



Matières premières

Le secteur du DM face
à la flambée des coûts

ANTICIPATION ET PRIORISATION FACE AUX PÉNURIES MONDIALES

- Laurent Martinet, *directeur des opérations* chez Thuasne

LA CRÉATIVITÉ ET L'AGILITÉ INDISPENSABLES FACE À LA CRISE

- Jean-Philippe Massardier, *président de DTF Medical*

UN DIALOGUE CONSTANT AVEC LES ÉTABLISSEMENTS DE SOINS

- Frédéric Viguié, *président de Didactic*

MATIÈRES PREMIÈRES

LE SECTEUR DU DM FACE À LA FLAMBÉE DES COÛTS

Les entreprises du DM observent, depuis le début de la crise COVID, des difficultés d'approvisionnements des matières premières ainsi qu'une hausse majeure de leur coût. **Une étude, commandée par le Snitem, confirme ces tensions à l'échelle mondiale.**

« **N**ous avons, depuis un peu plus d'un an, des remontées assez systématiques de nos entreprises adhérentes relatives à des hausses majeures des coûts de matières premières et de transports, relate Florent Surugue, directeur PME, ETI & Développement économique au sein du Snitem. Elles nous font

également part de grandes difficultés d'approvisionnements liées à une reprise économique très intense et une forte demande à l'échelle mondiale, entraînant, pour elles, retards de livraison et risques de pénalités... ».

Les résultats d'une enquête lancée en mai 2021 au sein du Snitem le confirment : la moitié des entreprises du dispositif médical interrogées constatent une

hausse de 10 % à 30 % des prix de l'acier et des composants électroniques, mais aussi de 10 % à 20 % des prix des microfiltres et des terres rares (lithium, erbium, zéolite...). En outre, 76 % enregistrent jusqu'à 20 % de hausse des prix des matières non tissées. Enfin, 70 % des entreprises évoquent une augmentation des délais d'approvisionnements de près de 50 jours en moyenne ; près de 30 % déplorent des prix de transport multipliés par plus de trois.

Une hausse généralisée des prix depuis 2020

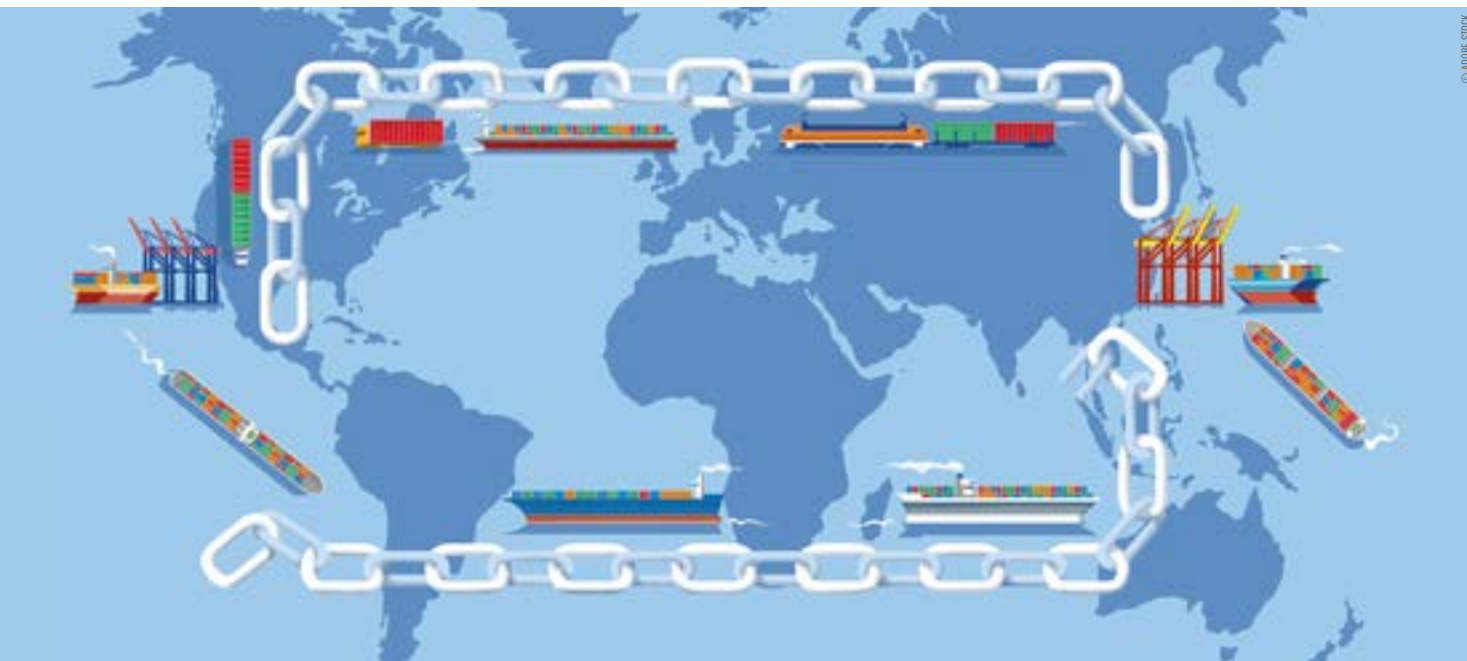
Entre fin 2020 et avril 2021, l'étude D&Consultants note des hausses de coûts sur l'ensemble des matières premières et des composants électroniques :

- Acrylique : + 60 % à + 70 %
- Polyester : + 60 % à + 80 %
- Polyester recyclé : + 60 %
- Polyamides et polypropylènes : jusqu'à + 100 % (hausse massive des prix liée à la hausse du prix du pétrole)

- Coton : + 35 %
- Laine : + 10 %
- Lin : + 25 %
- Électronique : + 40 % en moyenne pour la production de puces (jusqu'à + 400 % pour les puces de microcontrôleur, + 500 % pour les puces de management de puissance et + 200 % pour les grilles de connexion). Pour les matériaux semi-conducteurs, l'indice de prix a doublé.

TOUTES LES MATIÈRES CONCERNÉES

« Afin d'objectiver ces constats et de disposer de données robustes, nous avons sollicité, fin octobre, le cabinet D&Consultants, poursuit Florent Surugue. Celui-ci s'est documenté sur la base de sources diverses et indépendantes : l'Insee, BPI France, l'Union des industries textiles, l'Union des industriels et constructeurs bois et biosourcés, la Fédération nationale des travaux publics, l'organisation patronale Plastalliance, l'Institut d'études économiques Rexecode, la cotation



© ADOBE STOCK

« 70 % des entreprises évoquent une augmentation des délais d'approvisionnements de près de 50 jours en moyenne. »

boursière des métaux... Les résultats nous sont parvenus courant novembre et corroborent clairement les retours de l'enquête faite auprès de nos adhérents ».

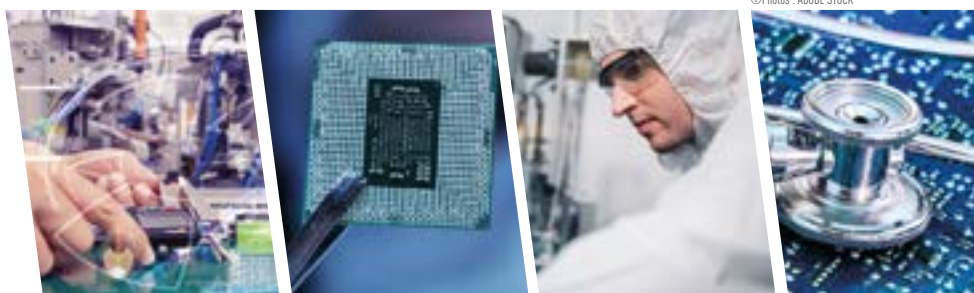
Il n'y a, ainsi, « pas une seule matière première qui n'a pas pris quelques dizaines, voire centaines de pour cent d'augmentation », synthétise le directeur PME, ETI & Développement économique. À titre d'exemple, les composants électroniques enregistrent, en un an, une hausse de prix spectaculaire qui atteint 400 % dans les cas les plus extrêmes ; les métaux, une augmentation

oscillant entre 5 % et 200 % ; les matières plastiques entre 43 % et 90 % pour les polymères les plus utilisés ; les terres rares, 41 % et 372 %⁽¹⁾. Quant au textile médical, également très utilisé dans le secteur du DM, il accuse, entre fin 2020 et avril 2021, une augmentation de prix variant entre 10 % et 100 %...

SURCHARGE DU TRANSPORT PORTUAIRE ET MARITIME

Sur le volet logistique, le cabinet D&Consultants confirme « des augmentations de prix principalement dues à la surcharge des activités portuaires et du fret maritime », liée à la reprise économique dans certains pays

(Chine, États-Unis...). En effet, « pour un conteneur de 40 pieds (environ 12 mètres, 26 tonnes), le coût moyen d'acheminement maritime à l'échelle du globe était d'environ 2 240 dollars le 8 octobre 2020 contre 9 950 dollars en novembre 2021, d'après le Freightos Baltic Index, soit une augmentation de prix d'environ 340 % en un an », détaille-t-il. Concernant le fret aérien, les tarifs « des liaisons Asie – Europe et États-Unis – Europe ont quasiment doublé » entre le début de la pandémie et septembre 2021. Les prix « sont passés de 2,55 dollars à 4,21 dollars par kg de marchandise pour l'axe Europe – États-Unis et de 3,08 dollars à 5,57 dollars par kg pour l'axe Asie – Europe ».



© Photos - ADOBE STOCK



UN DÉSÉQUILIBRE MONDIAL ENTRE OFFRE ET DEMANDE

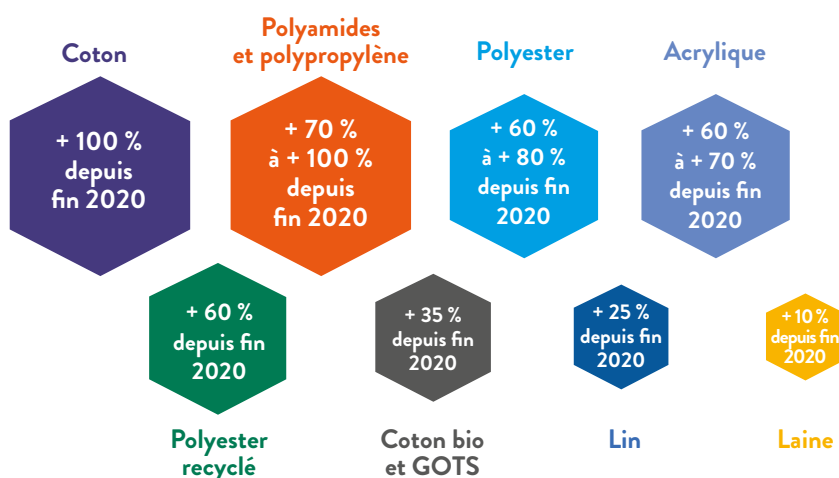
« Les premiers signaux d'alerte sont apparus du côté de l'industrie automobile avec de fortes tensions sur les semi-conducteurs, synthétise l'étude de D&Consultants. Mais depuis quelques mois, de multiples autres matières premières comme l'acier, les métaux précieux, le bois, les solvants, les produits pétroliers et leurs dérivés (PVC, matières plastiques, etc.) sont concernées ». Depuis octobre 2020, le prix des matières premières industrielles a ainsi augmenté « de près de 15 % et celui du pétrole de plus de 50 % », constate-t-elle. Ces tensions résultent principalement d'un déséquilibre à l'échelle mondiale entre la demande et l'offre. « La Chine et les États-Unis ont pu relancer leur économie rapidement et donc capter une part de la production de matériaux. En Europe, la reprise est moins soutenue et ne pourra effacer la contraction de - 6,6 % de croissance enregistrée en 2020 », complète l'étude.

En parallèle, la hausse du cours du baril de pétrole « a fortement progressé depuis le début de l'année 2021, avec un passage de 50 dollars à 68 dollars le baril, soit une augmentation de près de 35 % ». Le packaging logistique est également plus cher. Les palettes de transport (en bois) enregistrent « une hausse de prix de 40 % en mars 2021 par rapport à fin 2020, passant de 15 euros à 22 euros HT approximativement », pointe l'étude de D&Consultants. Le coût du papier pour ondulé (carton d'emballage) grimpe, lui, de 62 % entre octobre 2020 et octobre 2021, se calquant ainsi « sur le cours de la pâte à papier ».

POLITIQUES TARIFAIRES ET CONDITIONS DES MARCHÉS

Enfin, confirmant le ressenti des entreprises du DM, les délais de livraison « ne cessent de s'allonger », pointe l'étude. Des « dysfonctionnements qui s'expliquent par une explosion de la demande de produits manufacturés en Asie (notamment via le e-commerce) et des aléas divers dans un contexte de crise sanitaire toujours présente ». Et de citer un exemple concret : « Avant la pandémie, un bateau reliait en une trentaine de jours la Chine à la côte ouest américaine. Aujourd'hui, la durée du même trajet dépasse les 70 jours ». Fragilisées par la crise COVID,

MATIÈRES NON TISSÉES : AVRIL 2021, UNE AUGMENTATION DE PRIX QUI VARIE ENTRE 10 % ET 100 % DEPUIS FIN 2020



Source : Union des industries textiles. Les entreprises textiles alertent face à une flambée des prix des matières premières et du fret. Avril 2021.

« les entreprises de notre secteur sont désormais confrontées à une hausse considérable du coût de revient de leurs produits. Alors que de nouvelles mesures de régulation et baisses de prix sont annoncées, nous appelons à la cohérence face à la volonté affichée du chef de l'État de renforcer l'autonomie industrielle et sanitaire de la France,

conclut Philippe Chêne, président du Snitem. Au-delà du gel des pénalités de retard demandé par le Premier ministre, les prix de certains DM devront être revus à la hausse pour pouvoir les maintenir sur le marché ».

(1) La Chine étant le producteur majoritaire, le cours mondial des différentes terres rares dépend principalement de la disponibilité de la ressource chinoise, précise l'étude.

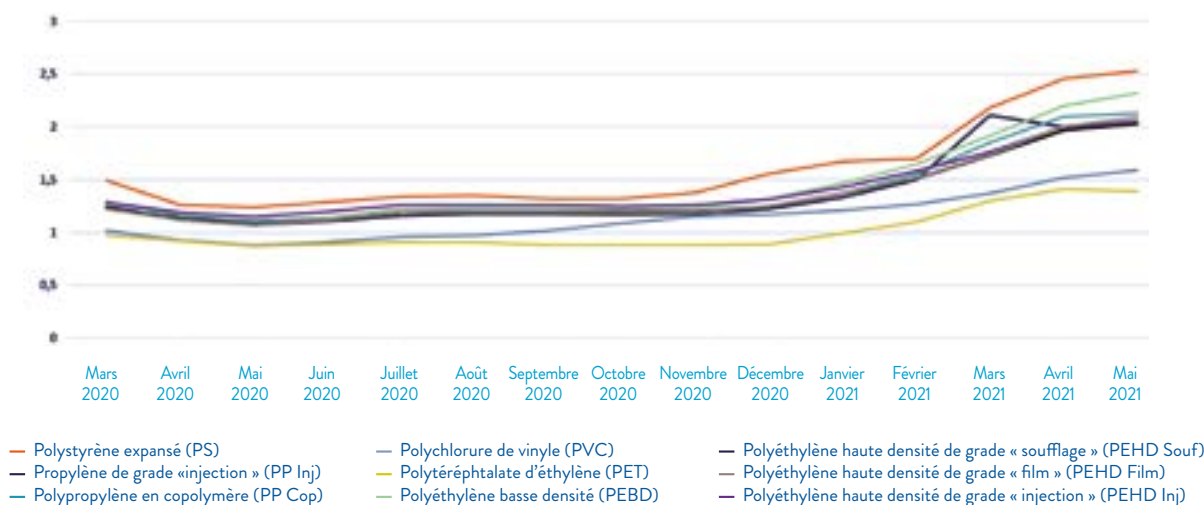
MÉTAUX : UNE AUGMENTATION DE PRIX QUI VARIE ENTRE 5 % ET 200 % SUR 1 AN

Métal	Période investiguée	Unité de prix	Prix initial (début de période)	Prix final (fin de période)	Variation des prix (en %)
Inox	Octobre 2020 – Octobre 2021	\$/livre	0,46	1,84	200
Fer	Mars 2020 – Octobre 2021	\$/tonne	98	214	118
Étain	Novembre 2020 – Novembre 2021	\$/tonne	18 237,5	38 700	112,2
Cobalt	Novembre 2020 – Novembre 2021	\$/livre	15,7	27,7	76,3
Titane	Novembre 2020 – Novembre 2021	\$/kg	4,2	7,25	74
Tantale	Novembre 2020 – Novembre 2021	\$/livre	50,5	85	68,3
Aluminium	Octobre 2020 – Octobre 2021	\$/tonne	1 978	3179	60
Cuivre	Octobre 2020 – Octobre 2021	\$/tonne	7 028	10 600	51
Acier	Mars 2020 – Octobre 2021	\$/tonne	400	680	42
Plomb	Mars 2020 2020 – Octobre 2021	\$/tonne	1 600	2 338	40
Zinc	Octobre 2020 – Octobre 2021	\$/tonne	2 732	3 800	39
Nickel	Novembre 2020 – Novembre 2021	\$/tonne	15 704	19 630	25
Platine	Novembre 2020 – Novembre 2021	\$/once	873,3	1 055	20,8
Argent	Novembre 2020 – Novembre 2021	\$/once	24	25,3	5

Source : JDN. Prix des différents métaux en septembre 2021. — Les Échos. Cotation boursière des métaux 2021. — Managers. Pourquoi y a-t-il eu une hausse des prix des métaux ? 2021.

PLASTIQUES : ÉVOLUTION DES PRIX

Évolution des prix des principales matières plastiques entre mars 2020 et mai 2021



Source : Emballages Magazine. Prix des plastiques. 2021.

ANTICIPATION ET PRIORISATION FACE AUX PÉNURIES MONDIALES



Face à la hausse des prix des matières premières et des délais dans le transport des marchandises, **Thuasne, entreprise spécialisée dans le textile médical et le matériel orthopédique, adapte sa production. Laurent Martinet, le directeur des opérations de l'entreprise fait le point.**

« **D**epuis le début de l'année 2021, nous subissons des ruptures de stock, une hausse des prix des composants et une hausse des coûts de transport, notamment pour les produits en provenance d'Asie, laquelle s'est accompagnée d'un rallongement des délais de livraison », indique Laurent Martinet, directeur des opérations chez Thuasne. Il y a plusieurs raisons à cela, d'une part, les entreprises asiatiques ont été pénalisées par des arrêts de chaînes de production en raison de la crise sanitaire et du manque de main d'œuvre. Elles ne peuvent donc pas maintenir leur capacité de production habituelle, ce qui accroît les délais. En parallèle, aux États-Unis, une forte demande sur certains produits a entraîné un engorgement des conteneurs comme des bateaux pour les acheminer. Résultat, les livraisons auparavant assurées en quatre semaines le sont désormais en huit à neuf semaines, évoque Laurent Martinet. « Nous cherchons des solutions alternatives, notamment par voie terrestre, mais cela requiert toujours des conteneurs et ces routes restent peu développées, rappelle-t-il. Tandis que le transport par voie aérienne doit rester exceptionnel en raison de son coût ».

FLEXIBILITÉ DE LA CHAÎNE DE FABRICATION

Cette situation entraîne des conséquences directes sur l'entreprise Thuasne. « Certes, notre production industrielle est principalement basée en France et au sein de la zone Europe, fait savoir Laurent Martinet. Néanmoins, même si nous ne sourçons qu'une petite minorité de produits en Asie, les fournisseurs asiatiques sont tellement en difficulté que cela peut impacter notre activité. Notamment parce que certains de nos fournisseurs européens peuvent, eux-mêmes, se fournir en Asie et rencontrer des problèmes d'approvisionnements de certains composants ».

La priorité restant de livrer ses clients, l'entreprise ajuste la fabrication de ses produits en fonction des quantités reçues, ce qui implique une flexibilité de la chaîne de fabrication. « Nous affectons les quantités de matières premières non plus de manière automatique, mais en gestion manuelle afin d'être en mesure de prioriser », détaille Laurent Martinet.

L'entreprise peut également être amenée à réduire son niveau de stock d'un produit afin de privilégier exceptionnellement la fabrication d'un autre produit, en vue de répondre aux besoins

des patients. Enfin, « pour certains composants dont nous ne parvenons pas à obtenir les quantités voulues, dès lors que c'est possible, nous anticipons pour augmenter nos stocks de sécurité et être en mesure d'affronter une pénurie future, ajoute-t-il. Le problème, c'est que de nombreuses entreprises ont la même approche et que cela amplifie certainement la pénurie ».

COMPOSANTS DE SUBSTITUTION

Grâce à cette stratégie, « nous maintenons un taux de service de 98 % », se félicite Laurent Martinet. L'entreprise reste toutefois confrontée à l'augmentation du prix des matières premières, supérieure à 10 % pour certaines d'entre elles. « Nous subissons les hausses malgré les négociations soutenues de notre service Achats », prévient le directeur des opérations. Thuasne cherche des solutions alternatives à l'aide de composants de substitution, mais il y en a peu. « Et en cas de substitution, la démarche implique de requalifier le produit et de refaire des tests, un process qui n'est pas si simple ». Un travail est d'ailleurs mené conjointement entre le Snitem et l'organisme d'accréditation ASQUAL pour permettre l'obtention des qualifications de manière accélérée.

LA CRÉATIVITÉ ET L'AGILITÉ INDISPENSABLES FACE À LA CRISE



L'entreprise DTF Medical, basée à Saint-Étienne, est elle aussi impactée par la crise sanitaire, bien que plus de 86 % de ses approvisionnements proviennent de France, dont 55 % en région Auvergne-Rhône-Alpes. Le point avec Jean-Philippe Massardier, président de la PME.

Snitem Info : Votre entreprise rencontre-t-elle des difficultés d'approvisionnement ?

Jean-Philippe Massardier : Nous fabriquons et commercialisons des dispositifs dédiés à l'allaitement, l'aérosolthérapie ou encore, l'électrostimulation pour le soin des plaies chroniques. Environ 86 % de nos composants proviennent de France. Nos approvisionnements sont donc, de manière générale, assez peu perturbés, sauf dans quelques cas spécifiques. Le temps d'acheminement de nos éléments électroniques, par bateaux depuis l'Asie, est passé de 16 semaines de délai environ à 24, voire 35 semaines,

par exemple. Le délai de livraison de nos câbles électriques a, quant à lui, atteint 4 à 5 mois, ce qui est très long. Fort heureusement, nous ne souffrons pas trop, pour l'heure, de pénuries : nous avons, avec nos sous-traitants, anticipé et mis à disposition, en 2018-2019, un certain volume de matières premières. Néanmoins, nos stocks et nos flux commencent à se tendre. Nous évaluons donc quasi quotidiennement, avec nos clients, leurs enjeux et leurs niveaux de stocks pour prioriser et planifier l'ensemble de nos livraisons.

S.I. : Êtes-vous impactés par la hausse du prix des matières premières ?

J.-P. M. : Le coût des cartons d'emballage, dans lesquels sont transportés et livrés nos produits, a augmenté d'en moyenne 50 %. De même, la hausse du prix des polymères et du métal comme l'acier et l'aluminium – jusqu'à + 50 % à certains moments – nous impacte assez fortement. Et ce, d'autant plus vis-à-vis des dispositifs dont 80 % à 90 % de leur prix est lié aux matières premières. Nous avons été obligés de répercuter, en partie, cette hausse sur le prix de nos produits, ce qui n'est pas sans conséquence pour nos clients : établissements de soins, grossistes-répartiteurs et patients. Mais cela ne compense pas la hausse du coût de revient de nos produits (+ 40 % en moyenne). Nous sommes donc amenés à être créatifs, en massifiant les commandes et en centralisant les points de livraison, par exemple. Une adaptation

d'autant plus nécessaire que nous ne pouvons agir sur le prix des produits pris en charge par l'Assurance maladie, sauf à renégocier leur montant avec le CEPS.

S.I. : Comment anticipez-vous l'année 2022 ?

J.-P. M. : J'ai d'ores et déjà annoncé une hausse tarifaire de 5 % sur nos produits pour l'année 2022, hausse qui pourra évoluer en fonction de la conjoncture. Nous restons vigilants face aux économies annoncées dans le secteur du DM, qui devraient se traduire par des baisses de prix des produits remboursés, ainsi que par l'évolution de la crise sanitaire. Nous espérons que nos entreprises bénéficieront, l'an prochain, d'une bienveillance de la part des instances de l'État, en particulier celles qui produisent en France. Nous continuons, pour notre part, à faire preuve d'agilité pour répondre aux besoins de chacun de nos clients et nous réfléchissons à la diversification de nos offres, services et métiers. Nous accompagnons d'ores et déjà une jeune *start-up*, *spin off* de l'Institut Pasteur, dans la commercialisation d'un test rapide de diagnostic *in vitro* du SARS-CoV-2 et la mise en place de campagnes de dépistage en entreprise, par exemple. C'est, entre guillemets, le « point positif » de ces périodes un peu complexes que nous traversons : elles nous poussent à nous repenser et nous amènent à de nouvelles organisations, coopérations et opportunités.

UN DIALOGUE CONSTANT AVEC LES ÉTABLISSEMENTS DE SOINS



Didactic est une PME française implantée en Normandie. Les échanges et la transparence avec ses clients sont permanents pour assurer au mieux les besoins des professionnels de santé comme des patients. **Frédéric Viguié, président de l'entreprise, nous en dit plus.**

Snitem Info : Votre entreprise rencontre-t-elle des difficultés d'approvisionnement ?

Frédéric Viguié : Nos clients sont principalement des établissements de soins de santé publics (65 % de notre chiffre d'affaires) et privés (20 %) ainsi que des magasins de matériel médical. Nous leur proposons des gants d'examen stériles à usage unique, des produits d'hygiène et de désinfection ou encore, du matériel pour perfusion. Certains sont fabriqués en France et d'autres en sous-traitance en Asie, comme c'est le cas pour nos gants en vinyle, latex et nitrile et nos perfuseurs. Or, pour ces produits, nous rencontrons de réelles difficultés d'approvisionnement. Quand, avant la crise sanitaire, nous faisons venir un conteneur de Chine par voie maritime, cela nous coûtait 1 500 dollars. Aujourd'hui, près de 15 000 dollars. En outre, il nous est livré au bout de 70 jours environ, contre 35 auparavant.

S.I. : Êtes-vous également confrontés à des hausses de coûts de matières premières ?

F. V. : En effet. Nos bâtonnets de soins de bouche, fabriqués en France, disposent de manches en bois ou en plastique. Or, notre fournisseur vient

de nous avertir d'une nouvelle hausse du prix du bois... La hausse du prix du PVC et de l'énergie, y compris de l'électricité, nous impacte aussi fortement.

S.I. : Quelles conséquences cela a-t-il sur votre activité et celle de vos clients ?

F. V. : Le coût de revient de nos produits augmente considérablement. De plus, notre chaîne d'approvisionnement est en forte tension avec une visibilité minimale, ce qui perturbe nos livraisons et n'est pas sans conséquence sur le fonctionnement des établissements de soins avec lesquels nous travaillons et la prise en charge de leurs patients. La solution serait d'augmenter nos stocks de manière significative et nous travaillons sur ce point. Mais l'impact financier pour notre entreprise est majeur.

S.I. : Comment gérez-vous ces situations de tension ?

F. V. : Nous dialoguons régulièrement avec nos clients, généralement compréhensifs face à ce phénomène mondial. De plus, pour honorer nos commandes, nous n'hésitons pas à nous fournir, si nécessaire, auprès d'entreprises, certes concurrentes, mais avec

lesquelles nous entretenons de bonnes relations. Enfin, nous absorbons autant que possible la hausse des coûts de transport et de matières premières, mais nous sommes obligés d'augmenter sensiblement le coût de nos produits, notre objectif étant d'approvisionner nos clients de la manière la plus fiable possible tout en respectant les standards de qualité pour lesquels nous avons été retenus. Nous sommes, sur ce point, aussi transparents que possible avec nos clients et leur présentons toutes nos factures pour leur expliquer nos contraintes. Nous renégocierons naturellement nos prix à la baisse dès que la tendance s'inversera.

S.I. : Envisagez-vous la relocalisation d'une partie de votre production sous-traitée en Asie ?

F. V. : Nous travaillons, en effet, depuis plus d'un an sur un projet ambitieux de relocalisation en Normandie de la production de l'un de nos produits, afin de mieux sécuriser nos flux d'approvisionnement. C'est également, pour nous, une fierté de produire en France. Nous avons énormément investi et prévoyons d'embaucher une trentaine de salariés. Nous allons également bénéficier d'un soutien de BPI France dans le cadre du plan France Relance.