

# LOUEURS DE LINGE

## Quelles sont les nouvelles attentes des clients ?

### PAROLES D'EXPERT

**JULIEN BAILLEAU**  
DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING  
- GROUPE SDEZ



On observe sur le marché de l'hôtellerie-restauration une demande croissante de personnalisation, et c'est donc un secteur qui présente encore des enjeux. Sur le segment de l'industrie, on assiste à un fort développement de la demande sur les EPI: cet ancien marché de volumes est progressivement remplacé par un marché de valeur. Il y a en effet

de moins en moins de porteurs mais ceux-ci sont de plus en plus polyvalents. Leurs besoins évoluent donc au fil de la journée, ce qui explique l'implantation forte de vêtements, dits « multirisques », sur ce segment. En arrière-plan, il faut savoir que des traitements dédiés sont à réserver à ce type d'articles pour lesquels la traçabilité s'impose. Nous avons développé des programmes de lavage spécifiques. Sur le segment de la Santé, la méthode RABC s'est imposée progressivement. Mais elle répond surtout à une attente que l'on pourrait qualifier de « bon sens ». Enfin, sur le marché de l'hygiène, où nous étions assez peu présents, la demande d'une prestation globale complémentaire à celle de location-entretien nous incite à nous positionner.



Mewa

## LE WORKWEAR EN SERVICE COMPLET

Des vêtements de travail propres et homogènes pour toutes les équipes, c'est le souhait de beaucoup d'entreprises. Dans les faits, cela semble facile et rapide à réaliser. On achète un lot de vêtements de travail pour l'ensemble des employés et le tour est joué. Mais les doutes et les questions ne tardent pas à arriver : qui lavera le linge sale ? Qui réparera les vêtements abîmés ? Qui achètera des tenues supplémentaires pour habiller les nouveaux collaborateurs ? Qui se procurera une nouvelle taille pour le stagiaire ? Que faire si le vêtement n'est plus disponible ? Qui va gérer toute cette logistique et, surtout, combien cela va-t-il coûter ? Louer plutôt que d'acheter des vêtements de travail présente de nombreux avantages. Force est de constater que cela permet même d'économiser de nombreux frais. Chez Mewa, diverses prestations sont comprises dans le tarif de base, comme l'échange des vêtements en cas de fluctuation de personnel, d'usure ou de changement de taille. Le prestataire de services propose un large choix de vêtements de travail et de protection et offre tout un panel de services, dont le « service complet » incluant la livraison, le ramassage, le lavage et le stockage, mais aussi l'échange des vêtements.

« Que ce soit pour des raisons de fluctuation de personnel, d'usure ou de changement de taille, ou bien pour personnaliser une tenue avec un logo d'entreprise, chez Mewa, ces services sont inclus dans le prix de base. De cette manière, le client sait dans quoi il s'engage sans avoir à supporter de frais supplémentaires, explique Gérard Prothais, directeur chez Mewa, à Avermes. Chez nous, il n'y a pas de mauvaises surprises comme pour certaines réservations de vacances, par exemple : les offres sont parfois attractives, mais une fois sur place, on découvre que les boissons sont en supplément et le montant total devient tout à coup très élevé. C'est pourquoi, chez Mewa, il n'y a qu'un seul et unique prix. Nous proposons pour ainsi dire une prestation "tout compris". Pour le client, le service est pratique et transparent. »

**NOUVEAU** LA TRADITION AU SERVICE DE L'INNOVATION !

Filateur, tisseur  
et confectionneur depuis 1825,  
**Tissus Gisèle lance la solution...**

# PREWASH

Cette solution nous permet de vous livrer du linge prêt à l'emploi. Novatrice, elle résulte de nombreuses années de recherche et de développement du groupe Incopar en chimie du textile. C'est une approche globale visant à renforcer le partenariat entre le fabricant que nous sommes et l'utilisateur du linge.

**LES ATOUTS** Gain de temps - Réduction de consommation d'eau  
Mise en place directe - Linge bactériostatique...

Plus d'infos sur [www.tgl.fr](http://www.tgl.fr)

VOSGES terre textile TGL