

L'éveil Normand

UN GROUPEMENT DE COMMANDE AU NIVEAU INTERCOMMUNAL. Une mutualisation qui a permis 100 000 € d'économies

Début 2017, l'Intercom de Berray a lancé un groupement de commandes. 34 communes sont déjà adhérentes de cet outil qui devrait permettre de faire des économies.

Peser plus lourd pour faire le poids, c'est un peu le principe d'une initiative lancée par l'Intercom Berray, terres de Normandie (ITBN) : un groupement de commandes à disposition des collectivités et des établissements publics des alentours de Berray. Cette démarche qui permet de mutualiser des marchés publics a été lancée début 2017. « Nous ne jouons que le rôle d'intermédiaire, la facturation et la livraison restent au niveau des communes », explique Renaud Ranc, responsable du service juridique de l'ITBN. C'est la raison pour laquelle cet outil est totalement gratuit, tous les frais liés à l'appel d'offres sont gratuits.

Déjà 34 communes adhérentes

Le groupement n'est pas impératif, ce n'est qu'une main tendue qui permet notamment l'achat des fournitures. Trente-quatre communes sont déjà membres. Parmi les plus importantes, citons : Mesnil-en-Ouche, Brionne, Beaumont-le-Roger,

Serquigny, Nassandres-sur-Risle, Menneval et Broglie, la dernière en date. En revanche, Berray ne fait pas partie de l'aventure. Beaucoup de villages des alentours de Beaumont ont rejoint cet outil. C'est normal, un groupement de commandes existait déjà dans l'ancienne Intercom Risle et Charentonne (l'ex-communauté de communes de Beaumont et Serquigny). « Régulièrement, des communes ou des syndicats intercommunaux s'intégraient, au fil des besoins », constate Renaud Ranc qui a piloté la mise en place du groupement de commandes. En revanche, les collectivités hors ITBN n'ont pas vocation à intégrer cet outil. Dommage pour Thiberville... « Il faut que nous gardions l'intérêt local, nous n'avons pas vocation à fausser l'offre concurrentielle », fait valoir Renaud Ranc.

« Trouver un dénominateur commun »

Comment cela fonctionne-t-il ? Les municipalités ou les éta-

bissements publics conservent la main sur les commandes. En fait, « dès qu'il y a des besoins communs avec l'Intercom, nous pouvons mutualiser. On essaie de trouver un dénominateur commun », explique Renaud Ranc.

Exemple en 2018. Un marché de location, acquisition et maintenance de photocopieuses a été passé. Cette mise en commun a permis environ 100 000 € d'économies. Dans cet exemple, le contrat a été négocié pour cinq ans mais les collectivités et tous les établissements publics du territoire peuvent toujours rejoindre la commande en cours de route, même à quelques mois de l'échéance. Le montant leur sera alors facturé au prorata. Si cette option est rendue possible, c'est que l'accord contracté par le groupement est fractionné. D'ailleurs, des communes sont parfois encore sous contrat au moment des négociations. « Ils se joignent à nous au moment opportun pour ne pas générer des indemnités de résiliation qui peuvent être très éle-



La mutualisation d'un marché de location, acquisition et maintenance de photocopieuses a permis de générer environ 100 000 € d'économies (photo d'illustration).

vées », témoigne Renaud Ranc.

Gagner en qualité

Outre la réduction des coûts, le groupement permettra d'explorer une plus grande qualité dans le cahier des charges. Avec des exigences environnementales, aussi. C'est ce souci qui avait agité

l'assemblée communautaire du 29 novembre 2018. Les élus de l'ITBN désiraient plus de circuits courts au sein d'un marché de 98 000 repas pour dix sites de restauration.

La commande a été validée, avec cette promesse du président Jean-Claude Rousselin, améliorer toujours plus l'offre.

Pour autant, la mutualisation a également ses limites. Prenons l'exemple des marchés d'assurance des collectivités. Une petite commune a, à l'évidence, une sinistralité moins importante qu'une ville, elle n'a donc pas intérêt à associer son marché.

F.Lefebvre