**Formulaire de réponse Blanchisseries industrielles**

**JET EXPO / CINET PTC Best Practice Awards 2019 de la France**

Pour les professionnels des opérations de traitement textile, la durabilité, le service, l’innovation et la qualité sont les éléments clés pour satisfaire les besoins des clients. En stimulant l’approche du Best Practice, CINET contribue à un secteur du traitement textile sûr et durable. Les demandes changeantes des clients demandent des services et des concepts de marketing nouveaux. La qualité, la durabilité et la facilité d'utilisation sont des aspects importants pour répondre à ces demandes changeantes. Les *Global Best Practice Awards* stimulent la mise en œuvre des mesures des Meilleurs Pratiques, les aspects du service, le marketing et la qualité. Ils fourniront un point de référence et une plate-forme pour le nouvel état de l'art du traitement textile. La date limite pour le formulaire de réponse est le **30 avril 2019.**

Le prix sera présenté à JET EXPO Paris (21 mai 2019). Les nominés sont invités en tant qu’invités d´honneur de CINET sur cet événement. Les lauréats de la France sont invités d’honneur de CINET sure l’événement mondial de 20 juin 2020 à Francofort, Allemagne, chez Texcare International.

**Questionnaire**

**Information générale sur l'entreprise**

|  |  |
| --- | --- |
| Nom de l´entreprise |  |
| Personne de contact |  |
| Adresse |  |
| Pays |  |
| Numéro de téléphone |  |
| Email |  |
| Website |  |
| Nominated by (optional) |  |
| Type d'entreprise | Industrial laundry / OPL |
| Signature |  |

**Zone de marché**

|  |  |
| --- | --- |
| Zone de marché | Indiquez le cas échéant |
| Industrie |  |
| Hospitalité |  |
| Hôpitaux de soins |  |
| Etablissements de soins |  |
| Autre |  |

**Groupes cibles de clients**

|  |
| --- |
| Pouvez-vous décrire les segments de clientèle que vous desservez? |

**Production et produits**

|  |  |
| --- | --- |
| Production | Kg/année |
| Produits et services principaux |  |

**Les machines**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Machine | Mark when applicable: | how many: | Year build/Generation: |
| La société utilise les machines suivantes : | CBW |  |  |  |
| Essoreuse 200+ kg |  |  |  |
| Essoreuse 150-200 kg |  |  |  |
| Essoreuse 100-150 kg |  |  |  |
| Essoreuse 100-150 kg |  |  |  |
| Essoreuse 50-100 kg |  |  |  |
| Essoreuse 0-50 kg |  |  |  |
| Autre: |  |  |  |  |

**REMARQUE! Pour une meilleure compréhension, veuillez fournir une copie de la liste de vos machines et une présentation de l’usine, si possible.**

**Remarques:**

1. **Qualité**

Les compétences et les connaissances sont importantes pour maintenir le nettoyage professionnel et la qualité du service. La formation et l'éducation et la politique du personnel sont la base de la qualité. La certification, si disponible, peut améliorer l'approbation de la qualité d'une entreprise d’entretien du textile professionnel.

**La Politique du personnel**

|  |
| --- |
| Pouvez-vous décrire la politique du travail et la dimension? |

**Le Contrôle de la qualité**

|  |
| --- |
| Comment la qualité est-elle contrôlée et garantie dans l'entreprise? Quels sont vos indicateurs de performance clés pour surveiller la qualité? |

## La Durabilité

La mise en œuvre des Best Practices est la clé pour une opération de nettoyage à sec sûr et durable. En utilisant un équipement moderne, le fonctionnement, les méthodes de travail optimales améliorent l’entretien du textile sûre et durable.

**L’Équipement et installation:** la consommation d'énergie peut être réduite en utilisant un équipement approprié, une isolation, un chauffage optimal au gaz ou à la vapeur, la maintenance, etc.

|  |
| --- |
| **L’Équipement:** comment optimiser l'efficacité énergétique? Dans quelle mesure avez-vous progressé au cours des dernières années? (Les KPI mesurables sont préférés) |

**Le Fonctionnement:** Le fonctionnement optimal de la machine comme la température de lavage, la pression à vapeur, les produits chimiques adéquats, les temps de séchage, le chargement, etc., peut améliorer l'efficacité et réduire la consommation d’énergie.

|  |
| --- |
| **Le Fonctionnement:** Quels *Best Practices* pratiques opérationnelles est-ce que vous appliquez? Quels résultats (mesurables) vous ont-ils apporté? |

**Les Bonnes Pratiques:** l’arrêt des équipements, l’éclairage à senseur LED, le stockage adéquat, l'entretien / nettoyage adéquat, etc. Ces pratiques appliquées ne nécessitent pas de gros investissements, mais seulement de bonnes pratiques.

|  |
| --- |
| **Les Bonnes Pratiques:** Quels Bonnes Pratiques est-ce que vous appliquez? Quels résultats (mesurables) vous ont-ils apporté? |

**La Récupération et le Recyclage:** La récupération et le recyclage des textiles, des eaux usées, etc.

|  |
| --- |
| **La Récupération et le Recyclage:** Comment est-ce que vous avez organisé le recyclage ou la récupération des eaux usées, de la chaleur, des textiles? Par exemple. % d'énergie / eau recyclée  Explication: |

**Logistique: Le transport est un facteur important pour des services textiles optimaux. Comment les véhicules et la logistique sont-ils optimisés?**

|  |
| --- |
| **Logistique:** Comment la logistique est-elle optimisée en interne et en externe (transport)? À quoi ressemble votre modèle de distribution? Mesurez-vous et calculez-vous les itinéraires les plus efficaces? Quels indicateurs de performance sont utilisés et pouvez-vous décrire certains résultats?  Explication: |

1. **Modèle de gestion & Concept de service**

Répondre aux demandes des clients est important et aujourd´hui les demandes sont en train de changer. Un modèle d'entreprise clair pour les entreprises de service textile est nécessaire pour distinguer votre entreprise. Donc les bons services, contribuant à la facilité et la commodité des clients et répondre au modèle d'affaires sont très importants. Le marketing est nécessaire pour communiquer le message clé de nettoyage des textiles.

**Les Services fournis**

|  |
| --- |
| Quel est le concept de service? Pourquoi les clients choisissent-ils votre service et non le service d'un concurrent? Quels avantages offrez-vous au client? |

**Modèle de gestion**

|  |
| --- |
| Est-ce que vous pouvez décrire le modèle de gestion pour votre entreprise de service textile (services aux clients)? |

|  |
| --- |
| Pouvez-vous décrire vos ressources clés? Par exemple. ressources humaines, infrastructure, machines, informatique, savoir-faire, etc. |

|  |
| --- |
| Veuillez décrire vos partenaires clés (stratégiques) pour votre modèle d'entreprise |

|  |
| --- |
| À quoi ressemble votre structure de coûts? S'il vous plaît, n'hésitez pas à utiliser le graphique ci-dessous. |

|  |
| --- |
| Comment le modèle économique génère-t-il des revenus? Veuillez décrire votre modèle de revenus. par exemple. modèle de location à la pièce / kg, transactions uniques, etc. REMARQUE! Il n'est pas nécessaire de fournir des informations sensibles |

**Le Marketing et la Promotion**

|  |
| --- |
| Comment est-ce que vous promouvez votre entreprise de service textile ? Quels canaux utilisez-vous pour atteindre le client? Quelle est l'efficacité de ces canaux? (Avez-vous des informations sur les indicateurs de performance?) |

|  |
| --- |
| Quel type de relation client visez-vous? Que pouvez-vous dire de votre marque? |

**4. L’Innovation**

Le monde change, donc les innovations sont importantes pour faire face aux demandes changeantes des clients, à la législation et aux exigences environnementales.

**L’Innovation**

|  |
| --- |
| Quelles sont les innovations de votre entreprise de service textile? Pouvez-vous décrire les résultats mesurables de vos innovations les plus réussies? (cela peut être des innovations techniques ou de développement de marché) |

**5. Point clé**

|  |
| --- |
| De quelle manière est-ce que votre entreprise se démarque par d'autres moyens que ceux mentionnés dans les questions ci-dessus? |
| Pourquoi devrait votre entreprise remporter le prix? |

**Les images et photos**

Veuillez fournir des images et des photos de l'intérieur, l'extérieur et la zone de travail de l'entreprise d’entretien du textile. Des photos pour expliquer et clarifier les réponses sont les bienvenues. Toutes les images qui justifient le prix seront prises en compte.

Envoyez des vidéos, des photos et des images haute résolution (visez un minimum de 1 Mb / 300 dpi), dans un fichier séparé, PAS dans ce document Word. Vous pouvez également utiliser www.wetransfer.com pour envoyer des photos / vidéos

REMARQUE! Les informations et les éléments visuels envoyés à CINET seront utilisés pour des publications dans le nouveau volume 7 du World of PTC Book, ainsi que pour des canaux numériques et à des fins éducatives. Si vous avez partagé des informations confidentielles ou protégées par le droit d'auteur, veuillez l'indiquer. Ces informations ne doivent pas être utilisées dans des publications, mais simplement montrées au jury international (qui ont tous signé les NDA).

**La Finance**

La participation à ce programme de récompenses est gratuite pour les blanchisseries. Les finalistes se verront rembourser leur voyage par un nouvel arrangement avec le secrétariat de CINET. Les remboursements ne seront accordés que si le finaliste assiste à la réunion de bienvenue (un jour avant l'événement) ainsi qu'aux présentations du terrain pendant l'événement.

**CINET**

Le CINET, Comité International de l'Entretien du Textile, est une organisation mondiale qui chapeaute les associations nationales, les sociétés franchisées, les fournisseurs internationaux et les instituts de recherches. CINET coordonne et participe aux projets de recherche internationaux et organise des conférences et des ateliers pour stimuler l'échange d'informations pour accélérer l'innovation. CINET représente plus de 90 organisations, 300 agents de liaison et un réseau mondial de plus de 3000 experts de l'industrie.

**Réponse**

Vous pouvez envoyer votre formulaire de réponse au secrétariat du CINET avant le **30 avril, 2019.**

CINET Secretariat,

Postbus 10, NL-4060 GA Ophemert  
Tel: +31 344 650 430

Fax: +31 344 652 665  
Email: [cinet@cinet-online.com](mailto:cinet@cinet-online.com)