

# LE SOURCING

Aujourd'hui, le sourcing est possible et est prévu à l'article R2111-1 du code de la commande publique.

## Définition :

Le sourcing est la possibilité pour l'acheteur de consulter des entreprises avant le lancement de la consultation, afin d'échanger sur leurs pratiques et de recueillir des informations.

Les résultats des études et échanges préalables effectués dans le cadre du sourcing peuvent être utilisés par l'acheteur, à condition que leur utilisation n'ait pas pour effet de fausser la concurrence, ou de méconnaître les principes d'égalité de traitement des candidats, de liberté d'accès à la commande publique, et de transparence des procédures.

## POURQUOI RECOURIR AU SOURCING ?



- ✓ Pour adapter et affiner la rédaction du besoin dans le CCTP
- ✓ Pour avoir une meilleure vision des progrès et des avancées, notamment technologiques
- ✓ Pour identifier les acteurs du marché, dont les nouveaux entrants, et optimiser la concurrence
- ✓ Pour sécuriser au maximum la procédure et limiter les risques juridiques
- ✓ Pour évaluer la capacité des fournisseurs à répondre au besoin
- ✓ Pour identifier les facteurs de coûts et le modèle économique des fournisseurs

## Pour les entreprises,

c'est l'occasion de se faire connaître et de valoriser leur savoir faire, mais c'est également l'opportunité d'améliorer les produits de leur gamme, et de se familiariser avec l'organisation des structures publiques.

Lien vers le guide de l'achat public sur le sourcing opérationnel de la Direction des Achats de l'Etat (DAE)

Hôtel du Département  
14 boulevard Georges Chauvin, CS72101 –  
27000 Evreux Cedex

# LES PRINCIPALES QUESTIONS À SE POSER AVANT DE SE LANCER

1

## Avec qui prendre contact ?

L'acheteur doit solliciter au minimum 3 entreprises, en tenant compte au maximum de la mixité des structures et des différents acteurs du marché.

2

## Quelles informations demander aux entreprises ?

Les échanges doivent être orientés vers le besoin de l'acheteur, qui doit déjà avoir une idée générale du projet d'achat (objet, périmètre...).

3

## Comment respecter le principe d'égalité de traitement des candidats ?

Lors des échanges, l'acheteur doit veiller à consacrer le même temps d'entretien aux différentes entreprises. Il doit également leur poser les mêmes questions, à l'aide de grille de questions préétablies, et leur communiquer les mêmes informations.

4

## Quelles informations peut-on communiquer aux entreprises ?

Les informations transmises aux entreprises doivent se limiter aux seuls éléments se rapportant au besoin général et au contexte du marché.

5

## Comment assurer la traçabilité et la transparence des échanges ?

Pour cela, l'acheteur réalise un compte-rendu des échanges pour chaque entreprise.



### Pour information :

Des boîtes à outils sont disponibles dans le guide de sourcing de la DAE (voir lien en page 1) avec notamment des modèles de grilles de questionnaires à adresser aux entreprises. Ces boîtes à outils sont notamment présentes en page 12 et 24 du guide.

### Ce que je peux faire pendant la phase de sourcing :

- Communiquer des informations à toutes les entreprises sourcées. Exemple : La quantité, l'estimation du budget, le calendrier prévisionnel, la durée, le périmètre géographique etc...
- Recevoir les entreprises sourcées pour une démonstration de leur(s) produit(s) ou prestation(s)



### Ce que je ne peux pas faire pendant la phase de sourcing

- Accepter que l'entreprise sourcée me donne un CCTP ou toute autre pièce déjà rédigée
- Communiquer des informations privilégiées à un seul candidat, car cela porterait atteinte à l'égalité de traitement des candidats.
- Reprendre dans mes pièces contractuelles des caractéristiques techniques d'une marque en particulier, même sans la citer (condamnation de la Commune de Saran en 2006).
- Orienter le CCTP de sorte qu'une seule entreprise puisse répondre à l'offre