

Constitution d'un Groupement Momentané d'Entreprises (GME): Importance de l'accord préliminaire

Qu'est-ce qu'un GME ?

C'est le groupement temporaire de différentes entreprises afin d'exécuter en commun des travaux. En général, le groupement est constitué lorsque les entreprises ne disposent pas, à elles seules, des moyens de faire seule l'opération. Le groupement est un accord contractuel temporaire. Il n'y a pas de création de société nouvelle. Les entreprises sont dites alors cotraitantes, c'est-à-dire qu'elles accèdent toutes en direct au marché et non en tant que sous-traitantes. Le groupement momentané d'entreprises permet aux entrepreneurs d'accéder à des marchés plus importants ou plus complexes que s'ils s'y étaient présentés seuls.

Si de nombreux articles traitent du déroulement d'un chantier réalisé dans le cadre d'un groupement, rares sont ceux qui évoquent le moment où les partenaires ont décidé de se grouper, c'est-à-dire, lorsque le groupement n'est pas encore constitué autour d'un contrat client ou d'un marché de travaux. Cette période correspond généralement à la période de chiffrage, d'échanges d'informations techniques et commerciales entre les entreprises, des négociations commerciales et de dépôt des offres par l'entreprise pressentie comme futur mandataire commun.

En effet, d'un point de vue du formalisme, la convention de groupement ne peut généralement se finaliser qu'après la signature du marché, définissant ainsi de manière définitive, les périmètres entre les membres du groupement, le mandataire commun, les responsabilités de chaque co-traitant, les prix de marché, les délais, etc.

Le mandataire commun choisi parmi les membres du futur groupement est en général, chargé de :

- Représenter le GME auprès du maître d'ouvrage,
- Remettre les offres, signer le marché,
- Coordonner les prestations des membres du groupement, par exemple recevoir les instructions du client et en informer les autres cotraitants,
- Assurer la gestion administrative et financière du marché en fonction de ce qui est prévu dans la convention.

Mais peut-on envoyer en toute confiance à une autre entreprise son offre détaillée sur la base d'un accord oral ?

Si l'entreprise se déclarant mandataire est retenue, quel est son engagement à me conserver dans son groupement ?

Comment m'assurer que le déclaré mandataire n'a pas consulté largement, confondant les principes de la sous traitance avec ceux de la co-traitance ?

Il est donc essentiel d'être lié dès que les parties ont exprimé la volonté de s'associer et qu'elles commencent à échanger des informations techniques et commerciales.

Dès lors, une forme simplifiée d'accord, que l'on appellera **accord préliminaire de groupement** se met en place. Cet accord permet formellement et simplement de sceller entre les membres les notions importantes d'exclusivité et de confidentialité. Il tient généralement en quelques pages.

D'un point de vue plus complet, l'accord préliminaire contient les chapitres suivants :

- Les parties constituantes
- Le mandataire, son rôle (et éventuellement les pouvoirs donnés par les membres au mandataire)
- L'objet du marché (ou des lots sur lequel le groupement souhaite répondre)
- L'exclusivité (et éventuellement les conditions de sorties de l'exclusivité (si un membre souhaite reprendre ses droits))
- Les frais durant la période de remise d'offre et de négociation
- Une description approximative de la répartition des lots ou des activités (un tableau peut suffire)
- La durée de l'accord (stipulant généralement qu'il s'éteint à l'attribution du marché et devra être remplacé par la convention de groupement reprenant les termes du marché tel qu'attribué au groupement)
- Cession
- Résiliation
- Confidentialité
- Règlement des différends et loi applicable
- Signature de chaque membre

Ce document doit s'avérer très simple, peut tenir en 3 pages, et **des modèles** sont en libre accès sur le site de la FNTP, en cliquant ou scannant de QR code :



En conclusion, la constitution d'un groupement apporte une véritable solution pour des projets complexes. Formaliser au travers d'un document écrit les intentions initiales de chaque membre pendant la phase commerciale est donc une étape incontournable et protège chacun des acteurs du projet.

Pour aller plus loin, les explications plus complètes ainsi que les supports sont disponibles sur le site de FNTP.

Sources disponibles en cliquant ou scannant les QR codes suivants :

