

Sourcing / Sourçage

Définition : Outil de **planification d'une stratégie d'achat**, consacré par la réforme du code de la commande publique de 2016, permettant d'**affiner l'analyse du besoin**, afin de mieux y répondre. Cette optimisation concourt à **faciliter une concurrence plus large**, et ce, en respectant les principes fondamentaux de la commande publique. Art. [R. 2111-1](#) et [R. 2111-2](#) du CCP

Le **sourcing opérationnel** se situe en amont du lancement d'une consultation, contrairement au **sourcing stratégique** qui se situe en aval d'une consultation, dès lors qu'il contribue à collecter l'information pour de potentiels futurs contrats.

Objectif : **Concourir à l'efficacité et à la performance de l'achat** par une **identification claire et précise du besoin de l'acheteur**. Dès lors, il se doit de connaître l'état du marché, pour garantir : la qualité de l'innovation, la performance environnementale et sociale, la bonne gestion des deniers publics et l'accès des TPE/PME à la commande publique. Voir en ce sens : [Guide de l'achat public de la DAE](#)

1°) AVANTAGES DU SOURCING POUR LE POUVOIR ADJUDICATEUR

- Connaître l'état du marché (étude de marché) ;
- Identifier un panel d'opérateurs économiques (anciens, nouveaux, et innovants) ;
- Développer un dialogue technique pour évaluer le besoin (sollicitation d'avis) ;
- Établir les coûts, délais, procédures et montages contractuels ;
- Sensibiliser les opérateurs pour optimiser la concurrence (consultation) ;
- Anticiper et réduire les risques (opérationnels, financiers, industriels, éthiques, etc.) ;
- Etc.

2°) AVANTAGE DU SOURCING POUR LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES

- Détecter des opportunités ;
- Développer ses prestations ;
- Connaître de potentiels clients ;
- Appréhender le fonctionnement des structures publiques ;
- Etc.



Possibilité d'intégrer du **"benchmark"**, afin que l'acheteur échange avec d'autres entités ayant des **besoins comparables**.

L'opération de sourcing est soumise à une **traçabilité**, dont le degré d'exigence varie selon le montant global estimé du marché. Toutefois, une **double exigence** est nécessairement présente :

- **Convocation à l'entretien** par courrier, et ce 2 à 3 semaines avant la date, le courrier doit mentionner la date, l'heure, la durée, les thèmes limitativement abordés, ainsi qu'une brève présentation du besoin ;
- Établissement d'un **compte-rendu pour chacun des échanges**, et ce, quelles que soient les modalités de l'entretien (présentiel, courriel, etc.), mais sans que de potentiels éléments confidentiels ne soient trahis.