Creat Services dv
Synthèse
Évaluation 2026 - Stratégie 2027

Table des matières

1.	**Profil**	**3**
2.	**Objectifs de l'entreprise**	**4**
2.1	Pour les clients de CREAT en :	4
2.2	Pour CREAT en tant qu'organisation en :	4
2.3	Pour les fournisseurs CREAT en :	4
2.4	À l'égard de la société :	4
3.	**Stratégie 2025-2030**	**5**
4.	**Évaluation 2026 et stratégie 2027**	**5**
4.1	Généralités	5
4.2	Stratégie pour 2027	6
5.	**Budget 2027**	**8**
5.1	Généralités	8
5.2	Compte de résultat prévisionnel	8
5.3	Bilan prévisionnel	9

1. Profil

Creat Services dv est une collaboration intercommunale de prestation de services et agit comme une centrale d'achat pour les organismes publics. La prestation de services est offerte sous la marque CREAT.

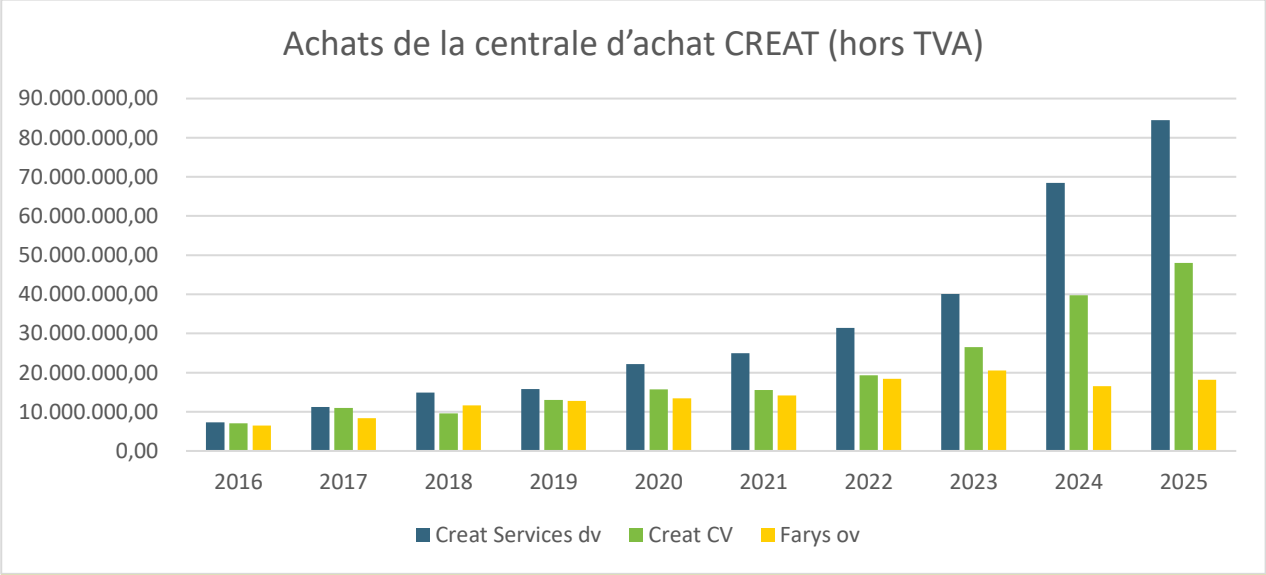
Sous la marque CREAT, les besoins d'achat communs de plus de 900 clients (du secteur public) sont centralisés et répartis entre 3 sociétés d'exploitation : Creat Services dv, Creat CV, Farys ov.

À la fin de 2025, Creat Services comptait 606 participants, parmi lesquels des villes et des communes, des CPAS, des zones de police, des zones de secours, des institutions de soins et des collaborations intercommunales.

L'offre standard concerne des accords-cadres pour des produits et services standardisés ; elle est axée sur les économies en termes de volume et d'échelle. Le catalogue des accords-cadres est mis à jour en permanence et contient à la fin de 2025 quelque 72 catégories de produits (services, biens de consommation et consommables). Les accords-cadres ont généralement une durée standard de 4 ans et sont rédigés de telle sorte que tout participant puisse y faire appel dans des conditions prédéfinies. En d'autres termes, l'objet et le prix sont connus au moment de la commande. Il va de soi qu'une collaboration optimale entre le client et le fournisseur ou prestataire de services est assurée.

La centrale d'achat CREAT, qui fonctionne principalement selon le principe de la vente en gros, offre de nombreux avantages à ses clients affiliés. Grâce à ce modèle, la centrale d'achat agit comme intermédiaire entre les fournisseurs et les clients, dans le but d'optimiser les processus d'approvisionnement, d'offrir un portefeuille large et attrayant de fournitures et de services à des conditions avantageuses et de décharger les clients affiliés.

En 2025, la centrale d'achat CREAT a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 205 millions d'euros, dont environ 52 millions d'euros en tant qu'intermédiaire (hors refacturation). Le chiffre d'affaires provenant des contrats de distribution en gros (avec refacturation), d'environ 152 millions d'euros, est réparti entre les différentes sociétés comme suit :



2. Objectifs de l'entreprise

Dans le cadre de sa mission, Creat Services crée de la valeur ajoutée pour quatre groupes de parties prenantes : les clients de CREAT, CREAT en tant qu'organisation, les fournisseurs de CREAT et la société.

2.1 Pour les clients de CREAT en :

- Obtenant un avantage financier grâce à des effets d'échelle et de volume.
- Créant une marge de manœuvre de gestion grâce à des gains d'efficacité.
- Allégeant le fardeau des clients en matière d'achats et de gestion des contrats.
- Stimulant le réseautage, le partage des connaissances et la collaboration.

2.2 Pour CREAT en tant qu'organisation en :

- Fonctionnant de manière rentable et financièrement saine.
- Étant un fournisseur privilégié pour les organismes publics.
- Renforçant continuellement l'efficacité et la professionnalisation.
- Investissant dans une équipe CREAT solide et experte.

2.3 Pour les fournisseurs CREAT en :

- Offrant un accès à un vaste marché de vente public.
- Limitant les efforts de vente grâce aux économies d'échelle.
- Appliquant des conditions de collaboration transparentes et standardisées.

2.4 À l'égard de la société :

- En encourageant activement les achats durables et socialement responsables.
- En contribuant aux objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies.

3. Stratégie 2025-2030

La stratégie 2025-2030 constitue le cadre directeur du développement futur de CREAT et doit renforcer davantage la position de l'organisation en tant que centrale d'achat de premier plan pour les organismes publics. La stratégie s'articule autour de six piliers : **Produit, Promotion, Portail, Prix, Personnel et Planète.** L'accent est mis ici sur un ensemble d'accords-cadres solides et pertinents, une communication axée sur le client, une numérisation accrue via le portail CREAT, une politique de prix transparente et durable, la formation des employés et l'intégration structurelle de la durabilité dans les opérations et les services. De cette manière, CREAT entend continuer à fournir un soutien de haute qualité, évolutif et tourné vers l'avenir aux organismes publics.

Pour suivre les progrès des différents objectifs politiques de manière objective et transparente, un rapport annuel est établi sur la base d'un nombre limité d'indicateurs clés (KPI).

4. Évaluation 2026 et stratégie 2027

4.1 Généralités

L'année 2026 a été marquée par la poursuite de la mise en œuvre de la stratégie 2025-2030 et a constitué une année de transition importante pour Creat Services. Suite à la forte croissance des dernières années, un choix délibéré a été fait en faveur d'une phase de consolidation au cours de laquelle l'organisation interne, les processus et les services ont été renforcés. Cette approche a permis de consolider les fondements organisationnels et de créer à nouveau un espace propice à une croissance durable.

En 2026, l'accent était mis sur :

- le renforcement de l'organisation interne ;
- une professionnalisation accrue de la gestion des contrats ;
- une optimisation de l'offre ;
- une numérisation des processus ;
- un renforcement des relations avec la clientèle ;
- une intégration de la durabilité dans les opérations.

Par conséquent, le programme CREAT dispose aujourd'hui d'une base plus solide pour la poursuite de la réalisation des objectifs stratégiques 2025-2030.

4.2 Stratégie pour 2027

Poursuivre la croissance contrôlée

Après cette pause clients temporaire, des places sont de nouveau disponibles pour de nouveaux participants. Pour ce faire, une stratégie de croissance progressive et contrôlée est privilégiée, dans laquelle la qualité du service demeure centrale.

La croissance sera évaluée non seulement en fonction du chiffre d'affaires ou du nombre de participants, mais aussi en fonction de :

- la satisfaction de la clientèle ;
- la qualité du service ;
- les économies d'échelle pour les participants ;
- la professionnalisation accrue de l'organisation.

Outre les nouvelles adhésions, l'approfondissement de la collaboration avec les participants existants demeure un moteur important de croissance.

Une offre pertinente, tournée vers l'avenir

Un ensemble d'accords-cadres solides et pertinents demeure au cœur de la prestation de services.

En 2027, l'accent restera mis sur :

- le renouvellement en temps opportun des accords-cadres existants ;
- le développement de nouvelles catégories de produits ;
- une meilleure adéquation aux besoins des organismes publics ;
- une professionnalisation accrue de la compilation de fichiers ;
- une évaluation systématique des contrats existants.

Les études de marché, les commentaires des clients et les évaluations joueront un rôle central dans ce processus afin de garantir que le catalogue reste à jour, de haute qualité et tourné vers l'avenir.

Numérisation et efficacité

La numérisation demeure un levier important pour la croissance et l'évolutivité futures.

Le portail CREAT demeure l'épine dorsale numérique de l'organisation et est en cours de développement pour devenir une plateforme intégrée destinée aux clients, aux fournisseurs et aux employés.

Les priorités suivantes s'appliquent pour 2027 :

- une automatisation accrue du flux de devis ;
- une mise en place d'un portail fournisseur ;
- une expansion des intégrations de type « punch-out » ;
- une simplification des processus administratifs ;
- des recherches sur les applications de l'intelligence artificielle.

Ces investissements doivent contribuer à des opérations plus efficaces et à une meilleure qualité des services.

Orientation client et positionnement

CREAT entend se positionner davantage comme un partenaire stratégique des organismes publics, et non plus simplement comme un fournisseur d'accords-cadres.

Ce positionnement repose sur trois piliers clés :

1. *Proximité du client*

Grâce à la gestion des comptes, aux visites chez les clients et à la connaissance du contexte local, l'accent est mis sur des relations durables avec les participants.

2. *Modèle de prix basé sur le rendement*

La rémunération demeure liée à l'utilisation effective des accords-cadres et doit créer une valeur ajoutée maximale pour les participants.

3. *Modèle de vente en gros*

En demeurant activement impliquée dans l'exécution des accords, CREAT assume sa responsabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Cela renforce le rôle de CREAT en tant que partenaire fiable.

Personnel et organisation

Le développement futur de la centrale d'achat nécessite un investissement continu dans le personnel et l'expertise.

Après avoir déjà renforcé les équipes chargées de la gestion des comptes, de la gestion des contrats et de l'administration, l'organisation continue de se développer afin de soutenir la croissance anticipée de manière qualitative.

Par ailleurs, le partage des connaissances, la collaboration et le développement des compétences restent une priorité majeure au sein de l'organisation.

Durabilité (Planète)

La durabilité est structurellement intégrée aux opérations et aux offres de CREAT.

En 2027, l'accent est mis sur :

- une intégration plus poussée des critères de durabilité dans les accords-cadres ;
- un renforcement des connaissances en matière d'achats durables ;
- un partage des connaissances par le biais de formations et de webinaires ;
- une collaboration avec des partenaires et fournisseurs spécialisés.

De cette manière, CREAT aide les organismes publics à atteindre leurs propres objectifs de développement durable.

5. Budget 2027

5.1 Généralités

Creat Services dv continue de connaître une forte croissance. Nous prévoyons de dépasser (légèrement) l'objectif ambitieux que nous nous sommes fixé pour l'exercice 2026. Cette croissance repose principalement sur une croissance organique des volumes.

Creat Services prévoit également une nouvelle croissance de ses activités en 2027. La croissance du chiffre d'affaires sera principalement attribuable à :

- une utilisation accrue des accords-cadres existants ;
- de nouvelles participations de clients existants ;
- l'afflux de nouveaux participants ;
- la poursuite de la croissance dans le cadre des contrats existants importants ;
- le développement de nouvelles catégories de produits.

Parallèlement, des ressources supplémentaires sont prévues pour :

- renforcer la gestion des contrats et l'administration ;
- poursuivre la numérisation du portail ;
- soutenir la croissance future de la centrale d'achat.

Les projections financières montrent que Creat Services prévoit de fonctionner de manière rentable en 2027 également.

5.2 Compte de résultat prévisionnel

	2023	2024	2025	2026 Exp	2027 Exp
Produits d'exploitation	**42.441,5**	**70.523,0**	**89.383,3**	**111.042,1**	**116.221,1**
Chiffre d'affaires	42.441,5	70.523,0	89.383,3	111.042,1	116.221,1
Refacturation des participants	40.370,3	67.318,5	85.516,8	106.225,3	111.536,6
Contribution/participation au fonctionnement	2.071,2	3.204,5	3.866,5	4.816,8	4.684,5
Stocks de produits en cours de fabrication et de produits finis, et commandes en cours d'exécution	-	-	-	-	-
Charges d'exploitation	**42.159,0**	**69.979,0**	**88.835,9**	**110.206,0**	**115.695,8**
Achats des marchandises	40.370,3	67.318,5	85.516,8	106.225,3	111.536,6
Services et biens divers	1.788,7	2.559,4	3.184,3	3.948,6	4.150,2
Dépréciations sur les stocks, cec et les créances commerciales		101,1	134,8	31,1	8,0
Autres charges d'exploitation				1,0	1,0
Bénéfice d'exploitation	**282,5**	**544,0**	**547,4**	**836,1**	**525,3**
Produits financières	0,4	0,7	-	-	-
Charges financières	2,9	2,6	2,4	5,0	5,3
Impôts sur le résultat	**280,1**	**542,1**	**545,0**	**831,1**	**520,1**
Belastingen op het resultaat	73,9	166,8	175,5	215,6	132,0
Bénéfice de l'exercice	**206,1**	**375,3**	**369,5**	**615,6**	**388,1**

Les projections financières montrent que Creat Services dv peut atteindre son objectif de rentabilité et peut clôturer l'exercice 2027 avec des résultats nets limités mais positifs.

5.3 Bilan prévisionnel

	2023	2024	2025	2026 Exp	2027 Exp
Actifs financiers immobilisés	203	203	203	203	203
Travaux en cours	0	0	0	0	0
Créances	9.923	13.463	16.420	19.790	20.779
Trésorerie	150	118	128	363	607
TOTAL ACTIF	**10.276**	**13.784**	**16.752**	**20.357**	**21.590**
Capital	706	707	885	885	885
Réserves / Résultat reporté	938	1.314	1.683	2.299	2.687
Dettes commerciales	6.526	8.534	10.371	12.979	13.629
Autres dettes	2.105	3.229	3.813	4.194	4.390
TOTAL PASIEF	**10.276**	**13.784**	**16.752**	**20.357**	**21.590**

Conformément à la ligne directrice stratégique, ces fonds sont affectés au renforcement plus avant de la solvabilité. Cela crée la base financière nécessaire pour réaliser la croissance et l'amélioration de la qualité décrites dans le plan stratégique : élargir davantage le portefeuille, maintenir des conditions de prix équilibrées, renforcer notre portail, investir dans le personnel et ancrer la durabilité (« planète »). De cette manière, la stratégie financière est pleinement alignée sur les ambitions de fond pour la prochaine période stratégique.