

LES MÉMOS 10

JURIDIQUE - MARCHÉS

LE SOURCING DANS LA COMMANDE PUBLIQUE

QU'EST-CE QUE LE SOURCING ?

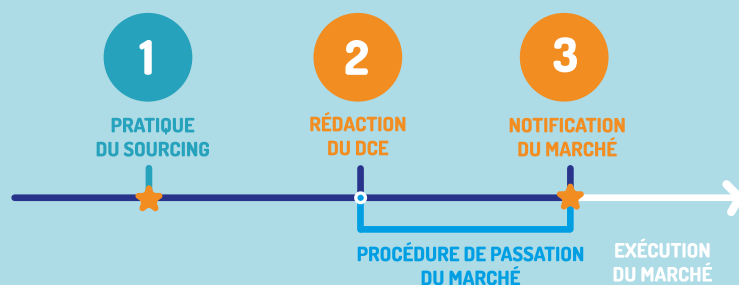
Le sourcing est à l'initiative de l'acheteur

- Il permet d'identifier les solutions / entreprises susceptibles de répondre à ses **projets**.
- Il favorise l'**innovation** et la mise en œuvre d'opérations à **utilité écologique**.

L'acheteur peut **effectuer des consultations**, réaliser des études de marché, solliciter des avis ou informer les entreprises de ses projets et exigences.

L'acheteur définit librement son **mode opératoire**.

QUAND INTERVIENT LE SOURCING DANS LES MARCHÉS PUBLICS ?



LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DU SOURCING

1
APPEL À COMPÉTENCES DE L'ACHETEUR : CHOIX DU PANEL ENTREPRISES

- Renseignements sur le projet ;
- Compétences et savoir-faire attendus des entreprises ;
- Modalités de chiffrage des prestations.

2
INVITATIONS DES ENTREPRISES À PARTICIPER AU SOURCING

- Explication de la démarche ;
- Fixation (date / heure) du rendez-vous ;
- Fixation du cadre des échanges.

3
ENTRETIENS DE L'ACHETEUR AVEC LES ENTREPRISES

- Sur la base d'un questionnaire transmis en amont :
 - Assurer la traçabilité des échanges ;
 - Réaliser les arbitrages finaux sur le montage.

QUELLES SONT LES RÈGLES APPLICABLES AU SOURCING ?

Art. R.2111-1 DU CCP

L'acheteur est tenu de respecter notamment :

- **Les principes fondamentaux** de la commande publique (art. L.3 du CCP)
 - Égalité de traitement ;
 - Liberté d'accès à la commande publique ;
 - Transparence des procédures.
- **Les informations confidentielles couvertes par le secret des affaires, la propriété intellectuelle / industrielle...**

Exemples de bonnes pratiques



- Sélectionner un panel représentatif d'entreprises ;
- Consacrer le même temps à chaque entreprise ;
- Donner le même niveau d'information à chaque entreprise ;
- Assurer la traçabilité des échanges.

QUELS SONT LES AVANTAGES DU SOURCING ?



POUR LES ENTREPRISES

- Se faire connaître des acheteurs ;
- Valoriser son savoir-faire ;
- Rencontrer des clients potentiels ;
- Comprendre l'organisation de la structure publique.



POUR LES ACHETEURS

- Définir précisément son besoin ;
- Adapter son montage contractuel ;
- Identifier les acteurs du marché ;
- Favoriser la concurrence ;
- Évaluer la capacité des entreprises à répondre aux demandes.

