



« Le sourcing rend l'achat public plus performant et réduit le risque de litige »

Si le sourcing est encore une pratique relativement récente, dont l'objectif est de préparer en amont la passation des marchés publics, il est utilisé depuis de nombreuses années à l'Union des groupements d'achats publics (UGAP). Son directeur juridique, Olivier Giannoni, nous explique l'intérêt de cet outil, d'abord reconnu par l'article 40 de la directive n° 2014/24 puis transposé en droit français à l'article R. 2111-1 du Code de la commande publique.

Qu'est-ce que le sourcing dans la commande publique ?

Le sourcing consiste à rechercher des candidats ou des fournisseurs avant de mettre en œuvre une procédure de marchés publics. L'idée est de mieux connaître l'offre disponible pour affiner ses besoins et éviter les procédures infructueuses ou insatisfaisantes. Cela permet par exemple, pour l'achat de matériel informatique, de se renseigner auprès de fournisseurs sur les évolutions technologiques à prendre en compte depuis le dernier achat pour mieux préparer son cahier des clauses techniques. Cela permet également d'avoir une meilleure connaissance de la concurrence sur un secteur donné. Le sourcing s'arrête avant que la procédure de passation du marché soit lancée. Aujourd'hui, on constate que ce sont les structures où l'achat public est professionnalisé et qui disposent de ressources humaines suffisantes où la pratique du sourcing est la plus répandue.

Comment le mettre en œuvre de manière efficace ?

Le sourcing étant une pratique relativement nouvelle, les exigences légales sont encore assez floues. Il n'y a pas de documents officiels à utiliser pour le sourcing. Cependant, il est préférable de respecter une méthodologie. Les acheteurs peuvent pour cela se référer par exemple au [Guide de l'achat public](#) réalisé par la Direction des achats de l'État. À l'UGAP, il est conseillé aux acheteurs de débiter le sourcing environ un an avant la date prévisionnelle de lancement de la procédure de mise en concurrence et d'y mettre fin un mois avant la publication effective des documents sur le profil acheteur. Nous recommandons également de tenir à jour un tableau recensant les différentes entreprises rencontrées. Il est aussi souhaitable que les rencontres se déroulent dans des salles de réunion anonyme pour éviter la divulgation d'informations confidentielles et que les contacts fassent l'objet de comptes-rendus lorsque c'est possible. Car un bon sourcing permettra de gagner du temps sur l'exécution du contrat tout en réduisant le risque de litige. En repérant les candidats potentiels, il permet aussi d'adapter le choix de la procédure : s'il n'y a qu'un seul fournisseur susceptible de répondre aux besoins de la personne publique comme lorsqu'il existe des brevets sur de nouvelles technologies, il est inutile d'envisager une mise en concurrence ! Au final, le sourcing rend l'achat public plus performant.

Quels sont les écueils à éviter ?

Il faut faire attention à bien respecter l'égalité de traitement entre les candidats. Si l'on échange des informations avec un candidat potentiel avant la passation d'un marché, il faut s'assurer que l'ensemble des autres candidats disposent du même niveau d'information. Il faut être en capacité de démontrer que le panel des sociétés sollicitées est équilibré et pertinent au regard de l'achat envisagé : lorsque c'est pertinent il faut

essayer de rencontrer autant de PME, d'ETI que de grands groupes pour favoriser l'accès à la commande publique. Si une entreprise sollicite l'acheteur public pour avoir des informations ou le rencontrer, il est recommandé dans la mesure du possible de répondre à sa demande toujours dans le but de garantir l'égalité entre les concurrents potentiels. Enfin, il faut faire attention au moment de la procédure de marché public de ne pas favoriser l'un des candidats au travers d'exigences techniques qu'il serait le seul à pouvoir proposer. Égalité de traitement, transparence et traçabilité de l'information sont les clés de la bonne gestion du sourcing et de la prévention du contentieux.

*Si la thématique du sourcing vous intéresse, allez découvrir de nombreux autres conseils pratiques dans le nouvel ouvrage d'Olivier Giannoni intitulé **Stratégie et techniques de l'achat public**.*