

Stratégie de catégorie

Classer les achats par enjeu et par risque, puis comparer les options sur leur coût complet et pas seulement sur leur prix d'achat.

Habitat Val de Meuse (organisme fictif) · rapport généré le 13/10/2026

1316 000 €

Dépense annuelle
10 catégories

2

Catégories stratégiques
enjeu et risque élevés

40 %

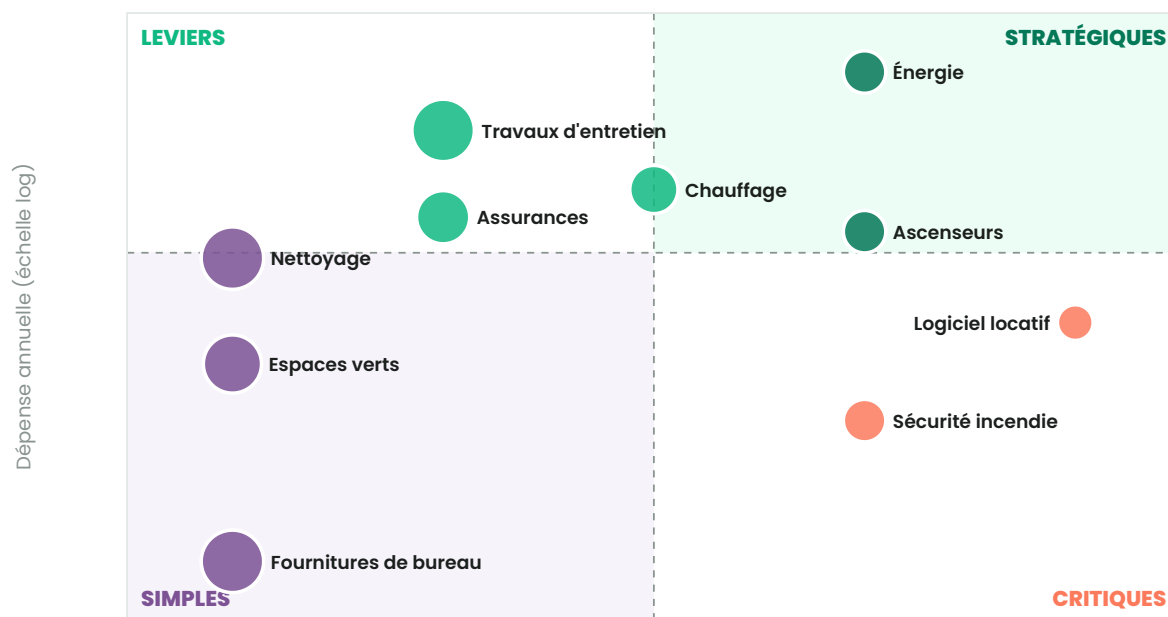
Part de la dépense stratégique
à piloter en priorité

243 000 €

Écart de coût complet
entre options comparées

Matrice de Kraljic

Chaque bulle est une catégorie ; sa taille reflète le nombre de fournisseurs actifs.



Risque d'approvisionnement (1 = faible, 5 = élevé)

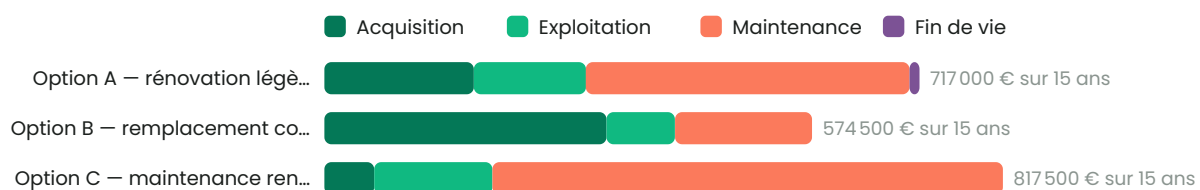
Stratégie par catégorie

Orientation générique selon le quadrant, à affiner dans la fiche stratégie de chaque catégorie.

Catégorie	Dépense/an	Risque	Quadrant	Orientation
Énergie	410 000 €	4	Stratégiques	Partenariat, accord-cadre long, plan de continuité, suivi de performance
Ascenseurs	118 000 €	4	Stratégiques	Partenariat, accord-cadre long, plan de continuité, suivi de performance
Chauffage	164 000 €	3	Leviers	Mise en concurrence large, regroupement des besoins, négociation sur les volumes
Assurances	132 000 €	2	Leviers	Mise en concurrence large, regroupement des besoins, négociation sur les volumes
Travaux d'entretien	260 000 €	2	Leviers	Mise en concurrence large, regroupement des besoins, négociation sur les volumes
Nettoyage	96 000 €	1	Simple	Simplifier : centrale d'achat, catalogue, marché de faible montant groupé
Fournitures de bureau	9 000 €	1	Simple	Simplifier : centrale d'achat, catalogue, marché de faible montant groupé
Espaces verts	42 000 €	1	Simple	Simplifier : centrale d'achat, catalogue, marché de faible montant groupé
Logiciel locatif	58 000 €	5	Critiques	Sécuriser l'approvisionnement : stock, second fournisseur, spécifications ouvertes
Sécurité incendie	27 000 €	4	Critiques	Sécuriser l'approvisionnement : stock, second fournisseur, spécifications ouvertes

Coût complet : Ascenseurs

L'option la moins chère à l'achat (Option C – maintenance renforcée) n'est pas la moins chère sur sa durée de vie (Option B – remplacement complet) : le critère prix seul ne suffit pas.



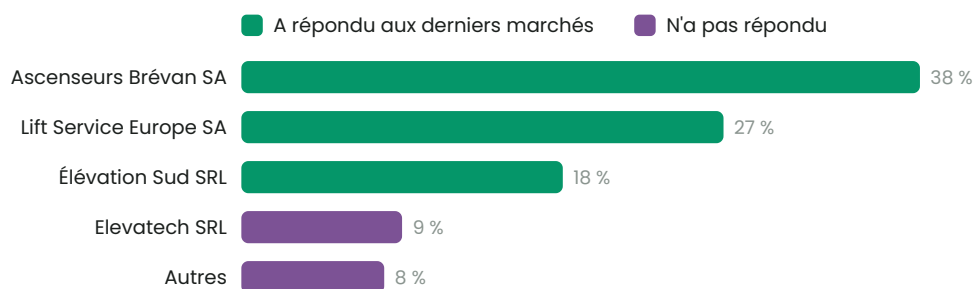
Fiche stratégie de catégorie : Ascenseurs : entretien, dépannage et modernisation

Synthèse à valider avec la direction et les prescripteurs.

Périmètre	38 ascenseurs répartis sur 14 bâtiments ; contrat actuel jusqu'au 31/03/2027
Besoins et volumes	Entretien préventif mensuel, dépannage 24 h/24, mise en conformité de 9 appareils d'ici 2029
Enjeux	Sécurité des locataires, continuité du service, maîtrise d'un poste de 118 000 € par an
Marché fournisseurs	Marché très concentré : trois acteurs ont répondu au dernier marché ; pièces souvent propriétaires
Risques	Dépendance au fabricant, pannes longues sur appareils anciens, relève tardive
Stratégie retenue	Mise en concurrence de l'entretien en lot séparé de la modernisation ; pièces détachées ouvertes à des équivalents
Montage contractuel	Marché de services de 4 ans (1 + 3 reconductions) et accord-cadre travaux pour la modernisation
Plan d'actions	Inventaire technique (T4 2026), sourcing (T1 2027), lancement au plus tard en juin 2026 pour la relève
Indicateurs de suivi	Taux de disponibilité, délai d'intervention, coût par appareil et par an

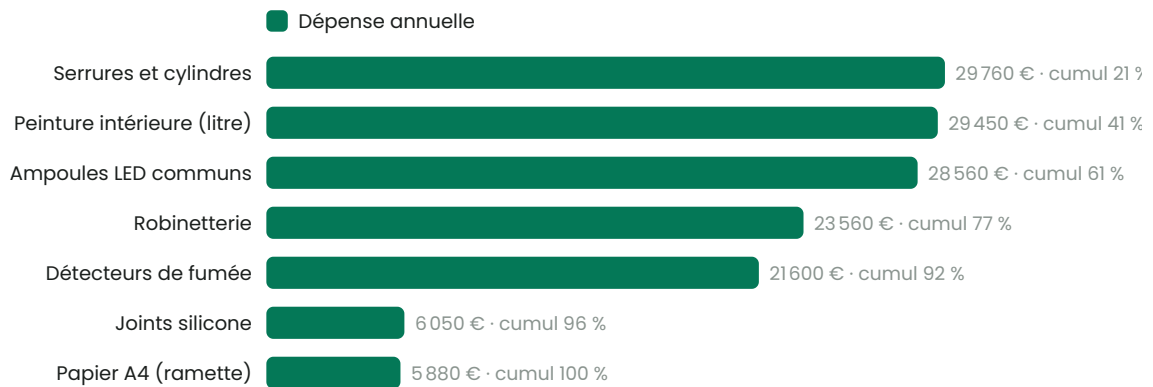
Analyse du marché fournisseurs

Indice de concentration (HHI) : **2642**, marché très concentré (repères usuels : 1 500 et 2 500).



Analyse de la demande

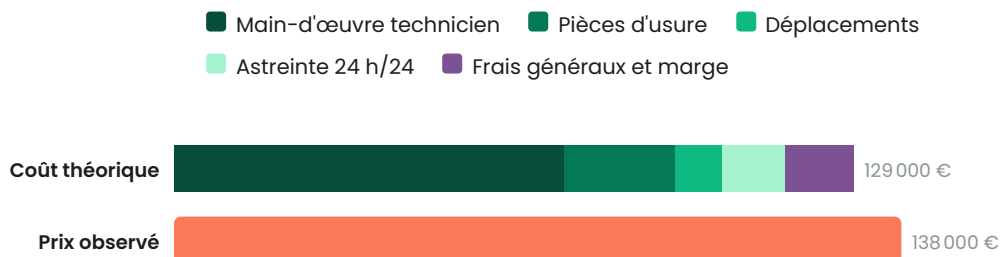
5 besoin(s) sur 7 représentent 80 % de la dépense (144 860 € par an). C'est là que se concentrent les gains de spécification et de volume.



Besoin	Références	Demandeur	Statut	Motif
Serrures et cylindres	4	Patrimoine	À vérifier	Plusieurs références pour un même besoin : rationalisation possible
Peinture intérieure (litre)	3	Régie	À vérifier	Plusieurs références pour un même besoin : rationalisation possible
Ampoules LED communs	5	Patrimoine	À vérifier	Plusieurs références pour un même besoin : rationalisation possible
Robinetterie	6	Régie	À vérifier	Plusieurs références pour un même besoin : rationalisation possible

Décomposition de coût (should-cost)

Le prix observé est 7 % au-dessus du coût théorique reconstitué : argument de négociation ou d'estimation, à confronter aux hypothèses.



Composante	Montant	Hypothèse
Main-d'œuvre technicien	74 000 €	1 ETP chargé à 62 € de l'heure
Pièces d'usure	21 000 €	Historique 3 ans
Déplacements	9 000 €	38 sites, tournées mensuelles
Astreinte 24 h/24	12 000 €	Mutualisée
Frais généraux et marge	13 000 €	11 % du coût direct

et délais : onglet Paramètres du fichier source.