HAUSSE DES COÛTS DES MATIÈRES PREMIÈRES ET DES COÛTS DE TRANSPORT, 70 % DES ENTREPRISES DU DM IMPACTÉES

Le Snitem (Syndicat National de l'Industrie des Technologies Médicales) alerte les établissements de santé sur une hausse prévisible du prix des dispositifs médicaux, dans un contexte de tension sans précédent.

Depuis la fin 2020, dans le contexte de la crise COVID, les entreprises françaises sont confrontées à une flambée inédite des coûts des matériaux. Les cours internationaux de l'acier, du zinc, de l'aluminium, du plomb, du nickel et du cuivre affichent des hausses comprises entre 10 % et 20 % : + 11 % pour l'aluminium, + 6,5 % pour le triptyque plomb-zinc-étain et + 18 % pour le cuivre[(1)]. Cette explosion des coûts touche aussi le bois de construction, les produits plastiques, ou encore le polyuréthane.

Difficultés d'approvisionnement

À cela s'ajoutent des délais de livraison de plus en plus longs, liés à une reprise économique très intense et une forte demande à l'échelle mondiale. Le secteur du dispositif médical n'est pas épargné. Le Snitem a donc lancé une enquête, en mai 2021, auprès de ses adhérents. Conclusion, 70 % d'entre eux constatent une augmentation des délais d'approvisionnement de près de 50 jours en moyenne (minimum 5 jours, maximum 180 jours) et 84 % confirment que les engagements des fournisseurs ne sont pas fiables. Conséquence : un tiers évoquent des ruptures de stocks de certains de leurs DM.

Hausse des coûts de transport

L'industrie fait également face à des hausses des coûts de transport sans précédent. Près de 30 % des entreprises du DM interrogées constatent des prix multipliés par plus de 3. Certaines, faisant appel au transport maritime, subissent des augmentations de prix de presque 10 fois le prix standard.

Pour elles, les contrats risquent donc de se solder par une double perte : celle liée à la hausse « non répercutable » des matériaux et équipements mis en œuvre et celle causée par une livraison retardée. Ce contexte génère un risque sans précédent pour les entreprises du DM qui voient leur marge très sérieusement impactée par ces hausses de coûts.

Recommandations du Snitem

Dans ce contexte, et ce, le temps que le marché revienne à son niveau normal, le Snitem appelle les acheteurs à prendre en compte ces difficultés dans leur négociation ou renégociation des prix dans les appels d'offres. Des mécanismes d'indexation des prix peuvent être mis en place pour permettre aux entreprises de faire face à cette situation et permettre réciproquement ensuite un retour à la normale. L'objectif est d'éviter une fragilisation du secteur, alors que les entreprises du dispositif médical subissent cette situation sans pouvoir l'anticiper.

(1) Source : Medef

Florent SURUGUE,
Directeur PME, ETI & Développement économique, Snitem

LE DISPOSITIF MÉDICAL
snitem
Pour faire avancer la santé