

Les enjeux d'un sourcing efficace au sein d'une entité publique

Janvier 2022

Virginie VOQUE

Cabinet EXPERT AO CONSEIL



De quoi parle t'on?

Définition

Le sourcing consiste en une série d'entretiens avec un nombre déterminé de fournisseurs en dehors de la période de mise en concurrence officielle.

Il peut être volontairement provoqué par l'acheteur ou le résultat d'une demande de Rdv d'un opérateur économique

Objectifs

- Prise de connaissance /mise à jour des savoirs relatifs à un secteur économique : produits /cartographie des acteurs /modèle économique /prix de référence.

Communication du service achat en direction de son marché fournisseur

Genèse

Pratiqué depuis des années mais officialisé par l'art 4 du décret du 25 Mars 2016 repris dans le décret 2018-1075 du 3 décembre 2018

Textes de référence actuel: décret 2018-1075 du 3 décembre 2018

- **Article R2111-1**

Afin de préparer la passation d'un marché, l'acheteur peut effectuer des consultations ou réaliser des études de marché, solliciter des avis ou informer les opérateurs économiques de son projet et de ses exigences.

Les résultats des études et échanges préalables 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 mentionnés à l'article L. 3.(Libre concurrence, Egalité, transparence)

- **Article R2111-2**

- L'acheteur prend les mesures appropriées pour que la concurrence ne soit pas faussée par la
- participation à la procédure de passation du marché d'un opérateur économique qui aurait eu
- accès à des informations ignorées par d'autres candidats ou soumissionnaires, en raison de sa
- participation préalable, directe ou indirecte, à la préparation de cette procédure.

Les enjeux du sourcing

Faire un achat efficace

- le rendement de la mise en concurrence est fondamental pour l'efficacité de la commande publique.
- Le rendement de la mise en concurrence est conditionné par :
 - Des concurrents nombreux et indépendants
 - Des candidats compétents : il n'y aura pas de « bons » marchés si tous les candidats sont mauvais.
- La publication d'un DCE n'est donc jamais une « bouteille à la mer » : c'est le résultat d'un exercice d'apprentissage pour l'acheteur et de communication en direction des candidats potentiels.

Les contraintes des consultations publiques



Dans le public, les règles du jeu sont figées dès lors que la consultation est lancée. Dans cet exercice : pas de droit à l'erreur:



On ne bouleversera pas les CCTP en cours de consultation



On ne changera pas les critères de notation en cours de consultation



On **devra** choisir le candidat classé premier ou tout recommencer à zéro

Apprendre de son marché grâce au sourcing

Rester le réalisme du besoin du prescripteur	<p>Existe-t-il une offre existante? sinon partenariat innovation/dialogue compétitif : ex achat de gros progiciel métier</p> <p>Existe-t-il une pluralité d'offre potentielle? situation objective de monopole : assumer cette réalité ou la surmonter</p> <p>Definir le budget : marché forfaitaire/ne pas découvrir le prix du projet au moment de l'attribution</p>
Garantir l'ouverture de la consultation	<ul style="list-style-type: none">- optimisation de l'allotissement : volume financier/géographie/concurrence.- logistique de la mise en concurrence : délais, échantillons- détecter la clause technique « tueuse de concurrence ».- anticiper les conditions d'un changement de titulaire sans accroc :anticipation ,clause de réversibilité- ne pas créer des barrières à l'entrée non désirées
Appréhender la qualité	<ul style="list-style-type: none">- Etalonner la performance des candidats : le médiocre, le bon, l'excellent.- Etre en capacité d'accepter et d'évaluer l'innovation : variante.- Mieux définir ses critères de notation (item et pondération)
Qualifier la performance économique	<p>Avoir des prix de référence pour qualifier le prix proposé par les candidats.</p>

Conclusion

LES RISQUES CONTENTIEUX EXISTENT SANS DOUTE MAIS ILS NE PEUVENT CONTREBALANCER LES APPORTS A L'EFFICACITE DE LA COMMANDE PUBLIQUE.

Les méthodes

RFA (Request For Information):
Diffusion d'un questionnaire établi
par l'acheteur sans rencontre
commerciale => suppose une
connaissance préalable d'une
bonne partie du besoin et permet
d'affiner certains points

RFI (Request For Information):
rencontre commerciale et échanges
verbaux => permet une recherche
plus large et favorise l'innovation

Les frontières du sourcing



Je peux faire sans risque

Demande de devis/catalogue au titulaire sous réserve qu'il n'y ai aucune information sur le projet d'achat

Demande de catalogue à un autre opérateur économique

Consultation des sites internet de manière anonyme



Je dois être prudent lorsque

J'obtiens un bilan du titulaire servant de base à la rédaction du prochain marché

Je demande un devis/catalogue à un opérateur économique et je donne des informations sur mes intentions d'achat

Je participe à un salon ou un forum professionnel

Quelques derniers conseils



Ne jamais être seul pour pratiquer les entretiens (Juriste, technicien, administratif)



Recevoir les entreprises dans les locaux de la collectivité (sauf nécessité de déplacement dans le cadre d'une démonstration technique)



Veiller à ne pas divulguer d'informations aboutissant à fausser la concurrence



Ne pas accepter de « cadeau » ou autre avantage (chaque entité publique peut encadrer cette notion)



Privilégier le sourcing à mon initiative pour « garder la main »



Garder une trace des échanges via un compte rendu



Respecter le secret commercial et industriel vis-à-vis des opérateurs économiques



Je stoppe toute rencontre lorsque la parution de mon appel d'offre est imminent (à qualifier)

La mission de EXPERT AO CONSEIL: Sécuriser vos marchés publics



Acheteurs

- Audit de vos DCE
- Conseils stratégiques, techniques et juridiques pour sécuriser vos procédures
 - relectures
- Accompagnement à l'élaboration de vos marchés
- AMO sur toutes les étapes de la consultation (dépot demat, négociation, dépouillement des offres, courriers..)
- Mise à jour de la réglementation

Entreprises

- Audit de vos mémoires techniques
- Conseils stratégiques, techniques et juridiques pour optimiser vos chances de remporter les marchés
- Accompagnement à une démarche d'amélioration continue
 - Co rédaction de vos réponses
 - Dépôt dématérialisé
 - Veille des marchés



Contact: EXPERT AO CONSEIL

Virginie VOQUE

conseil@expert-ao-conseil.com

06.09.06.70.59

www.expert-ao-conseil.com