

## **10 questions à vous poser avant de lancer une consultation de linge jetable**

Même le bon vieux torchon des cuisines cède la place devant la chiffonnette à usage unique.

Le non tissé a d'ailleurs doré et déjà des bastions inexpugnables : qui imagine le retour aux langes textiles pour les bébés ou la restauration des essuie-mains sur rouleau en bois ?

Les dépenses en non tissés dans des collectivités comme les hôpitaux dépassent celles du textile classique.

Ce renversement qui se poursuit a des raisons de fond :

- les performances toujours accrues du non tissé qu'il s'agisse de la douceur au toucher, de la résistance au déchirement, de l'absorption
- les garanties totales en matière d'hygiène : la destruction après le premier usage exclut tout risque de contamination croisée
- la baisse des coûts quasi permanente : la famille du textile jetable se prête parfaitement à la production de masse sans intervention humaine. De plus ; l'intervention de l'Asie dans les articles comportant de la main d'œuvre (vêtement jetable) a accentué ce phénomène.

Pour toutes ces raisons, le jetable n'est plus assimilé à du gâchis

### **Question n°1 : La structure de consommation de ma collectivité est-elle bien identifiée ?**

Le linge jetable, sous des dehors anodins, doit constituer un axe majeur d'intérêt pour le service des achats pour trois raisons :

1- les produits concernés sont au contact quotidien la totalité des agents ou des usagers d'une collectivité. Certains d'entre eux ont même un rôle stratégique : ex. pyjama dans les blocs opératoires, changes dans les maisons de retraite. Dans ces conditions, la garantie de la qualité des produits et de la continuité absolue des approvisionnements doivent être une priorité pour l'acheteur

2- les masses financières en jeu sont importantes (institutions sanitaires et sociales) et les prix sont fluctuants.

La cartographie des achats est donc primordiale ; préalable à toute structuration de la mise en concurrence.

Le marketing-achat (analyse des fournisseurs) permet d'identifier quatre grandes familles de fournitures :

- l'essuyage : essuie- mains ; gant, chiffons
- les changes : bébés, incontinence adulte
- les protections professionnelles : tabliers, pyjamas
- les masques respiratoires

A chacune de ces familles est associée des modes de fabrication différents, donc une diversité d'acteurs et de logique financière.

3- les flux d'achat correspondant à ces familles varient considérablement avec l'activité de la collectivité ; il faut dans tous les cas réaliser une analyse par produits dès la typologie de ce qui est acheté et des quantités annuelles commandées.

Par exemple, pour une institution sanitaire, la répartition des flux d'achat en valeur est la suivante :

- Change : 45 %
- Essuyage : 30 %
- Protection : 15%
- Masques : 10%

Cette analyse, en plus de la criticité en termes de sécurité des personnels (masques de protection) montre que l'acheteur devra concentrer prioritairement son attention sur l'essuyage et les changes.

## **Question n°2 : L'organisation des mes interlocuteurs est-elle identifiée ?**

Le paysage des candidats à des consultations de linge jetable est extrêmement diversifié d'un double point de vue :

- le marché est d'abord au niveau des candidatures un marché de distributeurs polyvalents.

Ces petits ou moyens distributeurs ont une clientèle éclatée qui commande de petites quantités sur un nombre important de références dans chacune des quatre familles.

Leur savoir-faire se situe dans la qualité de leur logistique tant au niveau de la livraison que de leur stockage (absence de rupture). Leur couverture est régionale, voir nationale dans certains cas.

Ils seront les interlocuteurs de la très grande majorité des collectivités notamment dans le secteur de l'essuyage.

- Les producteurs de textile jetable sont quant, à eux, plus caractérisés :

- les grands industriels des pays développés d'une part : ils interviennent soit dans les textiles technologiques automatisés : changes ; les masques ou à forte composante en cellulose ex. europe du Nord pour les essuies-mains. La caractéristique de ces producteurs, outre leur proximité géographique, est l'extrême fiabilité de leur processus de fabrication ainsi que son caractère fortement standardisé qui interdit toute recherche d'originalité dans les cahiers des charges qui leur sont soumis .

- les petits industriels asiatiques d'autre part qui interviennent de manière considérable dorénavant dans les textiles demandant un minimum de façonnage manuel : tablier, gants etc . Ces producteurs ne répondent pas directement aux appels d'offres français. Ils sont en réalité sollicités par des distributeurs nationaux qui leur adressent les patrons nécessaires à la fabrication. Cette production est adressée par bateaux et les durées de transport (4/6 semaines) doivent être prises en compte par l'acheteur notamment pour les premières livraisons du marché (risque de retard)

## **Question n°3 : Les variables financières du marché du textile jetable sont-elles connues ?**

Les produits textiles jetables se caractérisent par leur simplicité, elle facilite en partie l'analyse financière.

Trois thèmes doivent être ainsi maîtrisés, la structure de coût des produits est la suivante :

1) matière première : 60 % du coût.

Cette matière première varie selon les articles.

Pour les articles de protection professionnels, il s'agit du polyéthylène lui-même indexé sur les cours du pétrole.

Pour l'essuyage ; il s'agit de la ouate de cellulose.

L'évolution des cours peut être consultée sur les indices de l'INSEE.

On n'oubliera pas d'intégrer dans la réflexion l'évolution sur la même période de l'euro par rapport au dollar, car cette dernière devise est la monnaie de facturation des achats de ces matières premières ainsi que pour les achats aux producteurs d'Asie.

Dans l'estimation du coût de ces textiles on intégrera aussi les gains annuels de productivité des fournisseurs que l'on peut estimer à 4% par an.

Les coûts logistiques (stockage+livraisons) qui sont ici très significatifs : 15%

Les frais généraux et commerciaux de l'ordre de 25%

## 2) les clauses de variation de prix

Compte tenu du poids des matières premières soumis à un cours mondial ; les marchés supérieurs à un an ne peuvent être conclus à prix fermes sans risquer la majoration des prix par une forte prime de risques.

Il est préférable de recourir à la formule de l'ajustement sur le tarif général du titulaire en exigeant à l'appui de ses demandes d'une part, la communication du dit tarif et d'autre part, la copie des indices des prix des matières premières utilisés pour appuyer les demandes de hausse. On signalera à cet égard que l'acheteur devra aussi solliciter l'ajustement en cas de baisse du cours de ces matières premières et ne pas attendre d'initiative du titulaire dans cette conjoncture....

## 3) l'analyse en coût global

Dans les secteurs de l'essuyage et des changes notamment, il existe des offres commerciales proposant la mise en place de politique fondée sur la maîtrise des consommations.

On soulignera les éléments suivants dans ce débat : Le premier consiste à considérer que la maîtrise des consommations est intrinsèquement très difficile dans le secteur des dépenses de textile jetable. Les utilisateurs sont extrêmement nombreux et peu contrôlables dans leur comportement.

Le second consiste à constater que l'utilisation du textile jetable renvoie à des objectifs délicats à « piloter » sans risques car ses produits impactent directement le bien être des usagers ,des personnels.

En définitive, le seul outil de pilotage budgétaire avéré à ce jour demeure la baisse des coûts unitaires d'achat.

## **Question n°4 : L'optimisation des coûts logistiques a-t-il fait l'objet d'une réflexion interne ?**

Le domaine du textile jetable justifie à un double titre un tel effort de réflexion : La part de la logistique dans les coûts d'achat est forte. Par ailleurs, ces produits sont souvent volumineux et leur stockage massif se heurtent rapidement à des contraintes physiques dans les magasins (quand ils existent) de la personne publique.

A partir du moment où la personne publique dispose de moyens de stockage centraux, plusieurs points doivent être analysés :

- une fréquence de deux-trois livraisons par mois maximum doit être la fréquence cible à rechercher. En cas d'organisation à plusieurs ordonnateurs ; il faut instaurer une quantité minimale de commandes pour ne pas « financer » dans les prix unitaires une noria de camions consécutive à la mauvaise prévision des ordonnateurs

- lorsque les capacités physiques de stockage et le rythme de consommation mensuel le permettent ; il ne faut pas hésiter à prévoir des livraisons par palettes qui permettent d'obtenir des « ristournes » significatives. L'idéal consiste à pouvoir les programmer au semestre. Cette maîtrise des approvisionnements sera d'autant plus « payante » que l'on aura comme titulaire les gros producteurs européens qui ne disposent pas, par définition, de capacité de livraisons extensibles à l'infini sauf à les obliger à recourir à une sous-traitance coûteuse et souvent peu fiable.

A l'autre bout de la chaîne logistique, c'est à dire au niveau de la distribution dans les bureaux ou services, on accordera une attention particulière à la question des conditionnements (boîte, dévidoir, distributeurs) car il s'agit d'un enjeu significatif dans la question sur le gaspillage de ces produits. On évitera ainsi les conditionnements disproportionnés en regard du niveau de consommation de deux-trois jours d'un service.

### **Question n°5 : Le cahier des charges est-il suffisamment ouvert ?**

Le marché des textiles jetables au sein de chacune des grandes familles, hormis les changes et les maques, est fortement éclaté et variable dans le temps quant aux caractéristiques des produits offerts.

Dans ces conditions, un cahier des charges qui décrit par trop les caractéristiques des produits attendus va déboucher dans ces domaines sur une très forte proportion d'élimination des candidats pour des motifs, en réalité secondaires, en regard de l'objectif d'efficacité recherché : élimination pour un centimètre de moins, pour un grammage de tissus inférieur de 1 gramme à ce qui était demandé dans le cahier des charges etc.

Les consultations de textile jetable sont, ainsi, particulièrement vulnérables.

à ce risque d'élimination massive aux dépens de l'efficacité globale de la consultation.

Dans ces conditions, il est particulièrement recommandé de travailler l'ouverture des cahiers des charges. Cela est d'autant plus profitable que la simplicité des produits, en général, permet aisément d'atteindre un bon niveau de généralité dans l'expression du besoin.

Par exemple :

- pour un essuie-main :
  - ouate de cellulose 2 plis
  - dimension : 23 par 25 + ou – 2 cm
  - grammage : 43 + ou – 3 Grammes/m<sup>2</sup>
  - absorption : 220 g/m<sup>2</sup> à plus ou moins 50g/m<sup>2</sup>
  - couleur : indifférent
  - pour une chemise malade hospitalière :
    - matière : non tissé polypropylène
    - système de fermeture dans le dos : liens de serrage au cou et à la taille
    - manches courtes
    - couleur : bleu foncé avec un maximum d'opacité attendue

- grammage : 2 g/m<sup>2</sup> minimum

- longueur : 110 à 120 cm

L'ensemble de ces caractéristiques est associé à un degré de flexibilité.

La flexibilité des réponses des candidats est forte pour les tissus de protection qui peuvent faire presque du sur mesure. En revanche, en matière d'essuyage et de change le cahier des charges devra tenir strictement compte de l'offre fournisseur disponible au moment du lancement de la consultation. Le marketing achat prend ici toute son importance.

### **Question n°6 : Les normes applicables sont-elles disponibles ?**

Comme le textile classique le secteur du textile jetable ne fait pas l'objet d'une forte normalisation au niveau des produits finis. Cependant, les normes se sont développées dans le secteur très spécifique des masques de protection : la question du niveau de filtration est techniquement complexe et conditionne pourtant directement la sécurité apportée par ces outils de travail.

Les différents tests (ex ceux conduits par l'Armée américaine) mesurent le degré de filtration pour une taille de particule donnée, le degré de résistance à l'air, le niveau de protection contre les projections.

Pour les masques de soins ; il existe un projet de norme européenne Pr- 14 683 qui peut dorénavant être exigé sur le plan de la conformité.

Concernant les masques anti-viraux, il existe la norme EN 149 FFP 1 et surtout la norme EN 149 FFP 2 qui a connu une très forte notoriété avec la prévention de la grippe aviaire.

### **Question n°7 : Les critères qualité sont-ils identifiés ?**

Le franchissement de l'étape de la conformité constitue dans le domaine des tissus jetables une étape fondamentale dans l'évaluation de la qualité.

Les critères qualité additionnels peuvent être identifiés par famille de produits :

- pour les vêtements et tenues (blouses, tabliers) : grammage ; qualité des fermetures-coutures, transparence, conditionnement de distribution, épaisseur, qualité de la coupe
- pour les textiles d'essuyage : absorption ; douceur en cas de contact avec la peau, conditionnement de distribution, facilité de la découpe
- pour les changes : absorption, qualité des fermetures, des élastiques

### **Question n°8 : Le contrôle qualité au démarrage du marché est-il organisé ?**

A l'exception des changes, l'offre industrielle dans le domaine du textile jetable est très volatile tant en localisation géographique qu'en acteurs. Pour ces raisons ; le contrôle qualité notamment des premiers exemplaires livrés est fondamentale : il est fréquent, à ce stade de détecter des problèmes notamment en termes de qualité de la découpe ou de transparence.

La difficulté est accentuée par la question de la réactivité du titulaire (distributeur européen) et de son fournisseur.

Celle-ci est en effet handicapée par la durée des transports qui depuis l'Extrême orient se calcule en mois par la voie maritime pour acheminer un container entier de tabliers de protection au port du Havre.

Dans ces conditions il est souhaitable que la personne publique puisse réaliser des contrôles qualité avant le début du marché ; La situation idéale consiste à notifier les marchés plusieurs semaines avant la fin du marché en cours pour pouvoir évaluer les premiers textiles sortis des chaînes de production en application du cahier des charges . Ces contrôles permettront de rectifier les imperfections détectées avant toute livraison dans les services en rappelant qu'un container au contenu insatisfaisant provoque le mécontentement immédiat de plusieurs centaines d'utilisateurs ...

### **Question n°9 : La question des distributeurs en matière d'essuyage est elle maîtrisée ?**

Il s'agit d'un accessoire indispensable à la distribution finale de la plupart des textiles d'essuyage : bobine d'essuyage industriel ; essuie-mains . Le nombre de ces distributeurs est souvent très important (plusieurs centaines) dans les grandes collectivités .

Or l'installation puis le renouvellement de ces parcs imposent un travail important de maintenance qui passionne rarement les équipes internes ...

Dans ces conditions ; les fournisseurs d'essuyage proposent souvent l'installation et la maintenance de ce parc dont le volume et la fiabilité conditionnent leur chiffre d'affaires.

L'offre est tentante et le travail souvent très bien fait.

L'acheteur public ; soucieux de garantir la performance de ses mises en concurrence ultérieures , prêterait cependant une attention extrême à deux éléments pour éviter toute situation de « captivité » par rapport à son fournisseur actuel :

- les distributeurs qui seront installés devront être universels c'est à dire qu'ils doivent pouvoir permettre la distribution dans de bonnes conditions de la plupart des textiles des entreprises concurrentes .

L'intérêt de cette « universalité » est fondamentale mais souvent perdue de vue : en cas de changement de titulaire ; il ne sera pas besoin de changer plusieurs centaines de distributeurs en quelques semaines afin d'autoriser la diffusion des nouveaux modèles . Cette tentation de susciter la captivité chez les fournisseurs , présente dans bien d'autres secteurs ; doit être combattue par l'acheteur car sans cela la réalité de son parc de distributeurs , si il est conséquent, constituera un élément de dissuasion , extrêmement puissant à la candidature d'outsiders lors des prochaines relances .

- il conviendra de privilégier autant que les finances le permettent, le recours à l'achat , pose comprise, de ces distributeurs plutôt qu'à leur mise à disposition « gratuite ».

Ici aussi , on n'oubliera pas que cette gratuité est factice et que le remboursement du parc installé s'effectue en réalité à travers une majoration **inconnue** du prix des textiles , quitte d'ailleurs , à le rembourser plusieurs fois ....

Surtout , il ne faut pas oublier que la mise à disposition ainsi réalisée ne vaut pas transfert de propriété au profit de la collectivité . On ne peut donc exclure dans ces conditions , que la perspective/menace d'un retrait physique du parc en cas de non reconduction du titulaire influence la prime au moment de la sélection du mieux disant aux dépens des prix obtenus .

### **Question n°10 : La formation des utilisateurs est elle contractualisée ?**

Les produits textiles jetables sont d'une nature simple d'usage . Il est cependant parfois nécessaire de prévoir des formations des utilisateurs notamment lorsque la mise en place sur le corps des textiles conditionne grandement leur efficacité .

On pourra ainsi prévoir des sessions d'informations pour le secteur des masques respiratoires .

Ce type de formation est vivement recommandé, aussi, pour le secteur des changes notamment adultes : le cahier des charges prévoira une véritable tournée de formation en début de marché pour expliquer les modes opératoires, les usages optimisés des différents articles en fonction de l'état de dépendance des usagers. Cette promotion du bon usage doit rester sous le contrôle, en termes de contenu, de la personne publique.

Il s'agit, par ailleurs, d'un outil privilégié pour la maîtrise du coût global d'utilisation de cette catégorie de textiles jetables

Créé par [achatpublic.com](http://achatpublic.com)

© achatpublic.com L'utilisation des données de l'ESPACE « PRO ACHETEUR » se fait sous la seule responsabilité de l'abonné. La responsabilité d'achatpublic.com ou de l'auteur du contenu ne pourra en aucun cas être recherchée en cas d'un quelconque préjudice direct ou dommage direct ou indirect résultant d'une quelconque inexactitude, retard de mise en ligne, insuffisance d'exhaustivité ou d'erreur d'indexation contenue dans les données.