

L'impact COVID sur le marché des gants d'examens et de chirurgie : la situation vécue par Rhésus, 1^{ère} centrale d'achats et de distribution de dispositifs médicaux pour les établissements de santé

Depuis le début de la crise COVID la demande massive et sans précédent de certains Dispositifs Médicaux et EPI dépasse, de loin, l'offre disponible. Cela a conduit à une pénurie extraordinaire de matières premières et de produits finis sur le marché mondial.

Après les masques, blouses, l'approvisionnement des gants d'examen et de chirurgie devient problématique. Cette situation se complexifie avec les difficultés d'acheminement liées à des perturbations du fret maritime, elles aussi inédites.

Rhésus, centrale d'achats et de distribution de dispositifs Médicaux est confrontée au quotidien à ces problématiques majeures pour approvisionner ses établissements affiliés. Mieux comprendre ce contexte inédit.

Une demande jamais vue

Depuis le premier trimestre 2020, la consommation de gants hors établissement de santé a explosé. La consommation mondiale a augmenté de 50% et provoque un déséquilibre dans la répartition des consommations. Ainsi, l'Occident qui ne représente que 20% de la population mondiale consomme aujourd'hui 70% des volumes de gants alors que le marché mondial, en cette fin d'année 2020, ne peut répondre qu'à 60% de la demande.

L'augmentation des coûts de production

Cette demande accrue engendre une augmentation des coûts. L'Asie concentre la majorité des fabricants ce qui lui donne une situation d'oligopole sur ce marché.

Les matières premières se raréfient. Au premier semestre 2020, la crise COVID a provoqué une flambée des prix des matières premières jusqu'à 2 000%. En cette fin d'année, les prix restent hauts.

Un outil de production complexe

Au printemps dernier, on a pu suppléer à la pénurie de masques en mettant rapidement des lignes de fabrication en production, un schéma impossible à reproduire pour les gants. Les investissements sont très coûteux et les processus de fabrication complexes. Il faut au minimum 6 mois pour aboutir à des capacités supplémentaires ou à la modernisation des lignes de gants nitrile. Les lignes de production qui entreront progressivement en opération pour fin d'année 2020 voient leurs productions déjà totalement vendues jusqu'à mi 2021 !

Des pays prêts à surenchérir pour acheter... et d'autres qui ne veulent pas vendre

Les commandes des acheteurs européens passent en second plan. En effet, les demandes des Etats Unis, achetant à prix fort la marchandise, sont privilégiées et traitées en priorité.

D'autres états producteurs, comme l'Inde, **interdisent l'export de leurs produits** afin d'approvisionner leurs populations en priorité.

Des usines impactées par la COVID

Top Glove le plus gros fabricant de gants chirurgicaux au monde (70 milliards de gants produits par an) vient d'annoncer la fermeture de ses usines en Malaisie. En cause : une poussée de cas de Covid-19 parmi ses employés.

Des coûts de transport exponentiels

Pour acheminer les gants et plus généralement tous les produits de protection dits « Coronasensibles », le fret maritime reste la solution la moins onéreuse pour ce type de produits lourd et volumineux.

Or le **coût de transport maritime** a atteint des sommets ses dernières semaines. Pour exemple le trajet, pour un conteneur de grande capacité, Shanghai – Le Havre coûtait 2000 dollars en septembre et a atteint à la mi-novembre 6 000 dollars et dépasse les 10 000 dollars en ce début d'année.

Plusieurs explications à cette inflation.

L'import-export maritime explosant, des millions de containers partent de l'Asie pour approvisionner l'Europe et les Etats Unis et on constate une pénurie de containers et de bateaux. La loi de l'offre et de la demande joue alors pleinement son rôle inflationniste.

De plus, entre septembre et février, le transport maritime est en « peak season » due à une forte demande de l'Europe qui prépare les fêtes. On enchaîne sur la période du Nouvel An Chinois qui ralentit l'activité des entreprises pendant minimum 2 semaines et entraîne des plannings surchargés avant et après cette période.

Les solutions Rhésus

Grâce à son modèle économique Rhésus a su tirer son épingle du jeu. L'un des objectifs de la centrale d'achats est de rechercher et d'identifier **les meilleures sources d'approvisionnement** du marché. Ainsi, Rhésus travaille en direct avec 5 usines de gants, réparties sur 3 pays. Elle multiplie ses sources d'approvisionnement et reste indépendante en répartissant les risques.

Le modèle d'organisation de Rhésus

Le principe d'organisation de Rhésus basé sur un cadencier de commandes permet de connaître les besoins des établissements plusieurs semaines à l'avance. Cela permet à la plateforme d'anticiper en permanence ses stocks pour limiter au mieux les ruptures.

Un sourcing adapté

Le coût des matières premières des gants étant très fluctuant depuis des années le marché s'est adapté et des produits alternatifs ont vu le jour.

Par exemple, devant la hausse exponentielle du nitrile, Rhésus a ajouté à son catalogue des gants en nitrile synthétique. Un mix entre nitrile et vinyle. Ce produit d'un bon rapport Qualité/Prix offre une alternative intéressante d'autant qu'il a une capacité de production supérieure.

Malgré ces facteurs conjoncturels complexes et difficilement maîtrisables, Rhésus maintient sa volonté d'honorer la totalité des commandes des établissements et se mobilise plus que jamais pour identifier de nouveaux fabricants, sélectionner les produits tout en maîtrisant les coûts économiques et limiter le prix des produits finis.

Un travail de fond possible grâce à des relations partenaires établies depuis 10 ans avec fabricants et fournisseurs en Asie, en Europe et en France.



1^{ERE} CENTRALE D'ACHATS ET DE DISTRIBUTION DE DISPOSITIFS MEDICAUX POUR LES ETABLISSEMENTS DE SANTE

- 12 collaborateurs
- 130 établissements affiliés : courts séjours MCO
- Plus de 95% de taux de service
- 2 sites de stockage et préparation de commande
- 7500 palettes en stock
- Une croissance annuelle de 20% à 30%
- 10 M€ de chiffre d'affaires en 2019
- 1200 références
- 30 fournisseurs en sourcing direct



GROUPEMENT D'ACHATS ET DE REFERENCEMENT

- 3 700 adhérents dont plus de 400 établissements sanitaires (MCO, SSR, PSY, PSAD, DIALYSE, HAD) et plus de 3 200 médico sociaux (EHPAD, MAS, FAM, HANDICAP, PETITE ENFANCE)
- 70 collaborateurs dont 20 Acheteurs issus d'États de Santé ou de l'Industrie (Cadres de Santé, Pharmaciens, Experts Restauration Collective, Infirmiers & I.B.O.D.E Ingénieur Biomédical, Cadres de l'industrie, Directeurs etc..)
- 9 responsables régionaux répartis sur l'ensemble du territoire
- Chiffre d'affaires 2019 : plus de 11 M€
- 1,5 milliards d'euros de potentiels d'achats
- 10% des achats de santé public / privé français
- 20% du secteur privé
- + de 70 marchés négociés