

par Sébastien Rest,
Président d'AJI Gestion pour l'éducation
et Directeur de la publication



LE SOURCING, UN OUTIL NOVATEUR POUR RÉUSSIR SES ACHATS

La pratique du sourcing, qui n'était auparavant pas formellement interdite est désormais autorisée par le décret n°2016-360 du 25 mars 2016 qui dispose « qu'afin de préparer la passation d'un marché public, 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 ».

Que recouvre le mot sourcing et quels sont les avantages qu'apporte cette pratique ?

Notion empruntée au « marketing achat » du secteur privé, le sourcing recouvre une hétérogénéité de situations. L'acheteur peut, afin de préparer la passation d'un marché public, consulter des catalogues, des revues spécialisées, entreprendre des contacts commerciaux directs avec des acteurs du marché potentiel, informer l'ensemble des opérateurs économiques sur un projet de marché par des sollicitations d'avis sous forme de questionnaires, et bien évidemment participer à des forums ou encore visiter des salons professionnels.

L'introduction du sourcing dans le droit des marchés publics marque une évolution positive pour notre métier d'acheteur public.

Les bénéfices escomptés pour les acheteurs s'articulent autour de l'acquisition d'une connaissance précise du marché, de ses opérateurs et des solutions qu'il propose. Mais pas seulement !

Le sourcing va permettre effectivement de réaliser une définition précise du besoin d'un point de vue technique, clef de réussite d'un bon achat. La phase de détermination des besoins est une étape indispensable et fondamentale du processus d'achat public car elle conditionne la compréhension du projet d'achat par les soumissionnaires, l'adéquation de leurs réponses et, in fine, la satisfaction des utilisateurs finaux.

Le sourcing peut permettre à l'acheteur public une précision du besoin également d'un point de vue financier. Une connaissance plus précise des tarifs apportera des éléments pour reconsidérer ou non l'enveloppe budgétaire prévue, et d'envisager de surcroît la procédure de passation et le type de publicité adaptée.

Cette pratique introduit aussi l'ouverture à de nouveaux acteurs et permet de confronter le besoin à la réalité

en mobilisant la concurrence afin de réduire le risque d'infirmité d'un marché.

Par ailleurs, grâce au sourcing, l'acheteur peut mener une réflexion sur le choix de la procédure, l'allotissement et le bien-fondé de ses critères de sélection et de notation. Il devient dès lors un outil d'ingénierie contractuelle en valorisant la fonction d'acheteur et en la professionnalisant.

Là est tout l'enjeu pour notre profession. Le sourcing est un outil pour valoriser nos pratiques et rénover notre fonction d'acheteur. La connaissance de l'environnement réglementaire n'est pas suffisante. Il convient aussi de maîtriser les techniques commerciales de nos homologues du privé parmi lesquelles la négociation et le sourcing.

Quels sont les écueils à éviter ?

Il est préférable tout d'abord de prendre ses distances avec les résultats du sourcing et de ne pas trop s'inspirer des solutions proposées lors de la rédaction du dossier de consultation.

Tout l'enjeu est de préserver l'équilibre, ce qui n'est pas toujours simple, entre la prise en compte des résultats du sourcing et le maintien de l'impératif de l'égalité de traitement des candidats, de libre accès à la commande publique, et de transparence. Le risque à éviter est de se faire influencer par un opérateur ou encore avoir mis un opérateur dans une situation privilégiée lors du lancement d'une procédure de consultation. En d'autres termes, Il ne faut pas arriver à une situation où un candidat détient plus d'informations que les autres. Auquel cas l'acheteur peut voir sa responsabilité pénale engagée pour délit d'octroi d'avantage injustifié.

Des précautions sont donc à prendre. Il est par exemple possible de communiquer l'ensemble des données recueillies par l'acheteur à l'occasion de ses recherches. Par ailleurs, il est vivement conseillé de garder une traçabilité des contacts et des comptes rendus des entretiens. Les contacts avec les opérateurs doivent être courts, retenus et objectifs.

Au nom d'AJI Gestion pour l'éducation, je vous souhaite à toutes et à tous d'excellentes vacances bien méritées et vous donne rendez-vous le vendredi 28 septembre à Nantes pour les rencontres de l'intendance 2018.