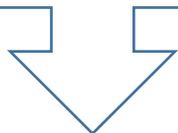




Ville de Niort: Une politique d'achat sociale et responsable depuis 20 ans



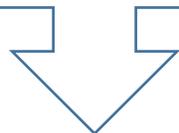
2005
création d'un
Service Achat



Organisation des achats
Ville de Niort. Élaboration
d'une politique et d'une
stratégie d'achat durable.
**A ce jour 5 acheteurs de
métier**



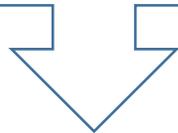
2008 - 2014
Feuille de route
durable Agenda
21



Mise en œuvre de la
politique d'achat durable et
responsable. **Mise en
action d'une stratégie
sectorielle d'achat durable
(par compétence acheteur)**



2014 - 2023
Feuille de route
Niort Durable
2030



Renforcement de la
politique d'achat durable à
horizon 2030. **Évaluation
de la performance Achat
Durable – indicateurs de
performance -
amélioration continue**



2023 – 2024

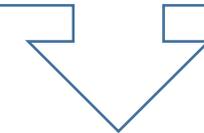
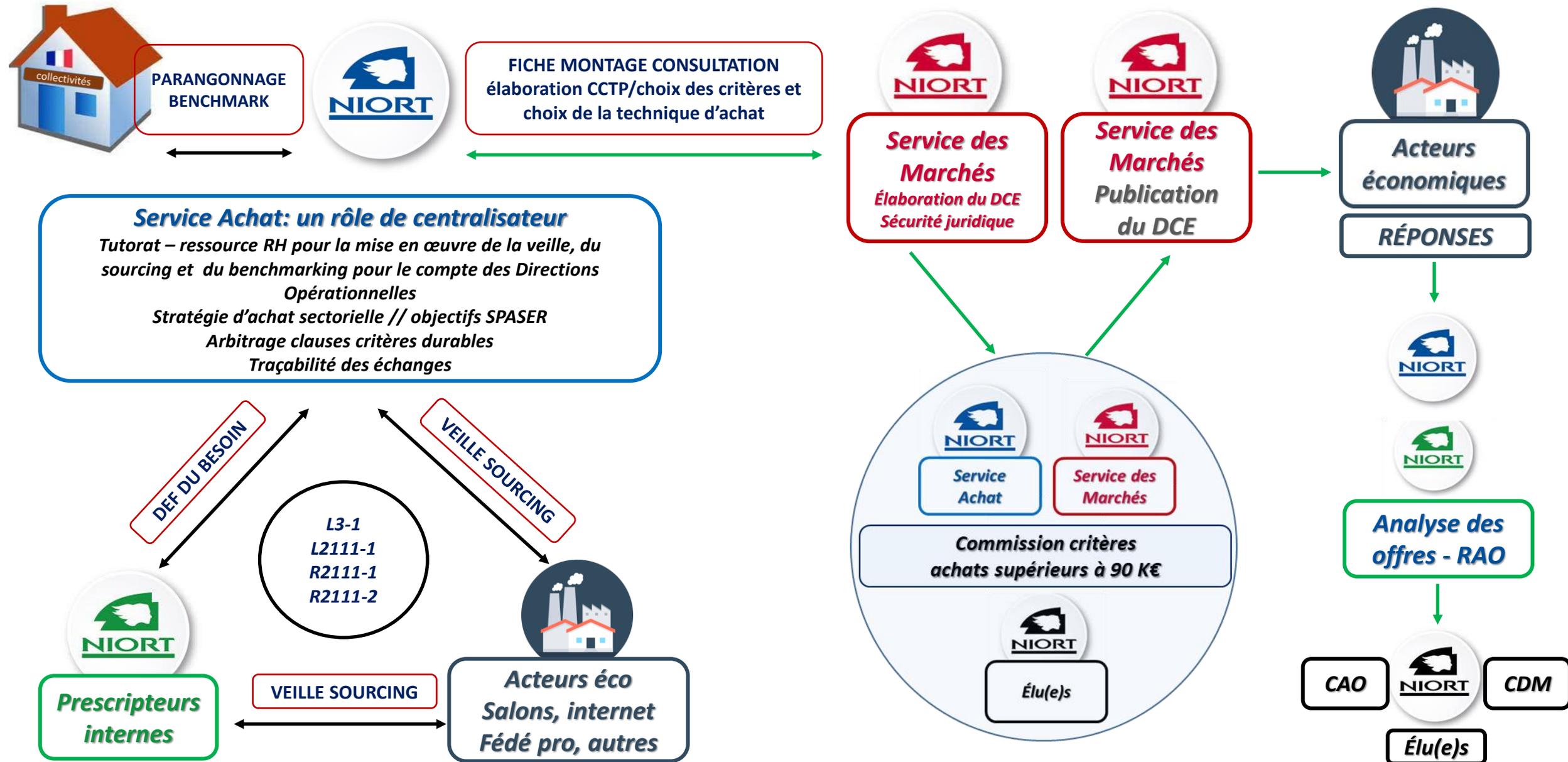


Schéma de
Promotion des
Achats Socialement
et Écologiquement
Responsable.
**Schéma opposable
en interne**

Ville de Niort: Direction de la Commande Publique

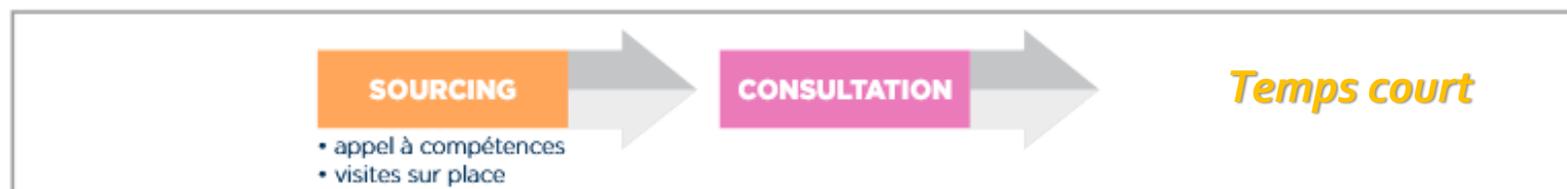


+



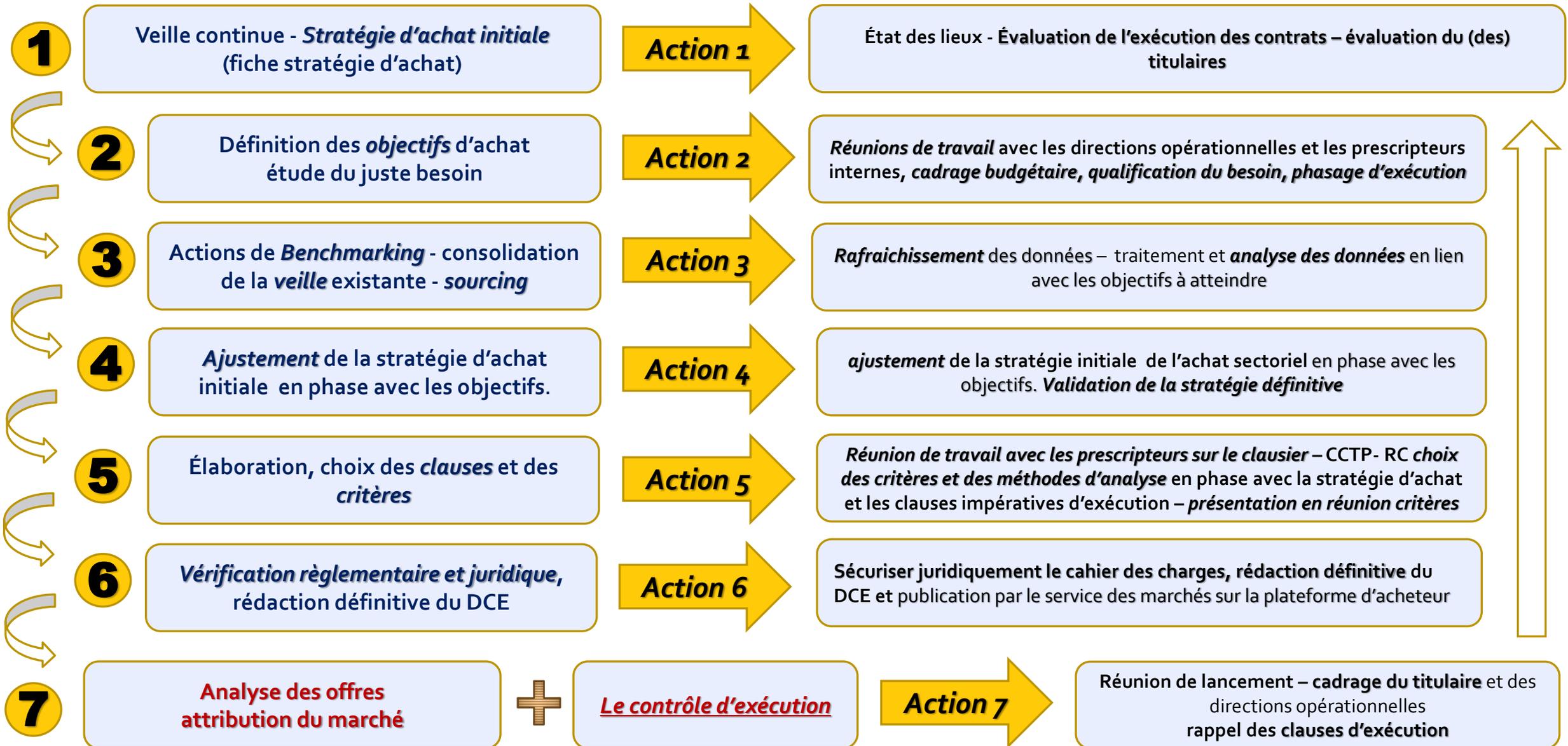
“Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne nous prenne par la gorge”, Churchill

La veille et sourcing: Des étapes indispensables et incontournables dans le processus des achats qui demandent une organisation, du temps et de l'anticipation



Veille et sourcing: des étapes en amont de la consultation mais également en aval par le contrôle d'exécution et l'évaluation des fournisseurs titulaires

Benchmarking, veille et sourcing au sein du processus des achats Ville de Niort



Le sourcing ça demande de l'anticipation du temps, de l'organisation... Mais aussi des outils performants

Questionnaire fournisseur

Grille de synthèse des entretiens fournisseurs Achat de fournitures/équipements				
POSITIONNEMENT DES FOURNISSEURS	Entreprise 1	Entreprise 2	Entreprise 3	Entreprise 4
Quelles sont vos références dans le secteur privé et sur quels produits ?				
Quelles sont vos références dans le secteur public (ministères, préfectures, hôpitaux, collectivités etc) et sur quels produits ?				
Quel est votre CA vis-à-vis du secteur public? Du secteur privé ?				
Quelle est votre feuille de route stratégique : orientation de l'entreprise... ?				
FABRICATION/PROCESS				
Lieu de production des produits ou d'implantation des services ?				
Lieu de stockage ?				
Processus de livraison ?				
Gestion des stocks ?				
FEUILLE DE ROUTE/OFFRE DISPONIBLE				
Quelle est votre feuille de route pour l'année n+1/n+2: évolutions, nouveaux produits ?				
Quels sont les modèles que vous pourriez proposer/ leur évolution tarifaire pour une offre en (mois/année) ?				
Garantie				
Décrivez le fonctionnement de la garantie: durée et périmètre couvert				
Décrivez le fonctionnement de votre SAV				
SAV				
Quels sont les délais d'intervention standard du SAV ? Les délais d'intervention minimaux et quel surcoût par rapport au standard ?				
Délais				
Quels sont les délais de livraison ? Délais standards? Délais minimum ?				

Fiche veille – sourcing famille d'achat

FICHE FAMILLE DE PRODUITS ET/OU SERVICES																	
FAMILLE		NOMENC. VDN		SOUS FAMILLE		NOMENC. VDN		CATÉGORIE D'ACHAT		MAJ							
MATERIEL ET EQUIPEMENT RESTAURATION COLLECTIVE		RCM01						FOURNITURES		X							
								SERVICES									
								PRESTATIONS INTELLECTUELLES									
								TRAVAUX									
								FRÉQUENCE MAJ		ANNUELLE							
RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT				RAPIDITÉ D'OBsolescence TECHNIQUE ET/OU RÉGLEMENTAIRE				POINTS DE VIGILANCE – OBSERVATIONS DIVERS									
FAIBLE		MOYEN		FORT		LEADER		TECH		FAIBLE		MOYEN		FORT			
								RÈGLE		FAIBLE		MOYEN		FORT			
règlementation hygiène et sécurité haccp																	
INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR DE LA FAMILLE ET/OU DE SES SOUS FAMILLES																	
PÉRIMÈTRE CA ANNUEL			CA			SOUS FAMILLE			RÉPARTITION CA PAR SOUS FAMILLE			CONCURRENCE ET TYPOLOGIE DU SECTEUR ÉCONOMIQUE					
VILLE DE NIORT			90 000									INTERNA, EUROPE, NATIONALE, RÉGION, DÉPART, LOCALE					
NATIONAL			pas de pertinence									FAIBLE, MOYEN, FORT					
VARIATION TARIFAIRE ANNUELLE - VARIATION COUT MATIERE PREMIERE																	
FAIBLE		X		MOYEN		FORT		CYCLIQUE				X		X		X	
PRINCIPAUX ACTEURS ÉCONOMIQUES ET TECHNOLOGIQUES CONCERNANT LA FAMILLE ET/OU LES SOUS FAMILLES																	
LEADER		EUROCHEF		GASEL		TYPLOGIE		PÉRIMÈTRE		FOURNISSEUR VDN		LIEN MARCHÉ VDN		COMMENTAIRES			
MOBILIER NUMÉRISSATION RELIURE FOURNITURES DE BUREAU RESTAURATION RAMETTE PAPIER MAT REST COLL BOIS PANNEAUX PEI																	

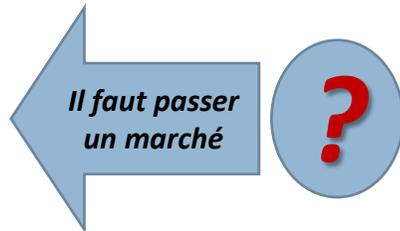
Fiche stratégie d'achat – objectifs

TYPOLOGIE DE MARCHÉ - FAMILLE D'ACHAT SECTORIEL					
accord-cadre mixte bcd et subséquent matériel de restauration collective segment d'achat lot 1 acquisition de matériels segment d'achat lot 2 pièces détachées maintenance matériel					
STRATÉGIE D'ACHAT		Objectifs VDN			
Lettre de cadrage : Gal des budgets de fonctionnement					
Développer l'économie de territoire (Pol pub)					
Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)					
Objectifs VDN		Déclinaison achat		Indicateurs	
COÛTS	Segment 1	Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)	Matériel	Adaptation des achats au besoin (marché de l'éc et non de travaux). Rationaliser le matériel en qualifiant le besoin par rapport aux évolutions des restaurants scolaires et des objectifs d'équipements défini par la DE.	Nombre de référence au DOE
	Segment 2	Développer l'économie de territoire (Pol pub)	Matériel	mettre une pièce une consultation sur une durée de 4 ans par un AC afin d'obtenir des livraisons sur les coûts d'acquisition, sur la durée et le contenu des garanties, rationaliser le parc de matériels. Augmenter la formation des utilisateurs aux matériels (économie de temps).	comparaison des PU de DOE sur N-1
	Segment 3	Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)	Prévention de services	diminuer le nombre de marches et de fournisseurs. Augmenter les durées de garanties. Globalisation de la demande des services (ex:ignition/occlusion/curatage/dératage).	Durée de la garantie nombre de marches et de fournisseurs nombre de formations utilisateurs
QUALITE	Segment 1	Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)	Prévention de services	Diminuer le coût global d'acquisition des pièces hors garantie de matériel (augmentation des durées de garantie du matériel neuf).	inventaire et réactivité de matériel
	Segment 2	Développer l'économie de territoire (Pol pub)	Prévention de services	Adaptation des achats au besoin et des contrats existants. aligner les consultations par les mêmes	coût d'acquisition des pièces par rapport à N-1 nombre de marches
	Segment 3	Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)	Prévention de services	Diminuer le coût global de la prestation de maintenance annuelle hors garantie de matériel par une segmentation des durées de garantie de matériel neuf. Adaptation des achats au besoin.	inventaire et réactivité de matériel coût annuel de la prestation de maintenance par rapport à N-1 nombre de marches
LOGISTIQUE INTERNE (approvisionnement stocks)	Segment 1	Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)	Prévention de services	aligner les consultations sur les mêmes cahiers de charges concernant le renouvellement du	nombre de marches
	Segment 2	Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)	Prévention de services	Adaptation des achats au besoin par	nombre de pièces
	Segment 3	Renforcer les bonnes pratiques de la collectivité (PTEC)	Prévention de services	répondre rapidement au besoin par un approvisionnement local	enquête de satisfaction sur les procédures

Fiche d'évaluation fournisseur

FICHE D'EVALUATION FOURNISSEUR / MARCHÉ											
Nom du fournisseur :		UNIKALO FAUCHER									
Lien fiche fournisseur :		Fiches Fournisseur/Fiches fournisseur.xls									
Nom du marché :		Peintures, produits assemblés et accessoires									
Date de notation :		30/06/2014									
Fréquence :		ANNUELLE									
Evalueur :		STEPHANE ROI									
A: Très satisfaisant		B: Satisfaisant		C: Acceptable		D: Insatisfaisant					
Equivalent 3 points		Equivalent 2 points		Equivalent 1 point		Equivalent 0 point					
1 - QUALITE DES PRESTATIONS											
		Coefficient = 20		A		B		C		D	Total
Conformité techniques, qualité des produits/prestations livrés		5		inscrire 3		inscrire 2		inscrire 1		inscrire 0	15
Respect des qté commandées		4									12
Respect du délai de livraison		4									12
Réactivité en cas de non-conformité (SAV)		3									9
Respect des règles administratives (factures, révision de prix, AR, documents, plans, ...)		2									4
Qualité du conditionnement		2									4
NOTE QUALITE DES PRESTATIONS SUR :		60									56
2 - QUALITE RELATIONNELLE											
		Coefficient = 10		A		B		C		D	Total
Disponibilité / flexibilité vis-à-vis des demandes (réactivité, sollicitation commerciale)		3		inscrire 3		inscrire 2		inscrire 1		inscrire 0	3
Accompagnement dans le déploiement		3									9
Appui du service technique, suivi de chantier		2									6
Qualité de la relation avec les interlocuteurs, dans sa globalité		2									6
NOTE QUALITE RELATIONNELLE SUR :		30									24
Total des points sur maxi =		90									17,8
Cumul obtenu =		80									88,9
Rappel note obtenue année N-1 =											
Liste fournisseurs : MODELE - fiche éval. OCEDIS ALTOBAR IMAYE EDUCAL DISPANO YAMA GILLESBERT UNIKALO FAUCHER											

Le manque de ressources internes en temps, en RH, en moyens est le principal frein à la mise en œuvre de la veille et du sourcing...



Effectuer un achat durable est une course de fond et non pas un sprint en mode dragster. En matière d'achat public, la vocation d'une collectivité n'est pas de passer un marché mais de répondre à un besoin

LES OUTILS DU SOURCING: IDENTIFIER ET CHALLENGER LES BONS FOURNISSEURS

SWOT

Outil d'évaluation de la **qualité et de la fiabilité des fournisseurs**

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> Capacité d'innovation Leadership : croissance, part de marché Qualité : taux de satisfaction sur produit Compétitivité : commerciale, technologique, etc. Coûts fixes bas Employés hautement qualifiés Etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Faible capacité financière Faible notoriété, image de marque Déséquilibre du portefeuille de produits Grande dépendance à un fournisseur Base de clients réduite Système informatique dépassé Taux de rotation du personnel élevé Etc.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> Marchés ou segments en croissance Marchés ou segments à fort potentiel Nouvelles technologies Réglementation favorable Nouvelles chaînes de distribution Changement de comportement des consommateurs Etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Concurrence directe et élargie Nouveaux entrants Législation peu favorable Marchés matures ou en décroissance Chute des prix en raison d'un excès de la production Activité économique faible Etc.

L'ANALYSE FINANCIERE

Elle permet **d'ajuster la stratégie d'achat** ou **les clauses du cahier des charges** en anticipant les **risques** d'inexécution ou de défaillance

<https://www.societe.com/> le rating des sociétés c'est gratuit...

Analyse financière

Rapport Complet Officiel de Solvabilité

Le Rapport Complet Officiel & Solvabilité de l'entreprise ERCO au format Acrobat PDF imprimable : retrouvez dans ce rapport toutes les informations disponibles à jour sur l'entreprise ERCO, les renseignements légaux, juridiques et financiers, sa notation financière, son risque de défaillance, le siège social, les 3 dirigeants actuels, les 6 anciens dirigeants, le rapport cartographique mettant en évidence le réseau des dirigeants de l'entreprise ERCO, les 4 derniers bilans simples comparés, la liste des 23 derniers évènements, l'analyse financière de 2022, et des informations supplémentaires sur les 19 établissements de l'entreprise.

Vérifier le score de ERCO

Société : EXEMPLE SARL
SIRET : [REDACTED]

Score : **11 c**
Classe de risque : Modéré

Score [0-20]:

- 1-4 Défaillance
- 5-7
- 8-12
- 13-17
- 18-20

Rapport Complet Officiel de Solvabilité

25/04 2024 Rapport Complet Officiel & Solvabilité de ERCO (Informations légales, juridique, notation financière, risque de défaillance, ...)

12,90€

MATRICE KRALJIK

Outil d'analyse de la **criticité de l'achat sectoriel** - dépendance au **marché économique**



POSITIONNEMENT DU SECTEUR ÉCONOMIQUE SUR LA FAMILLE D'ACHAT

1 - Quels fournisseurs ? :

- fournisseurs dominants (leader)
- fournisseurs innovants (suiveurs)
- fournisseurs émergents « challengers »

ANALYSE SECTORIELLE positionnement des entreprises

2 - Structuration et nature concurrentielle du marché fournisseur :

- taille du marché fournisseur
- concentration du marché fournisseur
- libre concurrence, oligopole ou monopole ?
- rappports de force entre les différents fournisseurs

Offre \ Demande	Un vendeur	Quelques vendeurs	Nombreux vendeurs
Un acheteur	Monopole bilatéral	Monopsone contrarié	Monopsone
Quelques acheteurs	Monopole contrarié	Oligopole bilatéral	Oligopsone
Nombreux acheteurs	Monopole	Oligopole	Concurrence



Besoin de **15 000 ramettes** par an budget 60 K€ TTC

Besoin de **1 500 ramettes** par an budget 7 000 € TTC

2 grossistes en France **ANTALIS - INAPA**

fournituristes: plein ciel, majuscule, office dépôt, fiducial, lyreco, hyper buro...

OLIGOPOLE

CONCURRENCE