

# FICHE SOLUTION N°10

## Produits d'hygiène

### Plastique(s) à usage unique concerné(s) :

Produits d'hygiène : kit de rasage, kit dentaire, kit manucure, kit salle de bain (coton-tige, coton démaquillant, bonnet de douche, peigne).

Espace : Chambre

### Description de l'usage :

Mise à disposition des produits d'hygiène en chambre. Produits remplacés quotidiennement si consommés.



### Alternative retenue

Kit sans emballage plastique intermédiaire. Produits mis sur demande. La mise sur demande consiste à retirer de la salle de bain les produits d'hygiène. Les clients peuvent se les procurer s'ils en font la demande à l'accueil ou au room service.



### Alternatives non-retenues et pourquoi

Bonnet de douche réutilisable qui, lavée après chaque utilisation, n'est pas meilleure d'un point de vue environnemental.

### Informations techniques et économiques :

La mise sur demande permet de réduire la consommation des produits et de réaliser des économies.

#### Pour aller plus loin :

*Pour cette action, il a fallu demander (et obtenir) une dérogation aux standards du groupe pour avoir l'autorisation de ne plus mettre certains produits à disposition directe du client. In fine, il n'y a pas eu de changement sur le niveau ou la qualité du service : les standards sont identiques, c'est simplement le type de service qui a évolué.*

*Si vous n'avez pas obtenu de dérogation, placez-les loin du lavabo pour éviter qu'ils ne soient souillés s'ils ne sont pas utilisés et/ou dans un tiroir ou en hauteur afin d'encourager les clients à utiliser leurs propres produits.*

### Produits d'hygiène emballés



Kit sans emballage plastique ou sur demande

### Enjeux environnementaux et sociaux :

Ce procédé permet de réduire la consommation des produits au strict besoin de la clientèle.

La mise sur demande permet un gain de temps sur la vérification, le nettoyage et le remplacement des produits en chambre.

Le nombre de demandes restant faible, il n'entraîne pas de surcharge de travail pour les équipes du room service.

### NOS CONSEILS

La communication auprès de la clientèle joue un rôle clé dans l'acceptation du changement. Installez dans chaque chambre et chaque salle de bain, un chevalet présentant la démarche, indiquant comment se procurer les amenities et encourageant à ne s'en procurer qu'en cas de nécessité.

Attention de prévoir un format de communication résistant et qui ne se souille pas avec les éclaboussures pour éviter de devoir les changer.

