

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2025

Impulser des politiques d'achat responsables



Sommaire

3 Le mot du président

PROFIL

4 CAP Territoires,
la première centrale d'achat
public régionale de France

6 La centrale qui facilite
les achats publics : simple,
réactive, proche de vous

8 La gouvernance

10 Les dates clés

2025

12 Tous les chiffres

14 Bilan de l'activité

ENJEUX

Le mot du président

J'ai l'honneur de présider CAP Territoires depuis 2018, une centrale à taille humaine qui a su conjuguer qualité de service et croissance exponentielle. Mon parcours, dans le secteur automobile et en tant qu'élu local, comme adjoint, puis maire, m'a permis de mesurer pleinement les enjeux auxquels vous êtes confrontés au quotidien. Les collectivités territoriales, en particulier celles de moins de 10 000 habitants, composent souvent avec des ressources limitées pour structurer un service achats efficace. Le recours à des cabinets extérieurs, peut s'avérer coûteux, chronophage, et parfois susciter des questions en adéquation avec les réalités locales. CAP Territoires apporte une réponse simple, fiable et sécurisée à ces défis. Notre force réside dans une gouvernance composée d'élus de terrain, qui comprennent vos contraintes et vos attentes. Nous sommes vos pairs, engagés à vos côtés pour vous proposer des solutions sur mesure, transparentes et économiquement responsables. Je suis également profondément attaché à la proximité et à la qualité des relations humaines, valeurs auxquelles nos clients sont particulièrement sensibles. Elles se traduisent à chaque étape, dans la relation commerciale, le suivi des commandes et le service après-vente.

« Nous faisons de l'exigence et de la qualité de nos marchés une priorité absolue. »

Notre statut associatif est un atout majeur. Il nous confère la souplesse nécessaire pour prendre des décisions agiles, tout en structurant notre organisation avec la rigueur d'une entreprise performante. Cette hybridation unique nous a permis d'accompagner notre croissance de manière durable, en adaptant nos recrutements, nos investissements, et nos processus aux besoins de nos clients.

Je tiens à saluer l'engagement sans faille de nos équipes, animées par un fort sentiment d'appartenance et une ambition partagée pour l'avenir.


Grâce à leur implication quotidienne, nous sommes en mesure de relever les défis qui nous attendent, le lancement d'un site e-commerce, notre implantation dans deux nouvelles régions, la structuration de notre démarche RSE, ainsi que le franchissement du cap des 50 collaborateurs.

Je remercie nos collectivités, nos partenaires, et l'ensemble de nos équipes pour leur confiance et leur engagement. C'est ensemble que nous écrivons le succès de CAP Territoires, au service des territoires et de leurs habitants. ■

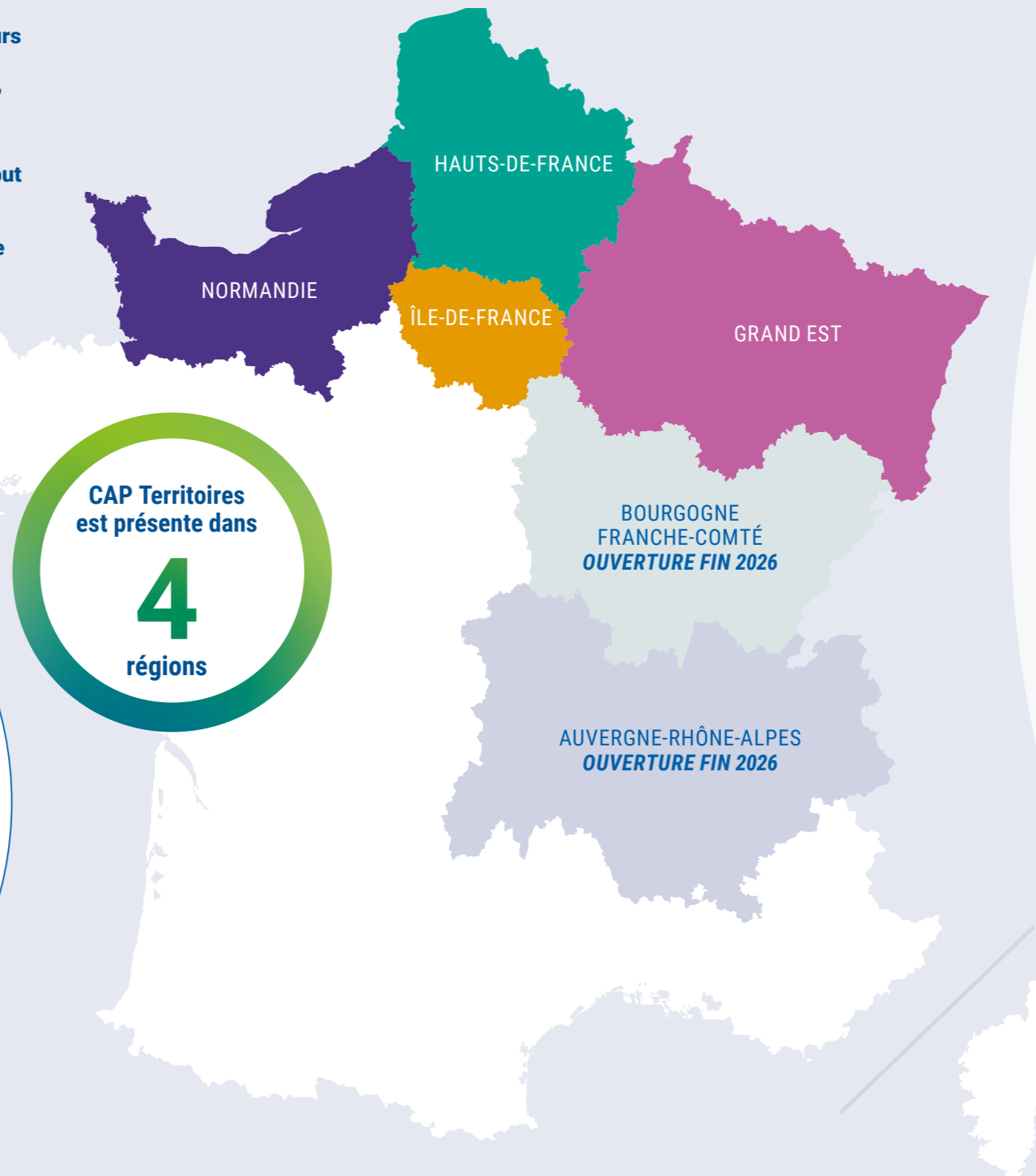
Didier Jeudon Président



CAP Territoires, la première centrale d'achat public régionale de France

 CAP Territoires gère les achats de biens et de prestations de services, dans le respect du code de la commande publique, pour le compte d'acteurs publics : collectivités territoriales, mairies, départements, régions, communautés d'agglomération, bailleurs sociaux, hôpitaux, écoles, collèges, lycées...

La centrale a été créée en 2009, à l'initiative d'élus de collectivités locales, sous statut d'association loi 1901, à but non lucratif. CAP Territoires propose un catalogue unique de 800 000 références, ouverts sur les enjeux de demain : consommation responsable, développement de l'économie locale et inclusion sociale.



CAP Territoires est présente dans

4

régions

CAP Territoires en chiffres

27 millions d'usagers français et 2,2 millions d'agents publics bénéficient des produits sélectionnés par CAP Territoires

37

collaborateurs

100 M€

CA 2025

800 000

références

40 000

commandes / an

200

marchés

Nos valeurs



HONNÊTÉTÉ

La rigueur de nos processus, de la conduite des appels d'offres au sourcing en passant par l'exécution du marché, est au cœur de notre garantie de sécurité juridique.



DYNAMISME

Nous apportons notre contribution aux métiers de la commande publique par une approche innovante et inscrite dans les projets des territoires, avec enthousiasme et réalisme.



RESPECT

Respect du client, respect de nos fournisseurs, respect de nos partenaires, respect de nos collaborateurs, par éthique et en développant des relations humaines basées sur la confiance.



AMBITION

Nous menons des choix raisonnés, tout en nous projetant dans un projet ambitieux pour nos clients et en garantissant aux Français usagers des services publics la qualité qu'ils attendent.

La centrale qui facilite les achats publics : simple, réactive, proche de vous

5 grandes familles de produits



2

SERVICES TECHNIQUES

Matériel et vêtement entretien d'espaces verts, outillage, plomberie, sanitaires, peintures, sols, mobilier urbain, drones, aires de jeux, EPI...



1

SERVICES GÉNÉRAUX

Mobilier de bureaux, d'accueil, scolaire, de restauration et hébergement, papeterie et matériel de bureau, matériel éducatif, matériel et mobilier médical, électroménager, vaisselle, produits d'entretien et d'hygiène...



3

INFORMATIQUE ET TÉLÉCOMMUNICATIONS

Ordinateurs et accessoires, serveurs, logiciels et maintenance, audiovisuel, cybersécurité, matériels de réseaux et téléphonie...



5

DENRÉES ALIMENTAIRES

Denrées pour les cuisines collectives et les bureaux : frais, surgelé, diététique, boissons, épicerie sucré-salé, bio...



4

PRESTATIONS DE SERVICES

Diagnostics, prestations de bureaux d'étude, prestations de nettoyage, conception et animation de formations...

Notre valeur ajoutée

- ▶ Garantir la **sécurité juridique** des achats

La promesse de CAP Territoires

- ▶ **Simplifier** les procédures, assurer la fluidité des commandes
- ▶ **Réduire** les coûts
- ▶ Faire **gagner du temps**

Les avantages de CAP Territoires

- ▶ Sans frais d'adhésion
- ▶ Sans convention
- ▶ Sans engagement
- ▶ Aucun minimum de commande
- ▶ Prise de contact en 48h
- ▶ Expérience d'achat simplifiée
- ▶ Devis sur mesure

La gouvernance

Le bureau

Le bureau se réunit 2 à 4 fois par an, selon les besoins et sur convocation du Président. Il agréé les demandes d'adhésion et décide de la composition des commissions d'appel d'offres.



Didier Jeudon
Président



Philippe Fiault
Vice-Président
Mairie de Pont-Sainte-Maxence



Sophie Leroux
Secrétaire
Mairie de Lassigny



Isabelle de Waziers
Trésorière
Conseil départemental de la Somme



Nathanaël Rosenfeld
Trésorier adjoint
Mairie d'Orry-la-Ville



Daniel Dray
Secrétaire adjoint
Mairie de La Chapelle-en-Serval

Le Conseil d'administration

La centrale est dirigée par un conseil d'administration, composé d'un minimum de 9 à 15 administrateurs, élus par l'assemblée générale ordinaire parmi les représentants des membres adhérents. Il se réunit 2 fois par an et délibère notamment sur :

- ▶ le rapport d'activité et les comptes
- ▶ le budget annuel, les investissements, la politique tarifaire
- ▶ les acquisitions et les grosses réparations
- ▶ le règlement intérieur de gouvernance, lequel est destiné à fixer les divers points non prévus par les statuts.

Laurette Brunet
Mairie de Saint-Just-en-Chaussée

Sophie Levesque
Maison départementale de l'autonomie de l'Oise

Patrice Crépy
Mairie d'Angy

Sandrine De Figueiredo
Service départemental d'incendie et de secours de l'Oise

Patrice Billard
Mairie de La Croix-Saint-Ouen

Alain Arnold
Mairie de Montreuil-sur-Thérain

Anaïs Dhamy
Conseil départemental de l'Oise

L'assemblée générale

L'assemblée générale ordinaire comprend tous les membres adhérents de la centrale, chacun d'entre eux désignant un représentant siégeant à l'AG. Elle se réunit au moins une fois par an.

Martial Duflot
Syndicat mixte de l'aéroport de Beauvais-Tillé

Jean-Guy Létoffé
Mairie de Ribécourt-Dreslincourt

Jacques Taveau
Syndicat mixte des transports collectifs de l'Oise

Sylvain Le Chatton
Adico

Éric Guérin
Syndicat d'énergie de l'Oise

Guillaume Maréchal
Communauté de communes Senlis Sud Oise

Le comité de direction

Le Comité de direction se réunit une fois par mois, avec pour objectif de garantir la mise en place des décisions stratégiques votées lors du Conseil d'Administration et d'assurer la coordination entre les services.



Henri Sabatié-Garat
Délégué Général



Vanessa Poure
Déléguée Générale Adjointe



Nicolas Heinrich
Responsable du service AVV (Avant Vente et Vente)



Hugo Porcq
Responsable du pôle juridique



Stéphanie Rousseau
Responsable du service ADV (Administration des ventes)



Christophe Magalhaes
Responsable Administratif et Financier

« Notre croissance spectaculaire est surtout due à la volonté des équipes. »

J'ai eu un parcours de chercheuse à l'INSERM avant de rejoindre le bureau en 2021. J'apporte mon expérience d'élue de terrain et mon écoute des besoins des territoires.

Maire et Vice-présidente en charge des finances au département et dans une communauté qui compte 119 communes, je suis confrontée aux enjeux des achats publics : mutualisation des commandes, critères environnementaux, maîtrise des finances... Dans ce contexte, la centrale apporte des réponses concrètes face à la complexité des appels d'offres. Je mesure pleinement l'engagement des équipes. Notre responsabilité est de leur donner les moyens d'agir, comme l'IA pour gagner en productivité. »

Isabelle de Waziers Trésorière
1^{re} vice-présidente du Conseil départemental de la Somme. Maire de Lignières-en-Vimeu

17
ans de
développement

Les dates clés



« J'apprécie la souplesse de la centrale. Nous pouvons échanger avec les prestataires et avoir toutes les informations sur le catalogue, sans avoir besoin d'adhérer au marché.

Il s'agit d'une des centrales ayant le catalogue le plus étoffé, ce qui est plutôt pratique pour nous. Récemment, notre service informatique avait besoin d'acquérir de nouveaux serveurs pour remplacer un matériel vieillissant. Nous avons demandé des devis à un prestataire avec qui nous travaillons régulièrement, et à deux centrales d'achat, dont CAP Territoires. CAP Territoires a répondu très rapidement et a été la plus compétitive sur les prix. Cela nous a permis d'avancer sur le projet de renouvellement de notre infrastructure informatique, avec une réactivité et une souplesse plus importante qu'avec d'autres structures.

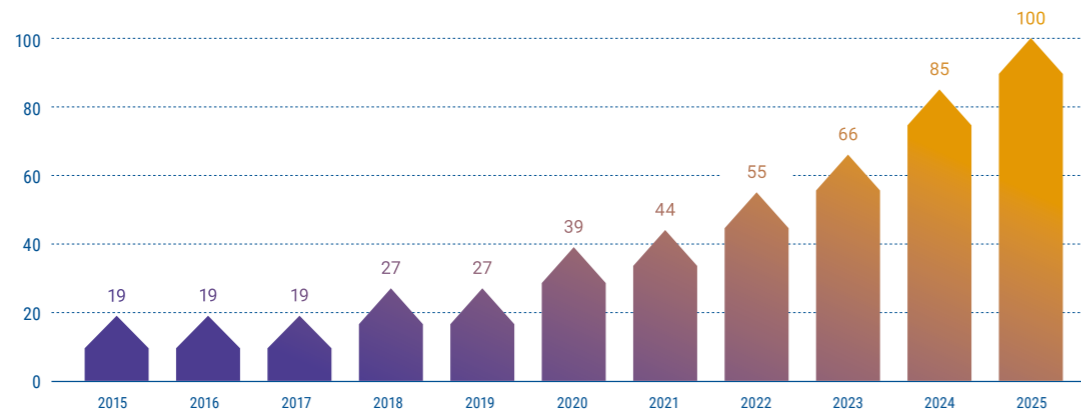
Robin F. Directeur financier de la Commune d'Ostwald



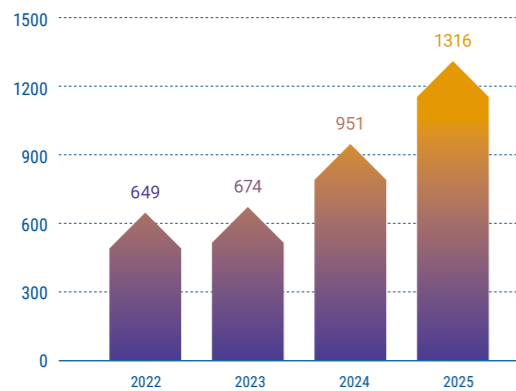
TOUS LES CHIFFRES

L'activité

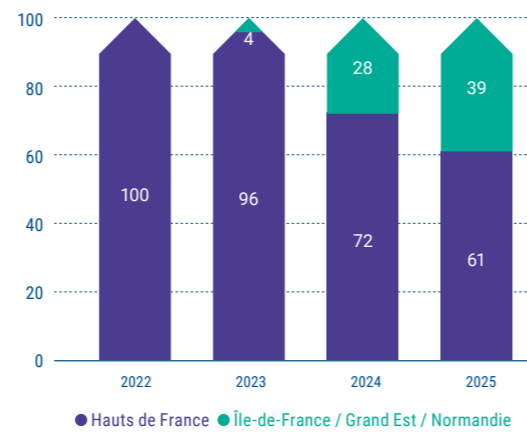
Évolution du chiffre d'affaires sur 10 ans



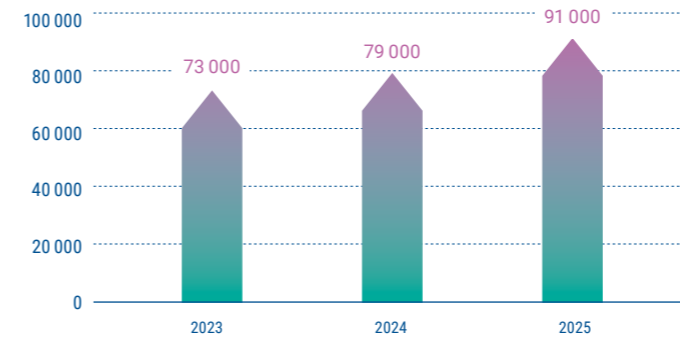
Évolution du nombre de clients



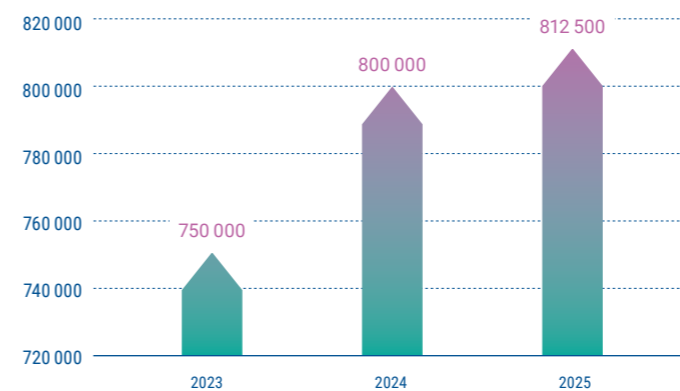
Évolution de la part du chiffre d'affaires des nouvelles régions (en %)



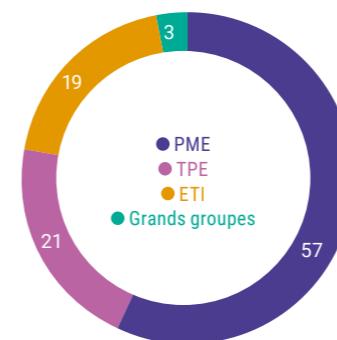
Nombre de factures clients et fournisseurs traitées



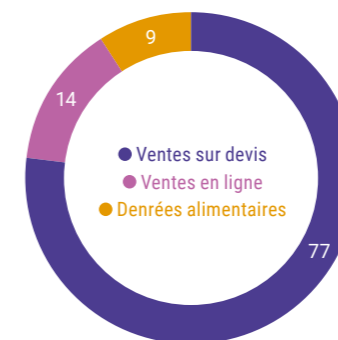
Nombre de références au catalogue



Répartition des fournisseurs selon leur taille (en %)

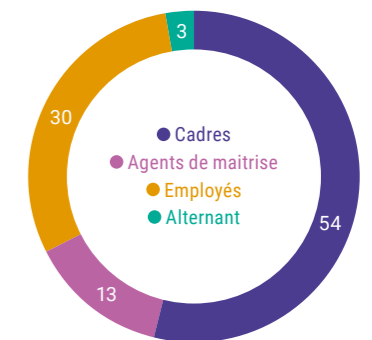


Répartition du chiffre d'affaires 2025 par canal (en %)

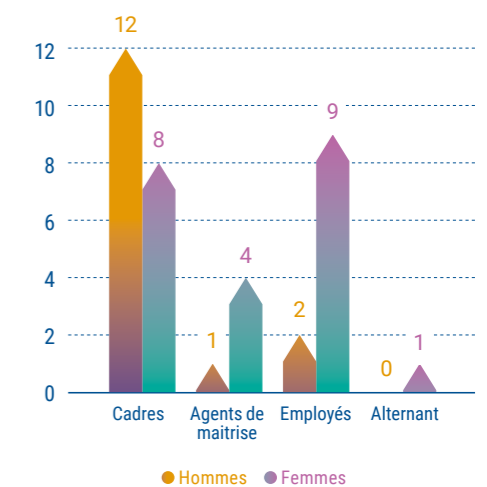


Ils font CAP Territoires

Répartition des 37 collaborateurs, par fonction (en %)



Répartition par sexe et fonction des collaborateurs
22 femmes et 15 hommes



« Après plusieurs années d'une croissance maîtrisée, la centrale dispose d'une capacité d'autofinancement des investissements pour financer ses ambitions CAP 2028.

CAP Territoires a franchi en 2025 la barre symbolique des 100 M€ de chiffre d'affaires, en hausse de 15% par rapport à l'objectif. La forte dynamique régionale s'est confirmée et représente 39% du chiffre d'affaires. La qualité du service a été maintenue en dépit des contraintes opérationnelles générées par la hausse d'activité (volumétrie, délais, nouveaux fournisseurs, nouveaux marchés). »

Christophe Magalhaes Responsable administratif et financier





Un modèle pertinent depuis dix-sept ans

Henri Sabatié-Garat Délégué Général

En 2025, CAP Territoires est entrée dans sa 17^e année d'activité. Si certaines centrales d'achat existent depuis plus longtemps, CAP Territoires s'impose aujourd'hui comme un acteur bien identifié et solidement implanté sur ses zones de chalandise.

Elle aborde une nouvelle phase de son développement avec un nouveau profil.

En moins de sept ans, la Centrale a opéré une transformation majeure, passant d'un positionnement local à une présence couvrant près de la moitié de la France métropolitaine. Cette évolution, à la fois nécessaire et structurante, a permis de rééquilibrer ses zones d'intervention, d'accélérer ses apprentissages et de franchir des étapes décisives dans la structuration d'une organisation en forte croissance.

« CAP Territoires s'impose aujourd'hui comme un acteur bien identifié et solidement implanté. »

concurrentiel exigeant, marqué aussi par une pression médiatique accrue et un cadre réglementaire de la commande publique en constante évolution. Ce développement est nécessaire pour maintenir un avantage compétitif et offrir le meilleur service à nos clients, toujours plus exigeants et experts dans leurs achats.

Dans ce contexte, le secteur des centrales d'achat a fait l'objet d'une attention soutenue des pouvoirs publics en 2025, notamment à travers une mission de l'Inspection générale des finances, à la demande du ministre chargé du Budget et des Comptes publics, ainsi qu'une commission d'enquête du Sénat. CAP Territoires a activement contribué à ces travaux, à la fois pour défendre son modèle et pour identifier ses axes d'amélioration par parangonnage. Elle s'est également mobilisée dans le débat public afin de valoriser la contribution économique des centrales d'achat, en réponse aux controverses médiatiques et au « bad buzz » de la fin d'année.

Ces questions ne sont pas anodines, car l'ensemble des centrales évolue dans le même cadre réglementaire et légal. Membre du Conseil national des achats (CNA), CAP Territoires a défendu auprès du conseil d'administration, le travail réalisé depuis plus de deux ans, dans l'animation de la commission des centrales d'achat public de proximité, avec le soutien logistique du CNA, que nous remercions.

Dans un paysage aujourd'hui composé d'environ soixante-dix acteurs, le partage des bonnes pratiques d'achats publics, la mutualisation et le partage de retours d'expériences sont impératifs pour tous les membres. CAP Territoires propose dès qu'elle le peut, l'intégration de nouveaux membres pour défendre la réputation de ses activités. Cet effort de visibilité du secteur passe aussi par l'organisation d'événements comme les matinales CAP Territoires ou en coopération avec nos fournisseurs référencés.

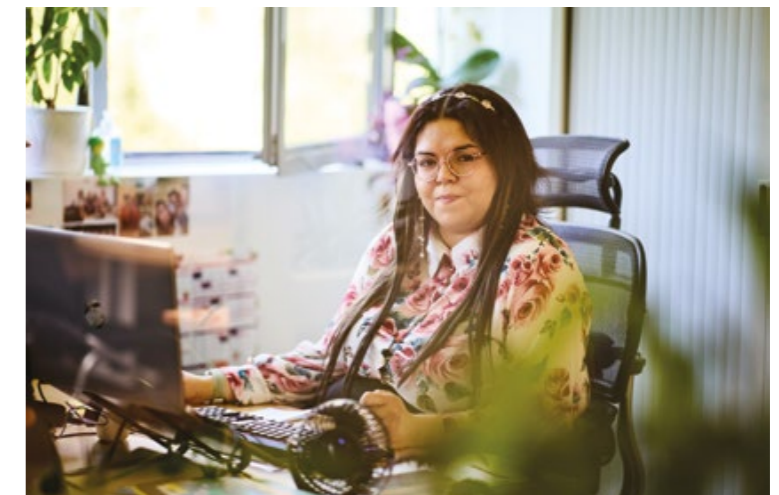
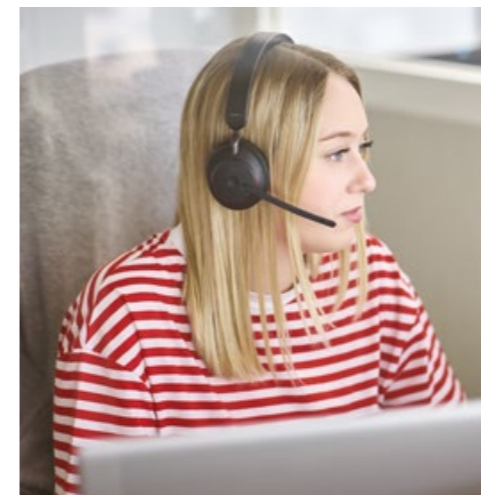
Parallèlement à ces actions, la Centrale a poursuivi la modernisation de ses outils, en particulier de son système d'information. D'une architecture classique, elle évolue désormais vers un véritable outil transactionnel, conçu pour répondre aux nouvelles attentes.

« L'investissement dans les compétences constitue également un axe majeur. »

L'investissement dans les compétences constitue également un axe majeur. CAP Territoires déploie une politique de formation de ses équipes pour acquérir de nouvelles compétences et valoriser la création de savoir-faire. Cette politique énergique est renforcée par la mise en place d'une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) et la structuration d'un comité de direction depuis deux ans. Lorsque nécessaire, elle mobilise également des expertises externes, comme en témoigne la réalisation d'une étude de notoriété confiée à un institut d'études marketing, pour s'assurer que l'image demeure positive auprès de nos clients et prospects, et que la qualité du service

Le dépassement du seuil des 100M€ d'activité illustre cette dynamique. Cette performance repose avant tout sur l'engagement des équipes, fières de leur mission, mais également sur une stratégie maîtrisée de diversification des fournisseurs, une relation partenariale cultivée dans la durée et la fixation d'un bon niveau de mutualisation.

Cette croissance ne constitue pas une fin en soi. Elle répond à des enjeux de robustesse, de résilience et d'adaptation à un environnement



2025

rendu procure toute la satisfaction attendue. Une telle trajectoire exigeante nourrit un fort sentiment d'appartenance au sein des équipes ; qu'ils en soient chaleureusement remerciés !

Dans une perspective de long terme, CAP Territoires a également soutenu les travaux d'un doctorant en sciences économiques afin de se doter d'outils d'analyse inédits en France. Ces travaux viendront enrichir la compréhension globale de la commande publique en France et alimenter les réflexions stratégiques à venir. C'est attendu par tous et CAP Territoires y a contribué avec enthousiasme.

« CAP Territoires prévoit d'étendre ses activités à deux nouvelles régions métropolitaines. »

À court terme, l'année 2026 s'annonce tout aussi prometteuse. Forte de la pertinence de son modèle, de la solidité de sa marque et de la clarté de sa proposition de valeur, CAP Territoires prévoit d'étendre ses activités à deux nouvelles régions métropolitaines. Elle y déploiera, avec constance et passion, le même niveau d'exigence, d'engagement et de professionnalisme, au service des collectivités territoriales, des établissements de santé et médico-sociaux, ainsi que de l'ensemble des acteurs publics.

Dans l'immédiat, CAP Territoires est fière de partager les réalisations de l'année 2025 et serait ravie de poursuivre la discussion avec ses interlocuteurs. Restons en contact avec ce rapport annuel. ■



ENJEUX

18

Pôle juridique

Garantir la sécurité et la performance des marchés

20

Service client

Assurer la satisfaction client tout en soutenant la croissance

22

Ventes

Une double présence sur le terrain : clients et fournisseurs

24

Marketing et communication

Identité, notoriété et visibilité

26

RSE

L'achat durable : un levier clé de promotion de la RSE

28

Ressources humaines

Soutenir la croissance grâce à des équipes fidèles



Caen, en Normandie

PÔLE JURIDIQUE

Garantir la sécurité et la performance des marchés

Le Pôle juridique assure la sécurité des achats publics de CAP Territoires. Il conçoit, contrôle et suit l'exécution de marchés performants, responsables et conformes au code de la commande publique.

PILOTER LES MARCHÉS PUBLICS

Le Pôle juridique regroupe les services AMAJ (Achats - Marchés - Affaires Juridiques), SEM (Suivi d'exécution des Marchés) et RSE. Ensemble, ils pilotent l'ensemble du cycle de vie des marchés publics : sourcing, rédaction, mise en concurrence, attribution, suivi d'exécution et révisions contractuelles. Leur mission est de sécuriser juridiquement les achats, de garantir la performance économique et d'accompagner les organismes publics dans leurs besoins opérationnels.

0 Le pôle juridique a lancé plus de 200 marchés qui sont régulièrement contrôlés et révisés. En 2025, le pôle a conduit un travail structurant pour proposer des marchés sûrs, compétitifs et orientés vers l'avenir : 10 révisions

recours en 6 ans

de prix, 22 revues de contrats, 25 réunions d'accompagnement des fournisseurs, 11 commissions d'appel d'offres.

DE MULTIPLES INNOVATIONS

► À l'écoute des besoins remontés du terrain par les commerciaux, le service AMAJ assure le lancement de nouveaux marchés et le *sourcing* de fournisseurs. L'objectif est de permettre à des PME locales de participer à des appels d'offres, de proposer leurs innovations, ce qui contribue à soutenir l'économie régionale. 78% des fournisseurs de CAP Territoires sont des TPE/PME.

► En 2025, le pôle a réalisé 37 actions de *sourcing*. Deux nouveaux marchés ont été proposés : un marché « innovant » de recyclage de mégots de cigarettes avec

l'entreprise TchaoMégot, et un marché de fourniture de matériaux de construction pour les Hauts-de-France.

► Une nouvelle technique d'achat, le Système d'Acquisition Dynamique (SAD) a été introduite afin de proposer des véhicules de seconde main, offrant aux organismes publics une solution souple et écoresponsable.

► En coordination avec le chargé de développement RSE, le service AMAJ a réussi à introduire 11 clauses sociales d'insertion par l'activité économique dans les marchés proposés par CAP Territoires. Ces clauses permettent aux collectivités d'être en conformité avec leurs obligations d'inclusion de personnes éloignées de l'emploi.

► En mars 2025, le service SEM a lancé le catalogue électronique Proactis qui permet aux clients d'avoir une vision globale de tous les marchés proposés avec leurs prix actualisés. C'est une préfiguration du projet de site e-commerce en développement.

PROJECTIONS

En 2026, l'équipe sera renforcée pour faire face à l'ouverture de nouvelles régions ; une année pleine étant nécessaire pour formaliser les marchés.

Plusieurs marchés seront disponibles d'ici fin 2026 en Bourgogne-Franche-Comté et Auvergne-Rhône-Alpes pour les produits d'hygiène et d'entretien, le matériel de nettoyage, le petit matériel de bureau et les fournitures scolaires, des prestations de diagnostic immobilier. Un marché d'informatique, incluant les services de télécommunication, sera lancé sur le périmètre national et actif dès fin 2026. ■

EN CHIFFRES



2

nouveaux marchés



37

sourcings



11

commissions d'appel d'offres



Des produits d'entretien écoresponsables



PLG fournit des produits d'entretien écoresponsables et d'hygiène qui couvrent l'ensemble des besoins spécifiques des professionnels : bureaux, cuisine

de collectivités, secteur hospitalier.

L'entreprise fait partie du groupe Bunzl, leader national du nettoyage professionnel, ce qui permet de proposer des solutions innovantes et durables aux clients de la centrale : des produits écolabellisés, chariots conçus pour limiter les troubles musculo-squelettiques (TMS), formations professionnelles, écoscoring afin d'évaluer l'impact environnemental des produits.

Partenaire historique de CAP Territoires dans les Hauts-de-France, le renouvellement de leur marché a été étendu aux régions Normandie et Grand Est.

Les contacts étroits entre nos équipes commerciales permettent d'organiser des événements locaux pour faire découvrir la pertinence de leurs solutions à nos clients.



« J'ai la conviction que notre valeur ne se résume pas à appliquer le Code de la commande publique, mais à donner du sens à chaque marché que nous construisons.

Notre pôle contribue directement à l'économie locale, à l'insertion, à la réduction des impacts environnementaux et c'est une fierté d'y participer. Mon passé de sapeur-pompier de Paris et mon engagement toujours actif comme pompier volontaire m'ont appris l'importance du collectif et de la rigueur dans l'action. Dans un fourgon d'intervention comme dans un pôle juridique, personne ne réussit seul et chacun doit pouvoir compter sur l'autre. J'essaie d'insuffler cette culture de cohésion. Grâce à cet engagement nous allons relever le défi de l'ouverture de deux nouvelles régions ! »

Hugo Porcq Responsable du pôle juridique



Arras, dans les Hauts-de-France

SERVICE CLIENT

Assurer la satisfaction client tout en soutenant la croissance

L'équipe chargée des commandes est un partenaire efficace, alliant une bonne connaissance de l'organisation interne de nos clients, écoute et réactivité. En 2025, le service a traité 5 878 commandes (+ 11% / 2024) et traité 33 350 e-mails et tickets entrants (+ 21 % / 2024).

UN POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

Chaque demande de devis est traitée sous 48 heures (hors prestations sur mesure) et les bons de commande sont enregistrés dans la journée. Le positionnement du service est stratégique: côté clients, il garantit le suivi rigoureux des commandes et leur bonne livraison; côté fournisseurs, il assure la réalisation des achats dans le respect du cadre réglementaire.

11 860
devis effectués

Afin de renforcer la qualité de service et la proximité avec ses partenaires, certains grands comptes (CHU, Conseils départementaux, Régions, commu-

nautés d'agglomération) bénéficient d'un interlocuteur dédié, capable de s'adapter à leurs organisations et contraintes spécifiques.

DES NIVEAUX D'ACTIVITÉ RECORD

L'équipe a atteint des niveaux d'activité record avec 350 devis saisis par semaine. Pour accompagner l'ouverture de nouvelles régions et maintenir ce niveau de performance, elle s'est dotée d'un outil de CRM («customer relationship management»).

Le service assure également la gestion du SAV courant: livraisons non traitées ou partielles, suivi des équipements en panne, coordination avec les fournisseurs.

L'ouverture des régions Île-de-France, Grand Est et Normandie, a permis d'éprouver et d'entériner la qualité du service.

DES RENFORTS À VENIR

Afin de faire face à l'augmentation du volume de commandes et du nombre de fournisseurs, l'organisation a été renforcée avec la création de deux postes et la mise en place, courant 2025, de l'équipe Administration des Achats (ADA).

Cette nouvelle équipe qui sera renforcée courant 2026, pilote le suivi opérationnel des fournisseurs, planifie les livraisons et assure une réponse rapide et complète aux demandes des clients. ■

EN CHIFFRES



La création sur mesure d'aires de jeux

CAP Territoires propose dans son catalogue la création et la maintenance d'aires de jeux thématiques. Ce marché est confié à Récré Action, une PME de 200 collaborateurs implantée en Seine-et-Marne. Grâce à la présence de ses commerciaux sur le terrain, qui conseillent les mairies dans leurs projets, la centrale a déjà enregistré 31 commandes. Récré Action conçoit et aménage des aires de jeux thématiques, des terrains de sport et multisports, des espaces de street workout et de fitness en extérieur. Elle privilégie l'utilisation de matériaux naturels et durables comme le bois. Dotée d'un bureau d'études intégré, Récré Action développe des projets sur mesure, adaptés aux contraintes de chaque site. Elle assure la prise en charge complète du chantier: travaux publics, installation du mobilier, réalisation des revêtements (sols souples, gazon synthétique, copeaux de bois, etc.).



« Cela fait 20 ans que je manage des services clients très variés (plateaux téléphoniques, vente à distance, organismes financiers). Je gère des objectifs et des équipes

dans une recherche d'efficacité. Nous offrons un service de proximité, nous nous devons d'être présents et professionnels avec les clients comme avec les fournisseurs.

Ces résultats n'auraient pu être atteints sans une équipe performante, toujours à l'écoute des besoins de nos clients, grâce à un relationnel agréable et bienveillant. »

Stéphanie Rousseau Responsable relation clients Pilotage grands comptes



Village de Sierentz dans le Grand-Est

VENTES

Une double présence sur le terrain : clients et fournisseurs

Le service AVV (Avant-Vente et Vente) regroupe une équipe soudée de commerciaux qui font vivre dans les territoires, la promesse de la centrale : simplicité, réactivité et proximité.

UNE POLITIQUE COMMERCIALE GAGNANTE

L'année 2025 marque un tournant pour l'équipe commerciale qui franchit la marche symbolique des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Cette forte croissance est la réussite d'une politique commerciale structurée et stratégique sur trois plans :

► Le déploiement régional progressif : à partir de notre implantation d'origine, le développement commercial dans les nouvelles régions

s'est structuré. En 2025, le déploiement commercial a été pleinement opérationnel en Normandie, dans le Grand-Est et en Île-de-France. Cette dynamique se poursuivra avec l'ouverture de deux nouvelles

régions, la Bourgogne-Franche-Comté et l'Auvergne-Rhône-Alpes.

► Le positionnement terrain au cœur de notre performance : nos commerciaux interviennent à la fois auprès de nos clients et de nos fournisseurs.

Le service commercial orchestre l'ensemble du cycle d'activité : la remontée terrain des besoins qui sont répercutés auprès du service juridique pour lancer de nouveaux marchés, le suivi opérationnel des fournisseurs et de l'exécution des contrats, la fidélisation sur le long terme.

L'allotissement fin (à la région, au département, voire au-delà) permet de rendre accessible nos marchés aux entreprises locales ce qui renforce aussi la proximité avec nos clients.

► Une équipe commerciale disponible proche de son écosystème. Nos commerciaux sont à la fois proches de nos clients pour faciliter leurs achats, et présents auprès de nos fournisseurs, pour les aider à développer leur business. Cette double approche garantit la satisfaction de nos clients.

L'équipe commerciale s'est structurée au rythme de la croissance de la centrale, en cohérence avec notre politique de ressources humaines : intégration d'une alternante désormais embauchée en CDI, promotion interne et formation continue.

Les cinq commerciaux terrain présentent une spécificité forte : chacun réside dans sa région de sectorisation. Cette implantation locale favorise une connaissance fine des attentes et facilite la proximité avec clients et fournisseurs.

DE NOUVEAUX RELAIS DE CROISSANCE

Pour 2026, le service s'attèle à la consolidation régionale en développant de nouvelles lignes de marchés, à la fidélisation des clients et au renforcement des process internes.

À l'horizon 2027, l'ouverture de nouvelles régions et le lancement d'un site d'e-commerce, très attendu, constitueront de nouveaux relais de croissance. ■



Des mobiliers design et recyclables



Goujon Bureaux, PME spécialisée dans la conception de mobilier et implantée à Compiègne, est l'un des fournisseurs historiques de CAP Territoires dans les Hauts-de-France et en Normandie.

L'entreprise propose une gamme étendue de mobilier destinée aux bureaux, aux établissements scolaires, à la restauration et à l'hébergement, ainsi que des solutions innovantes telles que des sièges ergonomiques et des cabines acoustiques. Créateur et concepteur de ses produits, Goujon Bureaux se distingue également par la qualité de ses prestations de livraison et de montage, appréciées par nos clients. Lors de l'installation de la nouvelle préfecture du Nord, qui regroupait l'ensemble de ses collaborateurs sur un même site, nous avons équipé 2 000 postes de travail complets, ainsi que les salles de réunion et le restaurant d'entreprise.



« Je suis engagé dans une aventure professionnelle très prometteuse. Présent depuis 2019, j'ai eu l'opportunité d'évoluer au fil du développement de CAP Territoires jusqu'à intégrer le comité de direction.

Nous sommes une association en forte croissance et qui prend soin de ses salariés. L'esprit entrepreneurial qui nous anime s'apparente à celui d'une startup : agilité, innovation et engagement collectif. Je suis particulièrement fier de notre chiffre d'affaires, qui témoigne de la confiance de nos clients et de la pertinence de notre positionnement sur le marché. »

Nicolas Heinrich Responsable commercial



Paris et La Défense

MARKETING ET COMMUNICATION

Identité, notoriété et visibilité

Créé fin 2024, le Service Marketing - Communication a pris son essor en 2025. L'équipe a concentré ses efforts sur la structuration et la professionnalisation de ses actions afin de poser des bases solides et d'accompagner le développement de CAP Territoires autour d'une identité claire, cohérente et différenciante.

UNE NOUVELLE VITRINE

La refonte du site cap-territoires.fr s'est imposée comme une priorité stratégique. L'objectif était de clarifier le positionnement, l'expertise et la vision de CAP Territoires, tout en facilitant l'accès à nos appels d'offres et à notre catalogue de produits.

Le nouveau site répond pleinement aux exigences réglementaires (RGPD et RGAA – Référentiel Général d'Amélioration de l'Accessibilité). Il a également été écoconçu, en cohérence avec notre politique RSE : réduction de l'empreinte carbone et sobriété visuelle (usage limité d'images et de vidéos).

Un taux de satisfaction client de

83%

DES INDICATEURS POSITIFS

► L'étude de notoriété confiée à un cabinet indépendant a mis en évidence un taux de satisfaction client de 83 %, supérieur à celui de nos principaux concurrents (plafonné à 75 %). CAP Territoires se distingue également par une part plus élevée de clients « très satisfaits » (+13 points), reflet de la qualité de service et du professionnalisme de l'équipe commerciale.

► Le Net Promoter Score (NPS), indicateur mesurant la propension des clients à recommander nos services, positionne CAP Territoires au niveau de grandes marques françaises appréciées du grand public.

Cette étude a constitué un jalon stratégique, qui nous a permis de faire évoluer notre slogan « CAP Territoires, Votre centrale d'achat public », afin de capitaliser sur la

proximité avec nos clients appréciée par ces derniers. Notre promesse commerciale évolue et reflète nos points de différenciation : « *La Centrale qui facilite vos achats publics : simple, réactive, proche de vous* ».

ALLER AU-DEVANT DES COLLECTIVITÉS

Sur le terrain, CAP Territoires a organisé trois « portes ouvertes » à Liévin (Pas-de-Calais), Barbery (Oise) et Strasbourg (Bas-Rhin). Elles ont réuni plus de 50 fournisseurs et 160 visiteurs de diverses collectivités territoriales. En support de l'équipe commerciale, CAP Territoires a participé en 2025 à plus de 32 événements : salons des maires, salons des Directions des Systèmes d'information, des centres de gestion... etc., consolidant son ancrage territorial.

DES PARTENARIATS MULTIPLES

Plusieurs partenariats ont été lancés, avec l'éditeur Weka pour la publication du Livre blanc sur l'évolution de la RSE dans l'achat public, perspectives d'une centrale d'achats régionale, et avec Avignon Université pour une mission de « data science » afin d'affiner la connaissance de notre écosystème et nos analyses stratégiques. L'équipe sera renforcée en 2026, avec l'arrivée d'une assistante marketing afin d'amplifier les actions de visibilité et de notoriété de CAP Territoires. ■

EN CHIFFRES



2

collaborateurs



+30

communiqués de presse



32

salons et événements



Autolaveuses et matériel de nettoyage industriel



Grâce à sa politique de sourcing, CAP Territoires a ouvert l'accès au marché public à une TPE de quelques collaborateurs, implantée dans la région de Douai.

L'entreprise CPED Hygiène distribue des machines de nettoyage industriel, notamment des autolaveuses destinées à l'entretien des écoles et des collèges. Éric Fleury, son Directeur se réjouit de ce partenariat : « Avec la Centrale, nous sommes vraiment encouragés à mettre en valeur nos savoir-faire au travers des manifestations organisées dans des lieux prestigieux ou en participant au salon des maires du Nord. Nos actions commerciales propres sont idéalement complétées grâce à celles de l'équipe commerciale. Les clients sont apaisés par la sécurité du cadre juridique induit et rassurés par notre expertise. La centrale est une vraie accélératrice d'affaires. »



« J'ai rejoint CAP Territoires en septembre 2024, une structure à taille humaine en forte croissance.

Numériquement déjà bien équipée, mais où la pratique marketing était fragmentée. Je suis reparti des fondamentaux : à quoi sert le marketing, quel est notre niveau de notoriété, notre promesse client est-elle claire, comment évoluent nos concurrents ? C'est une expérience très plaisante, portée par une équipe dirigeante ambitieuse qui laisse une certaine liberté. Nous avons d'abord géré en « pompier », et je souhaiterai à long terme être un acteur de changement, sur lequel la Centrale puisse s'appuyer pour déployer sa stratégie. »

Sylvain Dubois Responsable marketing & communication



Étretat en Normandie

RSE

L'achat durable : un levier clé de promotion de la RSE

Depuis 2021 et la signature de la Charte Relations Fournisseurs et Achats Responsables (RFAR), l'achat responsable constitue un axe central de la stratégie de CAP Territoires : il vise à accompagner les politiques environnementales et sociales de nos clients en conformité avec leurs obligations légales.

2025, UNE ANNÉE DE STRUCTURATION

► Devançant les obligations légales (effectives au 22 août 2026), portées par la loi « Climat et résilience », 100% des marchés de CAP Territoires comprennent, a minima, un critère et/ou une clause environnementale.

18

lots de nos marchés ont une clause sociale d'insertion

Ainsi, nos fournisseurs s'engagent par exemple sur le retraitement de leurs déchets, le choix de mode de transport raisonné, la mutualisation de commandes. Nos équipes sont vigilantes dans leur *sourcing*, à sélectionner notamment des

produits éco-conçus, avec des labels verts ou encore de seconde main.

► Nous avons renforcé aussi les clauses sociales dans nos marchés. La centrale est accompagnée par la coordination régionale de la clause sociale des Hauts-de-France durant l'ensemble du processus contractuel jusqu'à l'extinction du marché.

Ces clauses donnent obligation à nos fournisseurs – au-delà d'un certain seuil de chiffre d'affaires – de recourir à des personnes éloignées de l'emploi (demandeurs de longue durée, seniors + 50 ans, personnes en situation de handicap...).

Aujourd'hui, 18 lots de nos marchés contiennent une clause sociale d'insertion par l'activité économique et 5 lots contiennent une condition d'exécution sociale.

UNE ANNÉE D'ENGAGEMENT

► Pour la première année, CAP Territoires a rédigé et diffusé un Livre blanc, en partenariat avec WEKA, l'éditeur de référence pour les acheteurs publics. Véritable guide, il donne les clés pour faire des achats publics, un véritable levier d'impact environnemental et inclusif dans les territoires.

+700

téléchargements pour notre Livre Blanc RSE

► En mars 2025, CAP Territoires confirme son rôle actif de promoteur des achats publics RSE, en se soumettant aux mêmes contraintes que ses clients, grâce à la publication de notre premier SPASER. Sa mise en œuvre est suivie par un comité de direction dédié.

► Aboutissement de cette année d'engagement, le service RSE a été créé le 1^{er} janvier 2026 au sein du Pôle juridique afin de piloter nos ambitions pour les années à venir.

AU-DELÀ DES OBLIGATIONS LÉGALES

Notre stratégie RSE est articulée sur 4 axes qui traduisent notre volonté de promouvoir le développement durable, au-delà des obligations légales.

- Axe contractuel :** intégrer systématiquement dans nos marchés des clauses sociales et environnementales adaptés aux enjeux de nos clients
- Axe structurel :** aligner nos processus et procédures internes avec les objectifs RSE.
- Axe relationnel :** assumer notre rôle d'acteur régional au sein des fédérations et réseaux.
- Préparer notre labellisation RFAR** (Relations fournisseurs et achats responsables) et nous mettre en cohérence avec la norme ISO 20400 à l'horizon 2028. ■



« J'ai à cœur de porter le service RSE qui traduit dans nos réalités quotidiennes des valeurs essentielles de solidarité, d'innovation et d'engagements environnementaux

dans une dynamique holistique propre à faire de la commande publique bien plus qu'un simple acte économique. Depuis mon arrivée en 2022, je développe le projet et je me réjouis que la RSE soit au centre du modèle de CAP Territoires qui dispose depuis 2026 d'un service dédié. Nous soutenons des clients et des fournisseurs variés, en œuvrant ensemble pour le développement de tous. »

Simon Thelliez-Hugodot Chargé de développement RSE



Dépollution écologique et recyclage



CAP Territoires a lancé son premier marché « innovant » au sens du Code la Commande Publique, en partenariat avec l'entreprise TchaoMégot, implantée dans l'Oise.

Cette start-up propose la première technologie de dépollution écologique de mégots de cigarettes en France (25 000 tonnes de mégots jetés chaque année).

Elle collecte, dépollue et recycle les mégots de cigarettes, sans eau ni solvant toxique, afin de les transformer en isolant thermique pour le bâtiment ou le textile (du type polaire).

La commercialisation de ce marché a bien démarré et nous permet d'œuvrer pour une approche écologique, avec une entreprise locale et des savoir-faire français.



RESSOURCES HUMAINES

Soutenir la croissance grâce à des équipes fidèles

Implantée dans la région de Beauvais, CAP Territoires réussit à structurer des équipes compétentes et à les fidéliser, grâce à différents dispositifs et une politique de ressources humaines bienveillante.

MONTÉE EN PUISSANCE

Pour soutenir la croissance continue de son activité, CAP Territoires a renforcé progressivement ses effectifs : 5 collaborateurs ont été recrutés en 2023, 9 en 2024, 4 en 2025 (créations de poste) et 7 à 10 embauches sont prévues pour 2026. La centrale compte aujourd'hui 37 collaborateurs, avec une moyenne d'âge de 40 ans et une ancienneté moyenne supérieure à 4 ans. Ce faible *turnover* constitue un atout pour la stabilité des équipes et la consolidation du développement.

587

heures de formation délivrées en 2025

La Direction privilégie la promotion et la mobilité internes. Ainsi, 8 collaborateurs ont évolué vers de nouvelles fonctions, apportant dans leur

nouvelle équipe, l'expérience et les bonnes pratiques acquises. L'égalité professionnelle femmes-hommes est assez équilibrée avec un ratio 60-40.

Chaque collaborateur bénéficie d'au moins une action de formation par an, définie lors de l'entretien annuel d'évaluation. Au total 587 heures de formations ont été délivrées sur 2025 (16 heures par collaborateur), sur des compétences variées : juridique, sécurité routière pour les commerciaux, contrôle de gestion, accessibilité numérique.

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

► Afin de faciliter le recrutement d'expertises indispensables, des accords de télétravail ont été mis en place.

Quelques cadres, vivant à plus de deux heures du siège, sont en télétravail, avec une présence régulière de quelques jours par mois et font partie du comité de direction depuis 2024. Dans le cadre de l'accord collectif, l'ensemble des collaborateurs peut bénéficier d'un jour de télétravail par semaine à partir de 6 mois d'ancienneté.

► La qualité de vie au travail est au cœur de la politique RH, en cohérence avec les valeurs de CAP Territoires et avec l'objectif de fidélisation des équipes. Le cadre de travail est régulièrement amélioré (végétalisation des espaces, mise à disposition de jeux pour les pauses déjeuner). Le séminaire annuel et des événements conviviaux favorisent la cohésion d'équipe dans un cadre informel. Afin d'inscrire cette démarche dans la durée, un comité Qualité de vie au travail (QVT) a été créé en décembre 2025.

DÉONTOLOGIE

En complément de sa charte de déontologie, CAP Territoires a adopté un code de conduite anti-corruption. Conçu comme un guide pratique, il permet à chacun d'identifier les situations à risque et d'adopter les bons réflexes. Le responsable du pôle juridique, référent déontologie, a sensibilisé les collaborateurs, la Direction et la gouvernance à travers des réunions coanimées avec un avocat.

Sur 2026, de nombreux projets RH sont en cours : 7 à 10 nouvelles embauches pour renforcer les équipes supports, • la rédaction d'un livret d'accueil, • le recrutement d'une responsable Ressources Humaines. ■

EN CHIFFRES



37

collaborateurs
22 femmes et 15 hommes



40

ans en moyenne



+4

ans d'ancienneté en moyenne



Des solutions pour espaces connectés



DEYA conçoit et aménage des salles de visioconférence, auditoriums et espaces de travail connectés, en assurant l'ingénierie, l'intégration audiovisuelle et des solutions innovantes sur mesure. Implantée près de Strasbourg, l'entreprise a répondu à l'appel d'offre lancé par CAP Territoires à l'ouverture de la région Grand Est, devenant un partenaire local précieux. Grâce à ce partenariat, DEYA, PME de 45 collaborateurs, a équipé de nombreux sites emblématiques : l'hémicycle de la Région Grand Est à Metz, la salle de conseil de l'Eurométropole (photo), le CHU et le Port autonome de Strasbourg, la CARSAT Alsace, de nombreuses mairies et communautés d'agglomération, plusieurs Services Départementaux d'Incendie et de Secours (SDIS), des centres de formation et la Chambre de métiers d'Alsace.



« Je vis une formidable aventure entrepreneuriale, portée par une ambition forte et les moyens concrets de la réaliser.

J'ai assuré la communication interne et l'accompagnement des équipes avec plaisir, mais il est temps de passer le relais à un(e) spécialiste afin de structurer cette fonction stratégique et préparer 2028 avec une équipe évaluée à 50 collaborateurs.

Nous ne sommes plus une petite PME, grâce notamment à l'accompagnement de Bpifrance, qui nous a apporté confiance, outils et méthodologie. L'étape qui s'ouvre est particulièrement prometteuse. »

Vanessa Poure Déléguée Générale Adjointe

Ils nous font confiance

GRAND-EST



HAUTS-DE-FRANCE



ÎLE-DE-FRANCE



NORMANDIE



Conception-réalisation : Mon Agence de Com - Portraits : Gregory Chris Photography
 Photos d'illustration : iStock, Shutterstock
 Imprimé sur papier certifié FSC® C174460



1, rue de la Chapelle
CS 46001 • 60000 Allonne
Tél. : 03 44 10 42 65

cap-territoires.fr

Rejoignez-nous sur LinkedIn