

# LES MÉMOS

## 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.

Art. R.2111-1  
DU CCP

#### QUELLES SONT LES RÈGLES APPLICABLES AU SOURCING ?

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.

