



Sourcing & bonnes pratiques dans les Achats Publics



Rappel des valeurs inhérentes à la commande publique

- Trois principes fondamentaux comme pierre angulaire de la commande publique:
 - Liberté d'accès à la commande publique
 - Égalité de traitement des candidats
 - Transparence des procédures d'achat
- Tout acte d'achat, et quel qu'en soit la phase du processus, est guidé par le respect de ces principes.
 - phase de **définition des besoins**,
 - phase de consultation ,
 - phase d'exécution.



1. Définition du sourcing

- Cette expression anglo-saxonne (recherche d'une source) est utilisée pour désigner l'action « **pour l'acheteur public de rechercher les fournisseurs susceptibles de répondre à ses consultations, puis à les évaluer et enfin à sonder l'état de la concurrence** ».


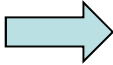


- Le mot sourcing est employé dans le monde des affaires et intervient dans le cadre de la **définition des besoins** (article 5 du code des marchés publics)
- Le sourcing est un outil permettant d'améliorer la **performance économique de l'achat** tout en assurant sa **sécurité juridique**, en faisant appel notamment à la déontologie des acheteurs publics.

2. Pourquoi?

- Répondre à l'obligation de bonne définition des besoins art 5 du CMP :
 - Satisfaire de nouveaux besoins : tester la maturité du marché ou connaître les capacités d'innovation,
 - Comprendre la réalité du marché et intégrer ses contraintes : demande technique, mode de rémunération, décomposition des coûts,...
 - Eviter les procédures infructueuses
 - Répondre aux objectifs d'accessibilité des TPE / PME à la commande publique, sociaux, environnementaux.
- Répondre aux obligations de l'article 3 du CMP :
 - Favoriser l'ouverture de la concurrence et l'accès à la commande publique : se faire connaître
- Outil d'aide à la décision et au service du pilotage de la stratégie de l'établissement
- Répondre in fine aux enjeux d'optimisation des achats et de bonne gestion des deniers publics (cf. COP – orientation stratégique 5 – axe 2 – objectif 3)

3. Comment ?

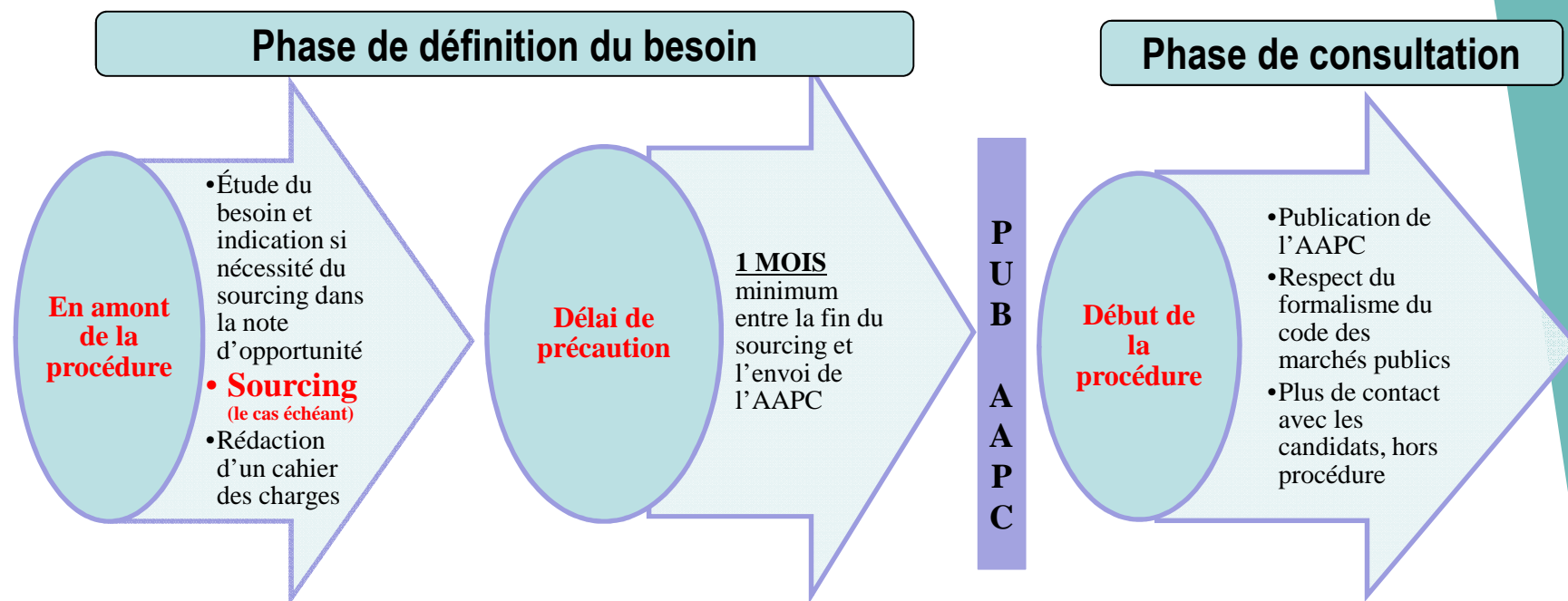
- Cadre de l'analyse du marché:
 - Rencontres de prestataires 
 - Visites de salons
 - Sources d'information classiques : revues, internet,...
- Encadrement des opérations de sourcing – rencontre de prestataire ou salon
 - Définition objective du panel des prestataires à rencontrer : prise de contact étendue, sans restriction géographique, commerciale ou concurrentielle injustifiée
 - Préparation de la rencontre : définition d'une **trame** afin de définir les informations d'ordre général à communiquer à tous, de tracer et de cadrer les échanges (transparence des procédures et égalité de traitement) 
 - Rencontre de préférence chez le prestataire lorsque cela est possible : permet de se faire une idée des frais de structure, de constater les moyens dont ils disposent, etc...l'acheteur garantit en outre la confidentialité des échanges.
 - Comptes rendus et au besoin réalisation d'une synthèse pour mettre en exergue les informations clés pour le lancement du futur marché

 Un modèle est disponible au DAAJ




**Accompagnement et appui systématique
des directions métiers par le DAAJ**

4. Quand ?



- Question de l'opportunité du sourcing : pas systématique
- Les opérations de sourcing interviennent en amont de la consultation, au stade de la phase de définition des besoins.
- Principe de précaution : respecter a minima **un mois** entre la fin du sourcing et l'envoi de l'AAPC (*avis d'appel public à la concurrence*).

5. Bonnes pratiques

 But des bonnes pratiques : éviter certains comportements répréhensibles qui résultent souvent de maladresse ou de méconnaissance qui pourtant sont susceptibles d'engager la responsabilité des agents et/ou de l'établissement.

- **Ethique, probité et neutralité :**

- **Objectivité et prudence dans les informations transmises** : ne pas favoriser un fournisseur grâce à la transmission d'informations clés qui lui confère un avantage lors de la consultation et veiller à préserver l'image de l'INPES.
- **Ne pas se laisser influencer par un procédé ou des méthodes de nature à restreindre la concurrence** : Echanges d'informations : oui; influences : non.
- **Des Rendez-Vous à plusieurs (2 ou 3) et de courtes durées** : Prévoir des rendez-vous en début de matinée ou en début d'après-midi d'une durée relativement courte.
- **Interdiction des cadeaux, invitations et repas**: Les agents de l'INPES ne doivent ni susciter, ni accepter et encore moins solliciter de cadeaux, ristournes, faveurs, invitations, repas ou tout autre avantage lui étant destinés ou étant destinés à sa famille ou à ses proches. Le fait d'accepter un cadeau de la part d'une entreprise partenaire ou qui souhaite le devenir, ne constitue pas en lui-même une infraction; il peut néanmoins s'inscrire dans le cadre d'une action conduisant à la commission d'un délit.
- **Attention aux conflits d'intérêts**, i.e. une situation dans laquelle un agent a un intérêt personnel de nature à influencer sur l'exercice impartial et objectif de ses fonctions officielles : alerte et réorganisation des dossiers.
- Pas de sourcing auprès d'un **fournisseur déjà engagé sur une procédure en cours.**

6. Risques juridiques

Outre les risques d'atteinte à l'image de l'INPES, deux principaux risques juridiques:

- **Risques juridiques administratifs** : Recours devant le tribunal administratif et risque de remise en cause de la procédure de mise en concurrence et/ou annulation du marché
- **Principaux risques juridiques pénaux** : Manquements au devoir de probité par une personne dépositaire de l'autorité publique ou chargée d'une mission de service public
 - **le délit de corruption et trafic d'influence** : art L 432-11 du CP : *fait de solliciter ou d'agréer, sans droit, à tout moment, directement ou indirectement, des offres, des promesses, des dons, des présents ou des avantages soit pour accomplir ou s'abstenir d'accomplir un acte de sa fonction ou de sa mission, soit pour abuser de son influence en vue d'obtenir une décision de l'autorité en sa faveur*
 - **la prise illégale d'intérêts** : art L 432-12 du CP : *fait de prendre, recevoir ou conserver directement ou indirectement un intérêt quelconque dans une entreprise ou dans une opération dont elle a la charge d'assurer la surveillance, l'administration ou le paiement*
 - **le délit de favoritisme** : art L 432-14 du code pénal : *fait pour de procurer ou de tenter de procurer à autrui un avantage injustifié par un acte contraire aux dispositions législatives ou réglementaires ayant pour objet de garantir la liberté d'accès et l'égalité des candidats dans les marchés publics*



Exemples : fait de solliciter une commission ou d'accepter une commission pour favoriser l'attribution d'un marché

Exemples : un DG qui attribue un marché à une entreprise dont il est le gérant de fait / le membre d'une commission qui participe à l'attribution d'un marché à une entreprise gérée par sa fille

Exemples : la participation de l'entreprise à la définition des besoins, la définition non objective des besoins, un cahier des charges sur mesure, le « saucissonnage »

La prise en compte de ces bonnes pratiques à titre préventif contribue à assurer plus efficacement la protection des agents et de l'INPES dans les opérations de sourcing, face aux risques qui pèsent sur leur activité et à l'égard de leurs partenaires privés. Il contribue aussi à la qualité de l'acte d'achat et donc à l'efficience du service public que l'INPES représente.

Le DAAJ se tient à votre disposition pour toute question

