

LA COMMANDE DES PRODUITS CHIMIQUES A INTEGRER DANS LES MARCHES PUBLICS

ETAPES	PREPARATION DU MARCHÉ	CRITERES DES MARCHES PUBLICS	ANALYSE DES OFFRES	MISE EN OEUVRE DU MARCHÉ	ACTEURS
Définir son besoin	<p>Identification des problématiques à résoudre avec les produits, du niveau d'efficacité, des spécificités des produits, de la réelle nécessité d'achat de certains produits.</p> <p>Possibilité d'acheter un produit multitâche au lieu de plusieurs produits.</p>				Utilisateurs
Connaître les produits	<p>Connaître la composition, les modes d'action du produit, les fonctions du produit, le pH, les procédés d'utilisation, etc.</p>	<p>Demande des fiches techniques</p> <p>Echantillons de produits définis dans l'appel d'offre à tester par les agents afin de s'assurer de l'efficacité des produits et des risques ou gênes liés à leur utilisation.</p>	<p>Les sites et les produits choisis doivent être représentatifs.</p> <p>Fiche de test à remplir par les agents (description du contexte, type de conditionnement, efficacité du produit, sécurité, éventuelles gênes lors de l'utilisation, type d'utilisation, etc.)</p>		Utilisateurs Cellule Marchés Publics

<p>Identifier les dangers des produits</p>		<p>Fourniture :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des Fiches de Données de Sécurité à jour - des fiches d'utilisation des produits en précisant les risques, les EPI à porter, le dosage, les conditions de stockage du produit. - de l'étiquetage du produit pur et du produit dans les conditions d'utilisation (ex : dilué) - planches d'étiquettes en cas de transvasement et de contenants adaptés aux produits 		<p>Mise à disposition des FDS, des fiches d'utilisation et des fiches techniques sur chaque site de travail et affichage des FDS simplifiées ou notices de poste</p>	<p>Assistant / Conseiller de prévention Médecin de prévention Cellule Marchés Publics</p>
<p>Evaluer et prévenir</p>		<p>Exclusions de certaines substances (produits contenant de la javel ou de l'ammoniaque, certaines phrases de risques (cancérogène, mutagène, reprotoxique, toxique, nocif, etc.))</p> <p>Former les agents</p>	<p>Analyse des FDS (conditionnement, identification des dangers, phrases de risque, conditions de manipulation, toxicité, réactivité du produit, maladie professionnelle, environnement, etc.) afin de comparer les candidats</p> <p>Substitution des produits les plus dangereux (cancérogène, mutagène, reprotoxique, toxique, nocif) lors de la phase de négociation</p> <p>Ne pas tester les échantillons n'ayant pas de</p>	<p>Adaptation de pré-bons de commandes spécifiques par service afin d'éviter toute erreur de commande (les services ne pourront commander que les produits nécessaires leur propre utilisation)</p> <p>Achat d'EPI adaptés aux produits choisis</p> <p>Echelonner les commandes pour limiter la quantité stockée</p> <p>Sensibilisation des agents au risque chimique</p>	<p>Assistant / Conseiller de prévention Médecin de prévention Utilisateurs Cellule Marchés Publics</p>

			<p>FDS</p> <p>Fournir des éléments permettant de limiter le contact avec le produit (ex : centrale de dilution, bouchon doseur, etc.)</p> <p>Définir les modalités de livraison (directement sur site, dans le lieu désigné lors de la commande, limitation du poids des colis (20 kg par exemple))</p> <p>Inclure une formation par le fournisseur sur l'utilisation des produits sur chaque site</p>		
<p>Prendre en compte le développement durable</p>		<p>Efforts de l'entreprise en matière d'écologie (limitation des gaz à effet de serre lors du transport, utilisation de produits chimiques respectueuse de l'environnement, conditionnement (produit concentré, rechargeable, etc.)</p> <p>Performances comparables à un produit classique (même quantité pour un même résultat)</p> <p>Proposition de certains produits éco-responsables</p> <p>Reprise des vieux contenants ou des contenants vides</p>	<p>Définir l'unité qui permette de comparer les produits entre eux. (Les dosages sont parfois différents des produits "classiques", et peuvent laisser penser à une moindre efficacité).</p>		<p>Service environnement Cellule Marchés Publics</p>

<p>Prendre en compte le coût</p>		<p>Pour les produits dilués, communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des fiches techniques des produits proposés indiquant les taux de dilution ou de concentration suivant le type de surface à traiter, - le prix TTC du produit au litre dilué. 	<p>Comparer les prix des produits à l'utilisation et non au litre acheté</p> <p>Ramener les produits à la même unité (1 litre par exemple) afin de comparer les tarifs</p> <p>Etudier le coût d'une consommation annuelle (moyenne par rapport aux autres années) et comparer les coûts des candidats</p>		<p>Cellule Marchés Publics</p>
---	--	---	---	--	--------------------------------