
convention**

**Répondre au  
marché**

# LA STRATÉGIE

- ✓ Travailler collectivement au repérage et à la définition d'une offre globale du groupement
  - ✓ Prospecter les marchés des acheteurs publics et cibler ceux susceptibles de faire l'objet de partenariats
- ✓ Etablir une veille propre aux marchés passés en groupement
- ✓ Se faire référencer en tant que candidat individuel mais également en tant que groupement.

# LA CONVENTION

- La formation du groupement résulte de la signature d'une convention. Celle-ci a pour objectif de définir et d'écrire les modes de fonctionnement afin de faciliter la vie opérationnelle du groupement. Elle doit permettre aux membres de se coordonner efficacement pour maîtriser le différents temps d'un marché .
- Définir le cadre du partenariat (durée, attribution de chacun, responsabilités et obligations, éthique des partenaires, compétences associées....).
- Désigner le mandataire, définir son rôle, ses attributions et responsabilités



# MAITRISER LA PRÉSENTATION D'UNE OFFRE GROUPEE

- Lire attentivement les exigences techniques pour déterminer le potentiel technique, financier et humain exigé.
  - Le mandataire centralise les informations nécessaires à la constitution du dossier de réponse à la consultation.
- En fonction de l'objet et du montant du marché, l'acheteur public peut exiger un dossier plus ou moins conséquent. Ce dossier de réponse se décompose en deux parties, une pour les candidatures et la seconde pour les offres.

# COMMENT PRÉSENTER LA CANDIDATURE DU GROUPEMENT

- Utilisez les formulaires de lettre de candidature et de déclaration du candidat **(DC1 et DC2)** que l'acheteur préconise.
  - **Le DC1**, permet d'identifier clairement le candidat et la prestation pour laquelle il se porte candidat, dans le cadre d'un groupement les informations suivantes sont à indiquer:
    - ✓ L'identification précise des membres
    - ✓ Le type de groupement de groupement choisi
    - ✓ La désignation du mandataire et les habilitations dont il dispose pour représenter et coordonner le groupement (choisir la rubrique qui correspond aux modalités de fonctionnement choisies)
- Le **DC1** doit être signé par la/les personne(s) habilitée(s) à engager la société ou le groupement.

# COMMENT PRÉSENTER LA CANDIDATURE DU GROUPEMENT

- ✓ Le DC2 est utilisé afin d'établir une déclaration complète et détaillée des candidats. Il porte sur le statut des membres du groupement et permet de s'assurer que l'ensemble des membres présentent les garanties professionnelles, techniques et financières suffisantes pour exécuter le marché.
- ✓ L'appréciation des capacités sera appréciée de manière globale.
- ✓ Le DC2 doit être renseigné par chaque membre du groupement qui produira les renseignements et documents exigés en annexe.
- ✓ **Attention le règlement de consultation peut interdire aux candidats de se présenter comme membres de groupements différents.**

# COMMENT PRÉSENTER UNE OFFRE GROUPEE

- ✓ Pour la présentation de l'offre, veiller à construire un plan de mémoire technique cohérent qui sera le reflet du partenariat.

La complémentarité des savoirs-faire ou effectifs doit être mise en avant, afin de faire ressortir les avantages et particularités que présente votre offre groupée.

- ✓ Rédiger et compléter votre offre de prix de manière cohérente
- ✓ Dans tous les cas (groupement conjoint, ou solidaire), l'**acte d'engagement** présenté pour l'offre est **UNIQUE**

# LA GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE DU GROUPEMENT

- ✓ Les membres d'un groupement solidaire peuvent obtenir leur paiement de manière individualisé, si le pouvoir adjudicateur dispose d'un RIB par co-traitant et si la répartition des montants de prestations à bien été identifiée entre les membres du groupement. A défaut, un compte commun devra être ouvert au nom du groupement.
- ✓ Le mandataire assurera la coordination du groupement et les défaillance si il est qualifié de mandataire solidaire. Il sera l'interlocuteur privilégié de l'acheteur public, pour la gestion de tous les aléas d'exécution du marché, mais également pour la transmission au pouvoir adjudicateur toutes les informations administratives utiles.