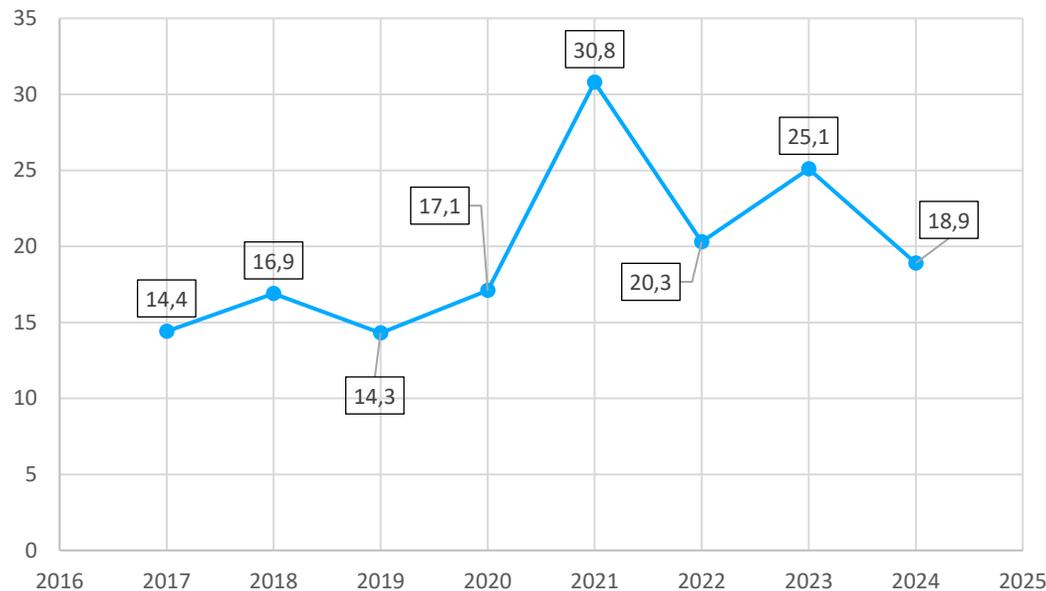


Présentation générale

Montants engagés (M€ HT)

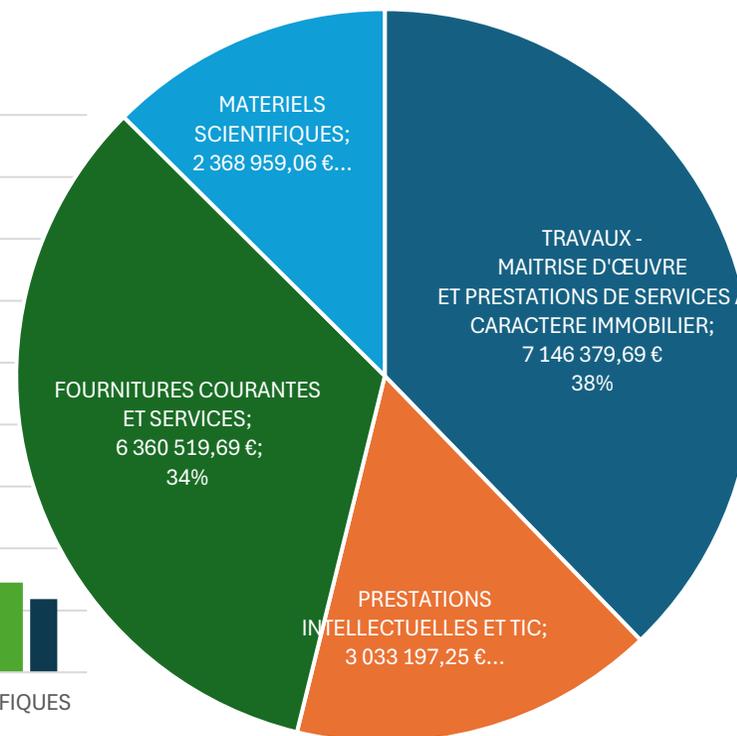
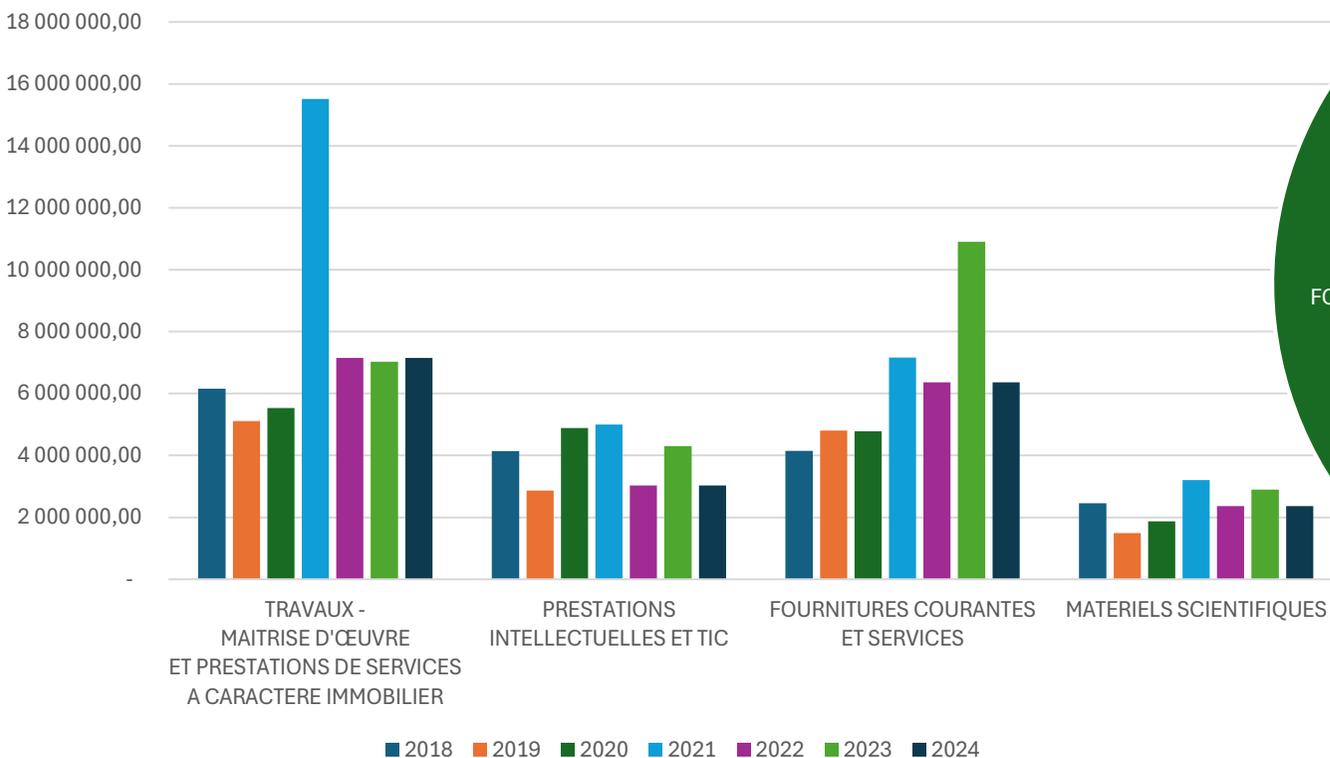


Service Achats 2024 : Chiffres- clés

- ✓ 99 affaires dont 53 marchés notifiés et 12 études livrées (9 venant du speed-meeting)
- ✓ 23 renouvellements de marchés/ 30 nouveaux besoins
- ✓ 2 150 bons de commandes analysés (
- ✓ Portefeuille d'environ 207 marchés en cours d'exécution

Nature des Achats

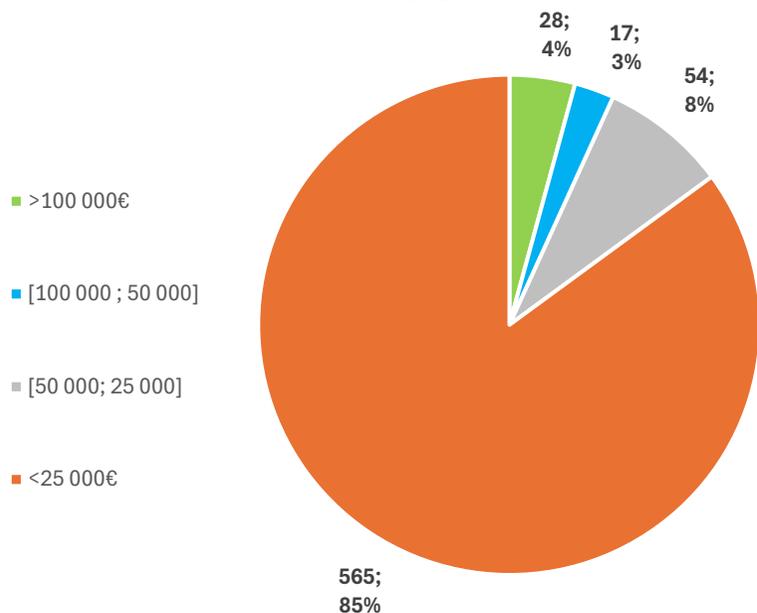
Etats des lieux par segments (M€ HT)



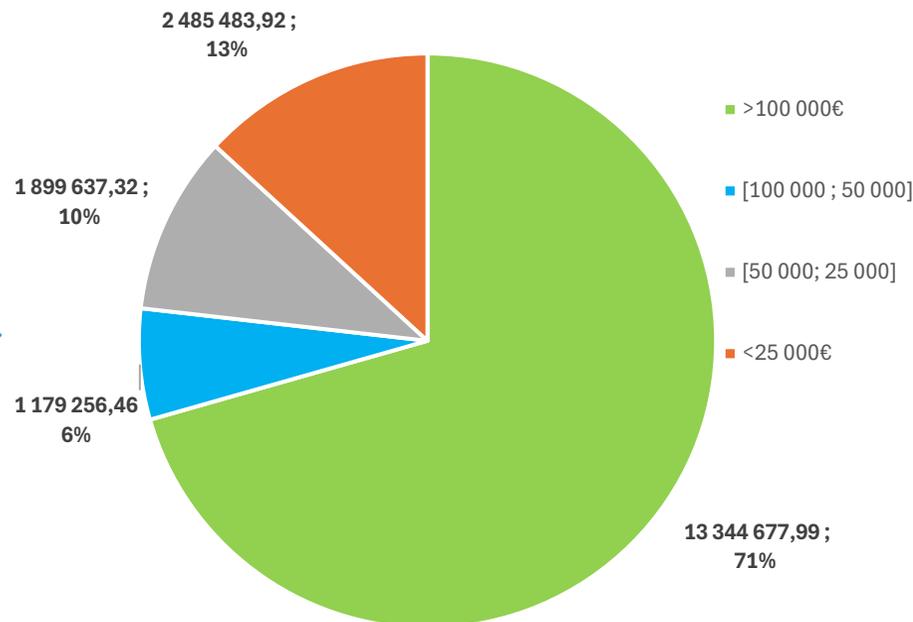
- Le segment Travaux reste stable par rapport à 2024 en montant
- Le segment FCS représente 34% des engagements en 2024 :
 - ✓ Taux d'évolution du segment FCS de 2023 à 2024 : - 41,68%
 - ✓ 2023 a été fortement impacté par le secteur de l'énergie et de la restauration
- D'une manière générale, baisse des montants engagés

Cartographie fournisseurs

Nombre de fournisseurs selon le montant engagé en HT



Répartition fournisseurs en montants engagés HT



Contexte : 664 fournisseurs en 2024 (682 en 2019, 704 en 2020, 784 en 2021, 761 en 2022, 738 en 2023)

Commentaires :

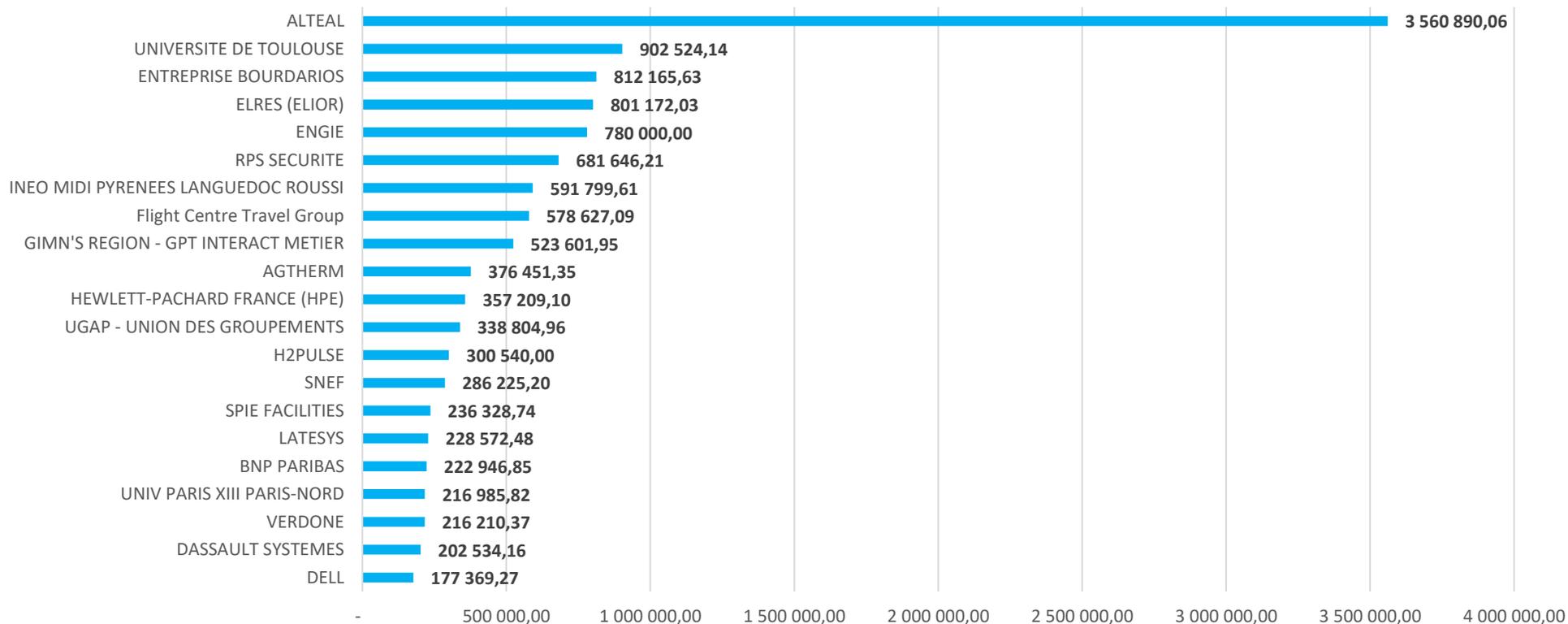
- Base fournisseurs très concentrée → 4% des fournisseurs (28) représentent 71% des achats

Analyse Pareto :

- Les fournisseurs stratégiques sont peu nombreux
 - **20%** des fournisseurs représentent **90,48 %** des achats, soit 17M€
 - On note , comme les années précédentes, une trop grande dispersion pour le reste des achats → **9,52 %** des achats proviennent de **80%** des fournisseurs (530) , soit un montant de 1,8M€

Cartographie fournisseurs

Top 20 fournisseurs (12,4M€)



Respecter les délais annoncés

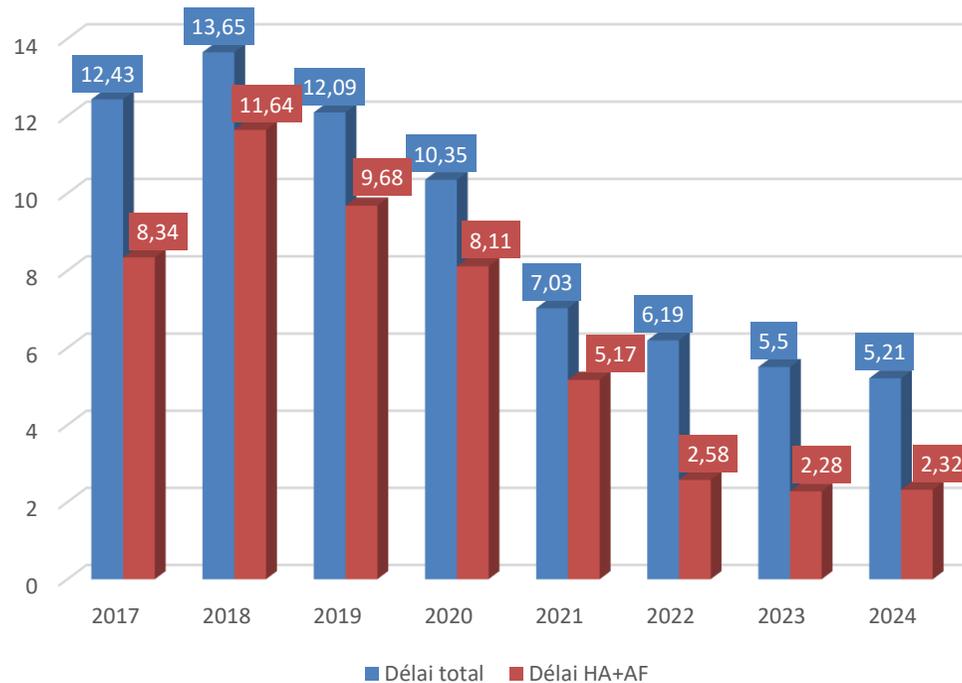
Maîtrise des délais de traitement des achats de – 40 000 € ht



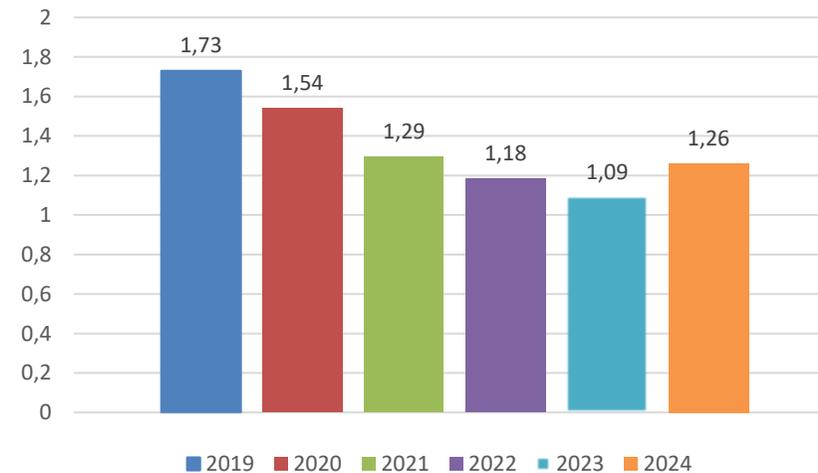
Objectif : 2 jours en moyenne pour traitement HA

Résultat 2024 : 1,26 jours

Délais moyens de traitement des demandes d'achat
PLAGE (< 40 000€ + BDC sur marchés) en jours
calendaires



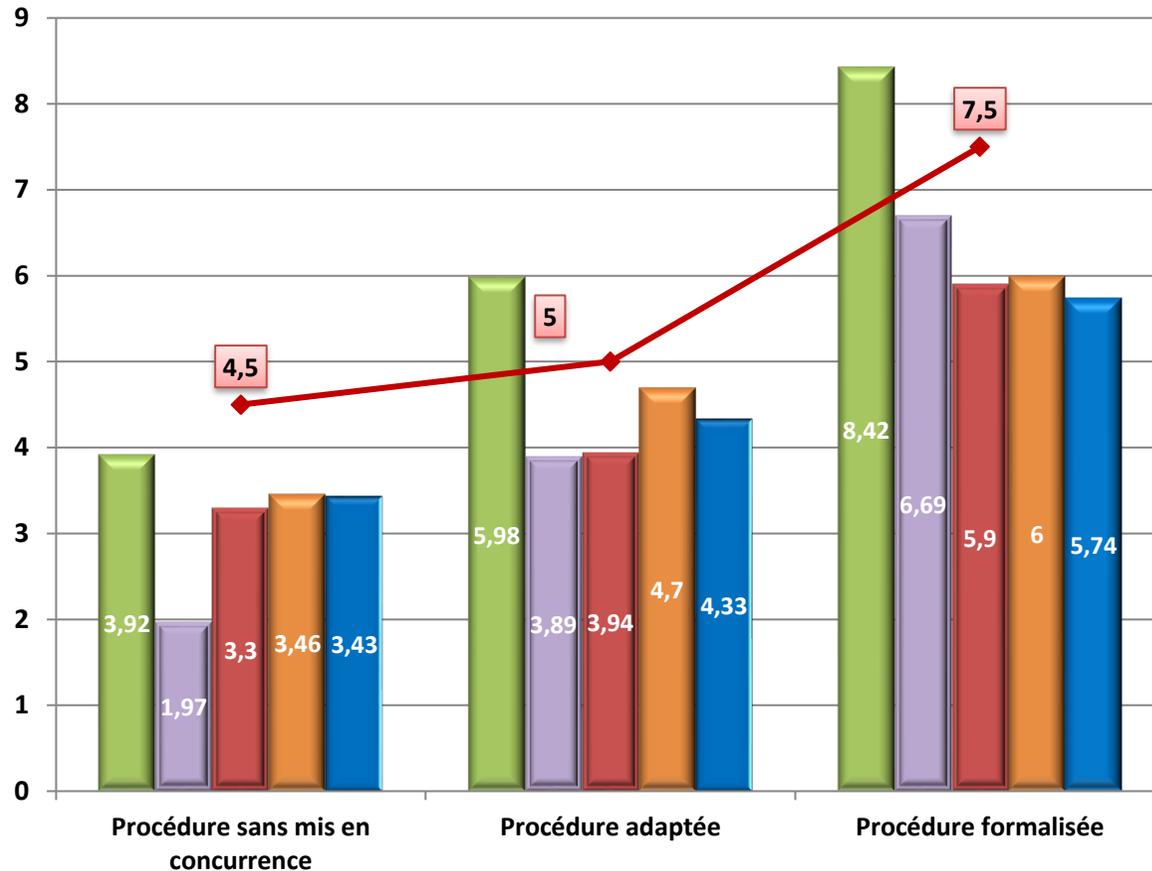
Moyenne délai Achat



Respecter les délais annoncés

Maîtrise des délais de traitement des achats de plus de 40 000€

Moyenne des délais de traitement des marchés > 40 000€
(en mois)



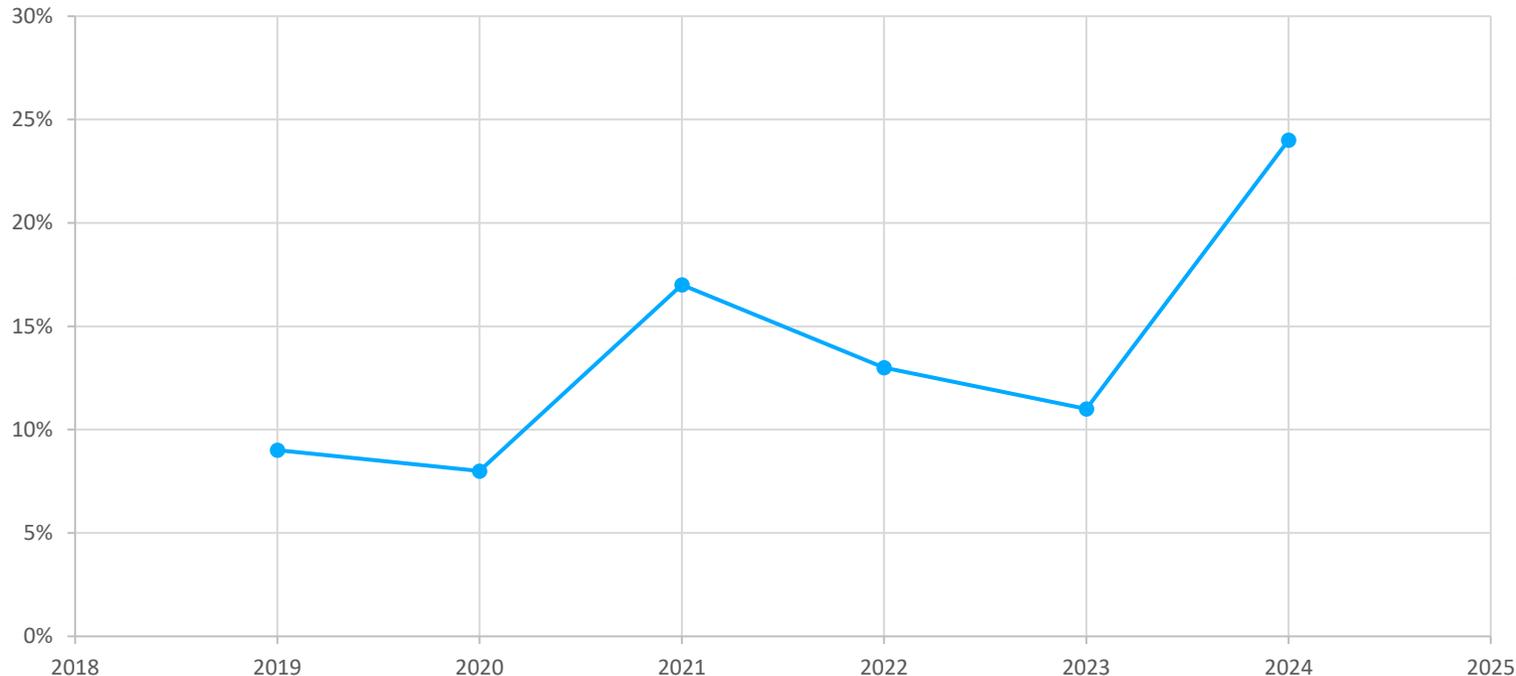
Délais similaires à ceux de l'année dernière.



La réduction du délai de procédure n'est pas forcément gage de qualité

Qualité du recensement des projets d'achats

Taux d'Imprévision



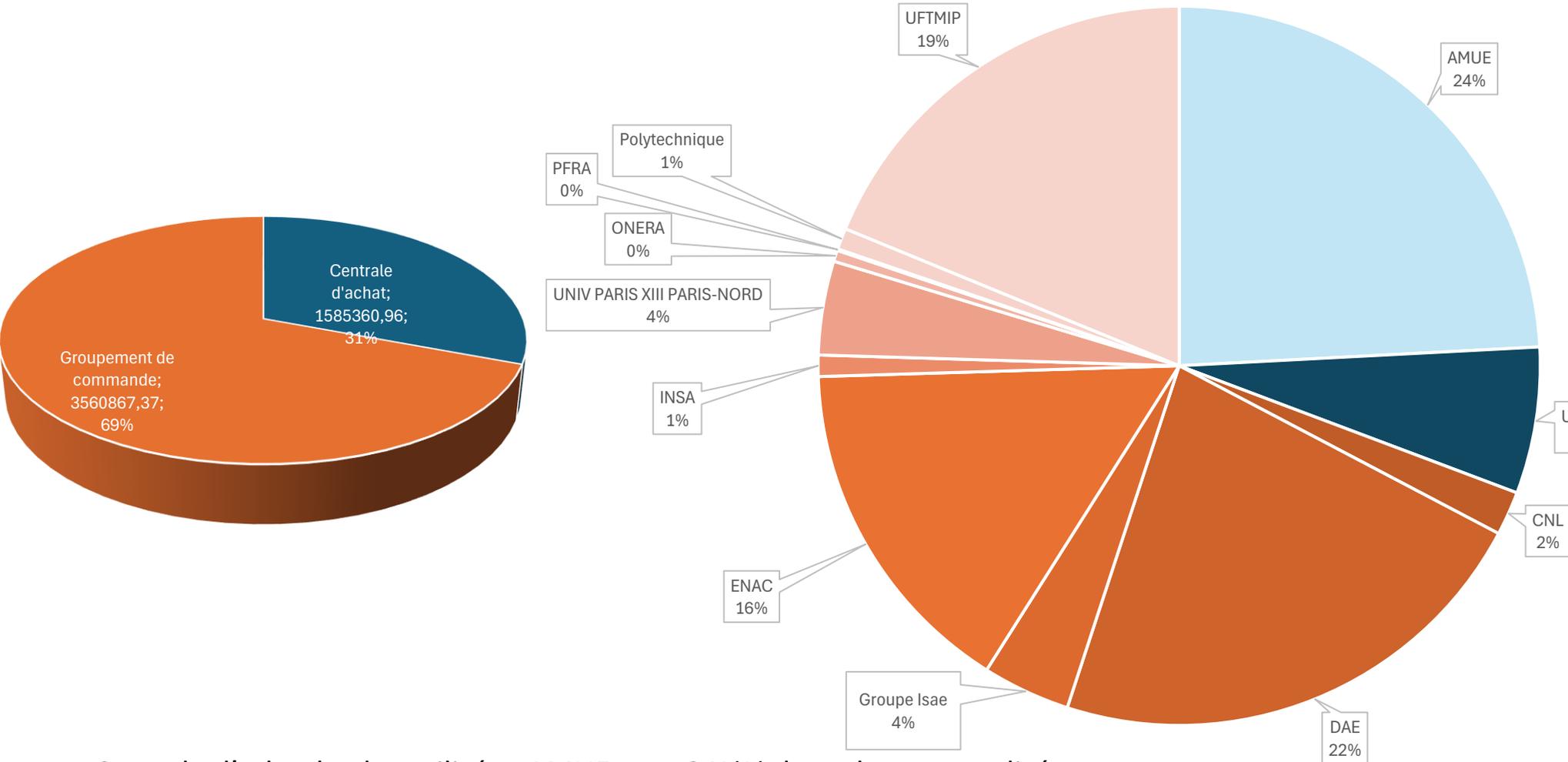
Cible : taux d'imprévision < 20%

Taux d'imprévision : $\text{Nombre de procédures notifiées non planifiées à N-1} / \text{Nombre total des procédures notifiées}$

Un taux bas démontre la qualité du recensement et la possibilité laissée au service des achats d'organiser le projet d'achat.

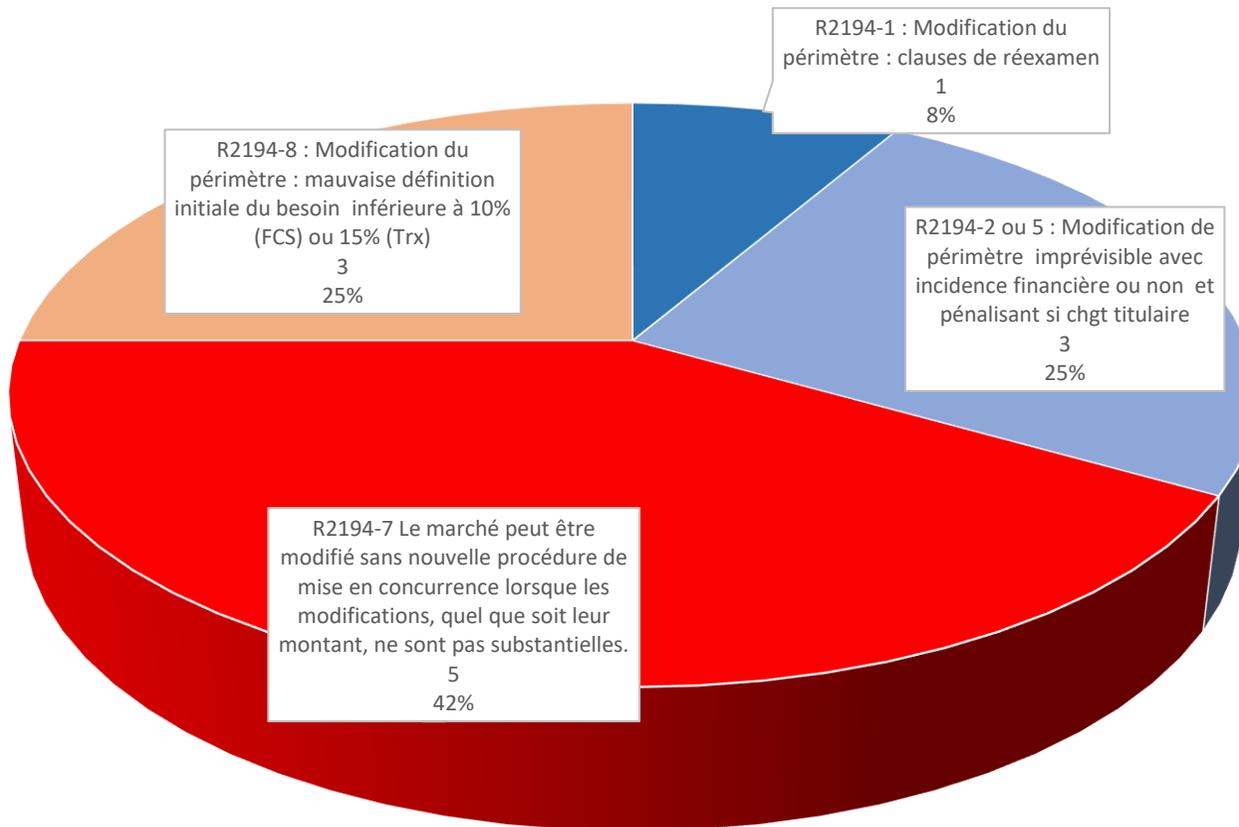
Mutualiser les achats : regrouper les petits besoins ou laisser des instances nationales acheter à notre place

Répartition des achats mutualisés (en € HT)



- Centrale d'achat la plus utilisée : AMUE avec 24%% des achats mutualisés
- Premier partenaire pour les groupements de commande: la DAE

Encadrer et réduire le nombre d'avenants

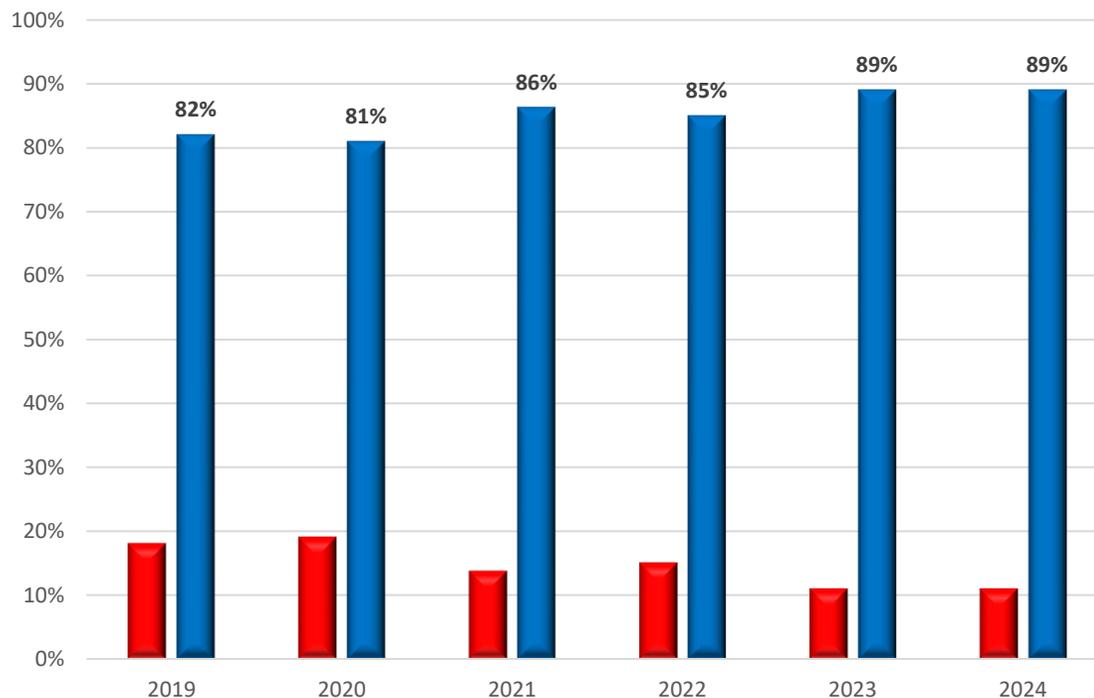
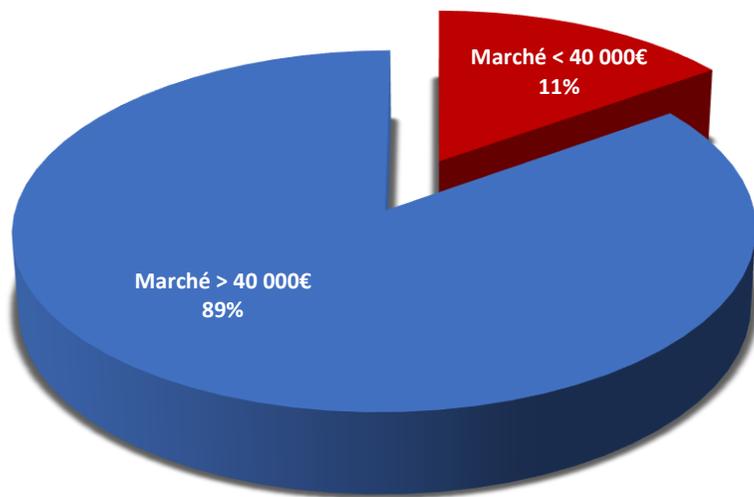


2023 : 22 avenants notifiés pour près de 210 marchés en cours d'exécution dont 2 traduisant une dégradation de la qualité du travail des acheteurs et/ou d'une mauvaise définition du besoin

2024 : 12 avenants notifié mais 8 d'entre eux qui témoignent d'une dégradation de la qualité du travail des acheteurs et/ou d'une mauvaise définition du besoin

Améliorer la maturité des achats : la proportion des achats couverts par des marchés (contrats)

Poids des achats < et > 40 000€ sur total engagé



■ Marché < 40 000€ ■ Marché > 40 000€

Après une belle progression, la maturité des achats se maintient au-delà de 85%, il existe toutefois des disparités selon les segments d'achat.

Assurer la sécurité juridique de la procédure et la continuité des contrats

Taux de contentieux : 0 en 2023 et 0 en 2024

Nouvelle politique achats :

Calcul du Taux de rupture contractuelle avec une cible < 10%

Nombre d'affaire renouvelée en retard / nombre d'affaire à renouveler

Dont X% de rupture supérieure à 2 mois sans organisation anticipée

2023: 9 affaires renouvelées en retard sur 36 affaires à renouveler soit un taux de rupture contractuelle de 25%

Nombres d'affaires renouvelées avec plus de 2 mois de rupture : 8 soit 22%

2024 : 2 sur 23 affaires à renouveler soit un taux de rupture contractuelle de 9%

Nombres d'affaires renouvelées avec plus de 2 mois de rupture : 2 soit 9%



Taux de contention : 0%

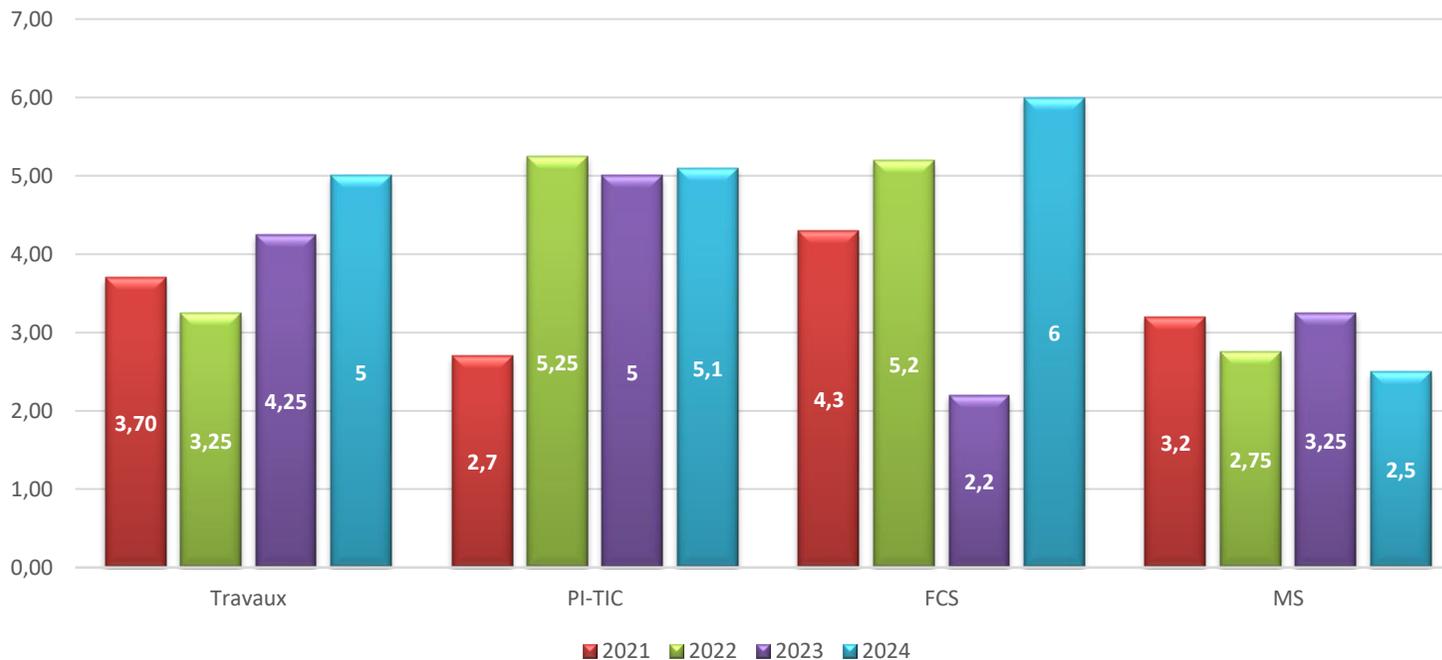


Taux de rupture contractuelle < 10%

Améliorer la visibilité et l'attractivité de nos projets d'achats / améliorer la qualité des relations fournisseurs



Nombre moyen d'offres reçues par procédure



5 offres travaux
4 offres TIC-PI
3 offres FCS
2 offres MS

Taux d'infructuosité : 0%
(cible < 5%) mais 3
procédures sans suite

Taux de non
reconduction/résiliation : 1%
(Cible <5%)

Nombre de pénalités et
réfactions mises en œuvre : 5

Maitrise des risques fournisseurs

- Elaboration d'une grille de cotation des risques liés aux fournisseurs :

COTATION DU RISQUE (de 1 à 4 pour chaque rubrique)				EVALUATION
concurrence fournisseur (forte concurrence, C moyenne, C faible, exclusivité)	Santé financière de l'entreprise (RAS, Difficultés de trésorerie signalées, Redressement, Liquidation)	Efficacité : qualité/respect des délais (RAS, Altération légère de la qualité ou des délais, Altération visible, Altération importante)	Contexte économique (Pénurie de fournitures, de main d'œuvre, inflation)	

Risque très élevé	≥ 12
Risque fort	9 à 12
Risque moyen	5 à 8
Risque faible	1 à 4

- Evaluation des fournisseurs jugés les plus stratégiques
- Actions du service achats mises en œuvre afin d'encadrer les risques :

Marché fournisseur	Santé financière de l'entreprise	Efficacité	Contexte économique
Sourcing	E Attestation	Réunions de lancement et de suivi	Théorie de l'imprévision
Benchmark	Clauses financières pour améliorer trésorerie des entreprises	Suivi incidents d'exécution Plage	Formule de révision et suppression de la clause butoir
Publication de notre PAA	Chiffre d'affaire minimum imposé (pour éviter fournisseur captif)	Pénalités	Sécurité des approvisionnement et mise en place de stock
SPEED Meeting		Possibilité de résilier et de non renouveler	
		Même acheteur pour passation et suivi d'exécution	
		Multi attribution	

Fournisseurs stratégiques : les repérer , les suivre

Le fournisseur est **stratégique** car :
taux de dépendance important **et/ou** il est indispensable à l'activité de recherche ou d'enseignement

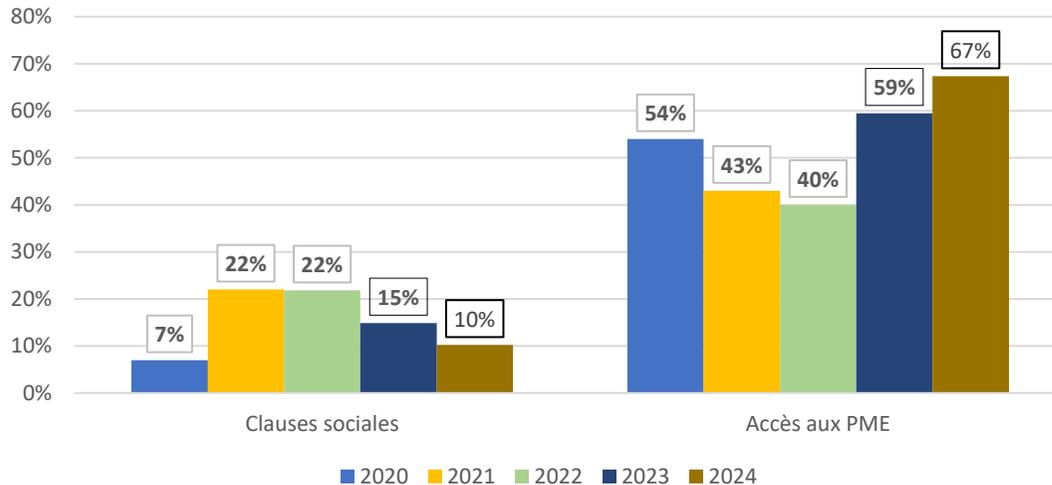
Le risque fournisseurs est apprécié en 4 points :

- concurrence
- santé financière
- qualité de service ou de fourniture
- fourniture ou prestation soumises à forte inflation et/ou pénurie

➤ En 2024 : 56 fournisseurs sur lesquels il faut concentrer nos efforts en priorité pour l'évaluation des risques.

Développer des achats innovants et socialement responsables

Achats responsables



Dimension sociale > 30%
Facilité l'accès aux PME > 30%

Bilan Clause sociale :
5 marchés notifiés avec clauses sociales sur l'ensemble des marchés notifiés hors groupement

En attente des chiffres 2024

3 866 H d'insertion réalisées en 2023

5 861 H d'insertion réalisées en 2022

1 276 H d'insertion réalisées en 2021

PME : (def de l'Insee : moins de 250 salariés et moins de 50M d€)

33 marchés notifiés à des PME



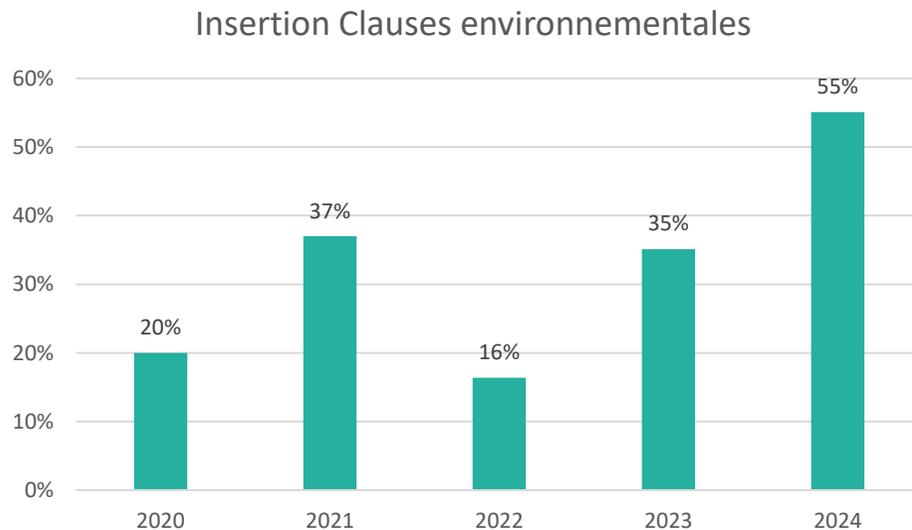
Charte RFAR signée depuis 2019

Charte PME Oitanie

Charte économie circulaire BTP

Charte propreté en journée continue

Intégrer une dimension environnementale dans nos procédures



100 % en de nos marchés en 2025 doivent comporter des clauses, critères ou considérations environnementales

2024 : 27 procédures sur 49 (hors groupement) intégrant une dimension environnementale

Actions mises en place :

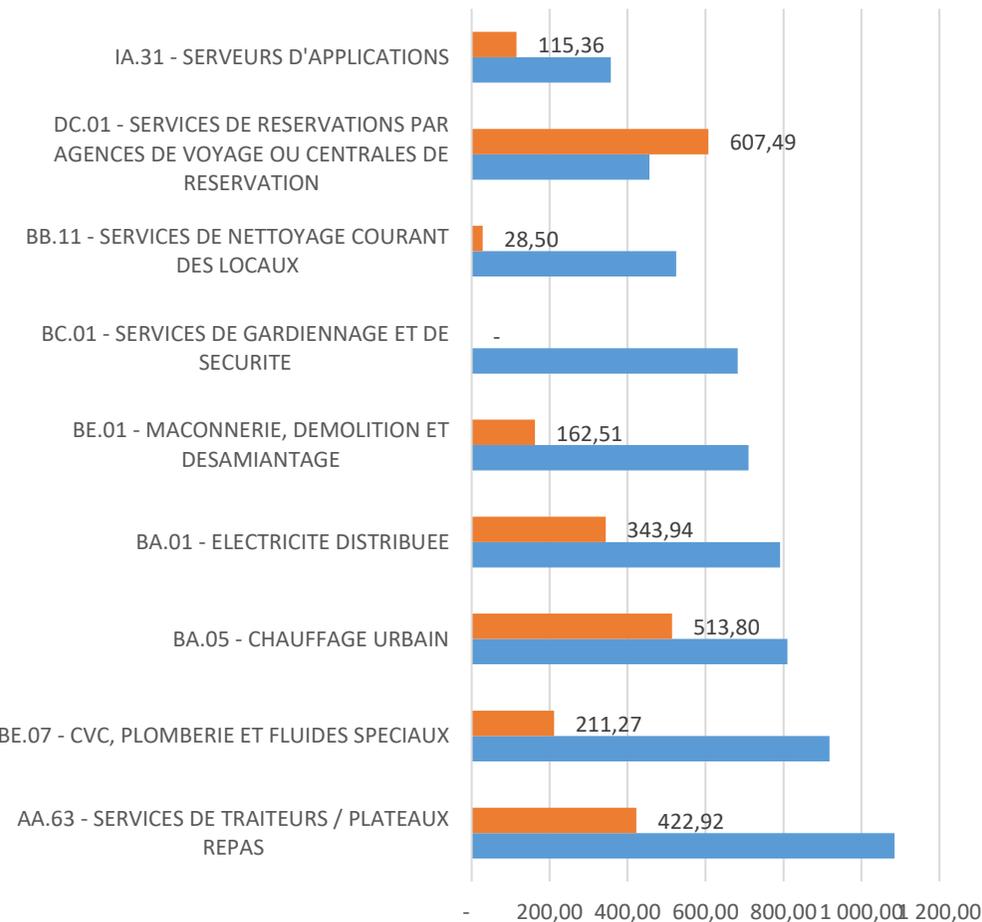
- Justification à fournir quand il n'y a pas d'aspect DD traité
- Coût global systématiquement étudié, cycle de vie,
- Politiques de consommation (énergie, déplacement, alimentation, ...)



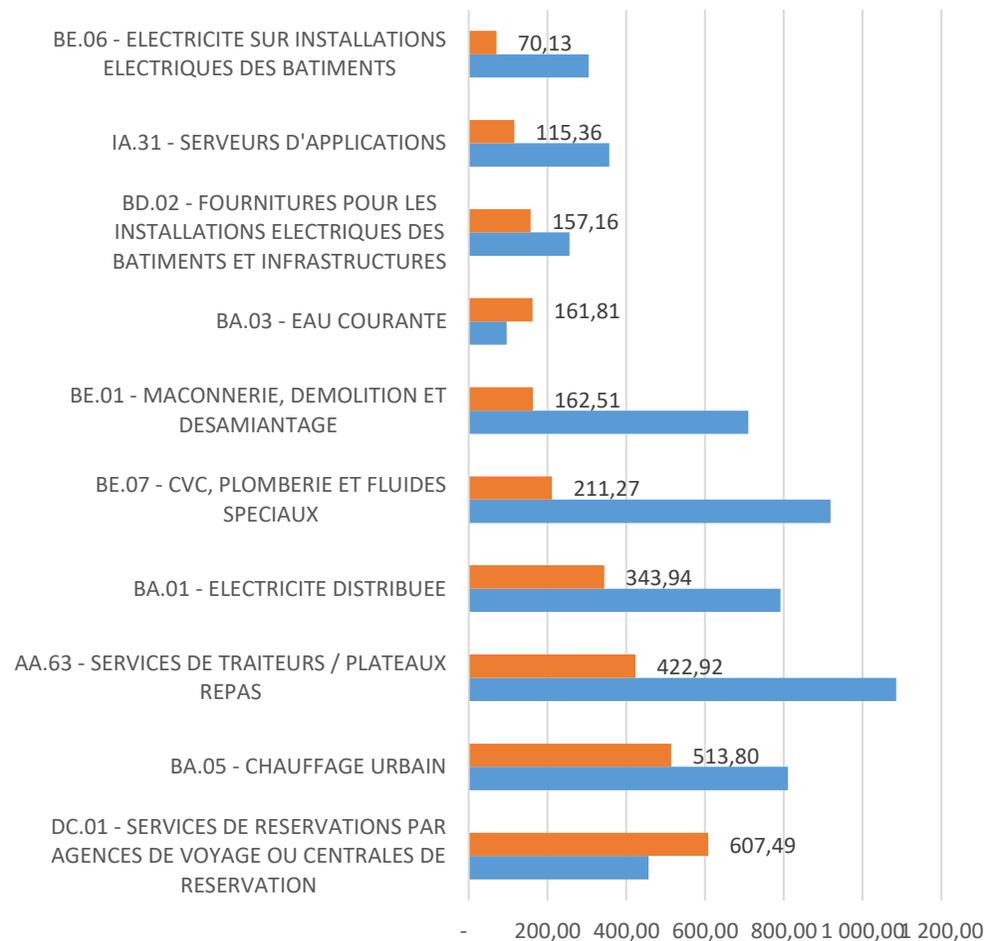
Notre établissement est labellisé DDRS

Cout carbone des achats : principaux codes naces impactants

Comparatif Tonnes CO2/K€



Code Naces "pollueurs" en tonnes CO2



Pistes d'actions pour la réduction des GES du matériel scientifique

Eviter l'achat de matériel neuf

Importance du questionnement du **besoin**

Réflexion sur la **location** et l'achat de **matériel reconditionné**.
Connaissance des possibilités du marché fournisseur + bourses aux matériels

Nécessité de **changer les mentalités** des prescripteurs

Réduire l'empreinte environnementale des achats de **matériels neufs**

Prolonger la **durée de vie** des équipements : extensions de garantie, contrats de maintenance

Mutualiser les équipements

Se préoccuper de **l'origine des produits** (Normes, Labels, critères et clauses)

Commandes / livraisons groupées, livraisons bas carbone, emballages

Réduire l'empreinte environnementale associée à **l'usage**

Bien **dimensionner** **achat/besoin** (sur qualité / sur quantité, achat tout en un)

Réduire les **consommations d'énergie**

Ne réaliser que les **expériences nécessaires** (ex: sonde Procap)



Potentiel de réduction des GES de 20% avec actions sur « tous les fronts »