



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

Normes privées : mieux les connaître pour mieux les appliquer

Guide sur les normes privées dans les
secteurs du vêtement, du cuir et du mobilier



CBI
Ministry of Foreign Affairs



Norad

Vienne, 2010

REMERCIEMENTS

La présente publication est le fruit d'un projet financé par Norad et exécuté par l'ONUDI, en coopération avec le CBI (Pays-Bas).

L'ONUDI, Norad et le CBI saluent le travail accompli avec dévouement par Mariëtte van Huijstee, Thijs Kerckhoffs et Bart Slob de SOMO (le Centre de recherche sur les sociétés multinationales des Pays-Bas), les principaux auteurs du Guide, et Müge Dolun Bora (ONUDI), qui a supervisé et coordonné le projet et contribué à l'élaboration des nombreuses versions préliminaires du Guide.

Les auteurs tiennent à remercier Mathew Alexander, Solomon Sampathkumar et KV Emmanuel, de la Indian Leather Industry Foundation (ILIFO), qui ont mené l'enquête et les entretiens au titre des études de cas qui ont suivi dans le secteur du cuir et de la chaussure en Inde; Ana Brescancini, Tania Christopoulos et Selim Rabia, qui ont mené l'enquête dans le secteur du mobilier au Brésil; Mutlu Karatas, qui a mené la première enquête sur les sociétés du secteur des textiles et des vêtements en Turquie ; et Ismail Seymen, qui a réalisé les entretiens au titre des études de cas.

Ils adressent tout particulièrement leurs remerciements à Diana Hubbard, qui a édité le document, et à Martin Kellermann, qui l'a passé en revue.

Christophe Marianne, Carl-Johan Hedberg et George Elfond ont servi d'assistants de recherche tandis que Victoria Nussbaumer et Ryan Cutting ont apporté un excellent appui administratif au projet.

Le projet a considérablement bénéficié des documents de base fournis par Pierre Hauselmann, Pepijn Van de Port et Alan Bryden.

Les observations et suggestions des experts ci-après ont aussi été appréciées à leur juste valeur : Ahmad Ansari, Anne-Laure Linget, Lilowtee Rajmun, Benan Vey, Padmasiri Mannakkara, Eranthi Premaratne, Slim Khedher, Le Van Dao, Halina Ward, Vera Scholz, Beer Budoo, Martin Neureiter, Olimpia Panfil et Manuela Boesenhofer. Nombre d'entre eux ont participé à la réunion plénière du Groupe d'experts et à l'atelier sur la version préliminaire.

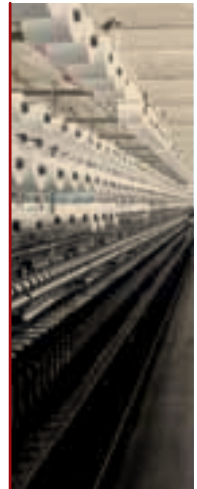
ABBREVIATIONS

ASTM	American Society for Testing and Materials
AWS	Alliance for Water Stewardship
BSCI	Business Social Compliance Initiative
CB	Certifying Body
CBI	Centre for the Promotion of Imports from developing countries
CDP	Carbon Disclosure Project
CEN	European Committee for Standardization
CIES	Comité International d'Entreprises à Succursales/International Committee of Food Retail Chains
CMR	Carcinogenic, Mutagenic or Toxic to Reproduction
CoC	Chain of Custody
ETI	Ethical Trading Initiative
FLA	Fair Labor Association
FLO	Fairtrade Labelling Organization
FSC	Forest Stewardship Council
GCI	Global Commerce Initiative
GMO	Genetically Modified Organism
GOTS	Global Organic Textile Standard
GRI	Global Reporting Initiative
GSCP	Global Social Compliance Programme
HCVF	High Conservation Value Forest
IBS	IFOAM Basic Standards (IBS) for organic production and processing
IEM	Independent External Monitoring
IFOAM	International Federation of Organic Agriculture Movements
ILO	International Labour Organization
ISO	International Organization for Standardization
KPI	Key Performance Indicator
MRA	Mutual Recognition Agreement
NGO	Non-governmental Organization
OHSAS	Occupational Health and Safety Assessment Series
PBT	Persistent, Bioaccumulative and Toxic
REACH	Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals
SAAS	Social Accountability Accreditation Services
SAI	Social Accountability International
SVHC	Substance of Very High Concern
TNC	The Nature Conservancy
UNCED	United Nations Conference on Environment and Development
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
vPvB	very Persistent very Bioaccumulative
WBCSD	World Business Council for Sustainable Development
WEF	Water Environment Federation
WELS	Water Efficiency Labelling Scheme
WRAP	Worldwide Responsible Accredited Production
WRI	World Resources Institute
WSI	Water Stewardship Initiative
WWF	World Wide Fund for Nature

Table des matières

Résumé	7
1. Introduction : pourquoi ce guide ?	11
2. Le paysage des normes privées	19
3. Codes de conduite de l'acheteur	33
4. Stratégies à l'intention des fournisseurs des pays en développement	41
5. Tendances	57
6. Conclusion	67
7. Glossaire des normes et initiatives internationales	69
Tableaux	
Tableau 1 : Le paysage des normes privées	??
Tableau 2 : Normes le plus souvent citées, par type et secteur	20
Tableau 3 : Nombre d'exportateurs retenus dans l'échantillon qui étaient tenus de respecter des codes de conduite, et certificats les plus courants par secteur	21
Tableau 4 : Normes privées appliquées le plus couramment, par secteur	25
Tableau 5 : Dénominateurs communs des codes de conduite	34
Tableau 6 : Investissements et avantages des normes privées	43
Tableau 7 : Conformité des exportateurs turcs d'articles en textiles et de vêtements finis et non finis avec les codes de conduite des acheteurs et la certification sociale et environnementale	63
Encadrés	
Encadré 1 : la norme IWAY d'IKEA	24
Encadré 2 : Le Forest Stewardship Council (FSC)	27
Encadré 3 : Le Certificat Oeko-Tex	28
Encadré 4 : Social Accountability International et SA 8000	31
Encadré 5 : Les antécédents des codes de conduite : les marques sous pression – le cas de Nike	33
Encadré 6 : Code de conduite de H&M	37
Encadré 7 : Ethical Trading Initiative (ETI)	38
Encadré 8 : Fair Labor Association (FLA)	39

Encadré 9 :	La société indienne de cuir ‘ILC’ n’a pas encore eu affaire à des conditions sociales et environnementales imposées par un acheteur	42
Encadré 10 :	Dépenses initiales de conformité engagées par la société indienne de production de chaussures ‘Shu’	45
Encadré 11 :	Les cinq actions à entamer face à une norme privée – si on ne l’a pas encore fait	45
Encadré 12 :	La société turque de production d’articles de sport ‘Sporty’ adopte une stratégie de réaction face aux normes privées	47
Encadré 13 :	La société de textile turque ‘Yasmin’ élabore un code de conduite	49
Encadré 14 :	Quelques outils de référence pour élaborer un code de conduite	49
Encadré 15 :	Quelques sources d’appui à la formation	50
Encadré 16 :	Quelques outils et instruments visant à aider les sociétés à mettre au point un système de gestion des questions sociales et environnementales	51
Encadré 17 :	Certification de la société brésilienne de mobilier ‘Furnitura’ par Forest Stewardship Council (FSC)	53
Encadré 18 :	Message adressé aux acheteurs globaux par les fournisseurs des pays en développement	54
Encadré 19 :	Des normes volontaires à la législation – le cas des textiles biologiques	58
Encadré 20 :	Impact du règlement REACH sur les relations entre acheteurs et fournisseurs	59
Encadré 21 :	Étiquettes de comptabilisation de l’empreinte de carbone – des exemples	62
Encadré 22 :	Harmonisation et établissement de critères – le Global Social Compliance Programme	65





Résumé

Les producteurs et vendeurs de marques mondiales demandent de plus en plus à leurs fournisseurs des pays en développement de se conformer à des critères en matière sociale, environnementale et de sécurité. Ces normes sont de plus en plus qualifiées de « normes privées ». Les producteurs des pays en développement ne devraient, évidemment, pas éprouver de graves difficultés à respecter ces normes lorsqu'elles sont déjà incorporées dans les lois et règlements nationaux. Toutefois, les normes imposées par ces producteurs et vendeurs de marques mondiales peuvent aller au-delà des lois nationales et locales ou prévoir des conditions plus rigoureuses liées notamment à la santé et à la sécurité. C'est en adoptant une stratégie dynamique que les fabricants locaux pourront plus facilement faire face à ces normes et en tirer le meilleur parti, notamment sous forme d'avantages comparatifs, d'une meilleure efficacité et, à terme, d'une croissance des exportations.

Ce guide vise à donner aux producteurs des secteurs du cuir, du vêtement et du mobilier un aperçu des normes privées, et des conseils propres à leur permettre d'en tirer le meilleur parti. Les informations fournies dans le présent guide sont fondées sur des questionnaires et des entretiens avec un échantillon de sociétés d'exportation du secteur du cuir en Inde, du secteur des textiles et du vêtement en Turquie et du secteur du mobilier au Brésil.

APERÇU DES NORMES PRIVÉES

Il importe de souligner que les normes privées sont différentes des règlements techniques ou des normes volontaires nationales, régionales et internationales comme celles qui régissent les relations commerciales entre partenaires. Les normes privées, qui portent sur les questions sociales, de sûreté et d'environnement, sont exigées des fournisseurs par les producteurs et vendeurs de marques. De nature diverse, elles ne portent pas sur les mêmes sujets et n'ont pas la même importance ; les questions de main-d'œuvre semblent être plus visées dans le secteur du cuir et du vêtement alors que dans le secteur du mobilier il est plus couramment question de satisfaire certaines préoccupations environnementales. En outre, les normes peuvent s'appliquer au site de production ou au produit lui-même. Généralement, les codes de conduite des acheteurs concernent principalement les sites de production alors

que les certificats et les étiquettes de produit supposent très souvent le respect de conditions liées à la fois au site de production et au produit lui-même.

Le chapitre 2 présente d'autres variations entre normes privées tandis que le chapitre 3 montre les dénominateurs communs entre les exigences de certains des codes des acheteurs le plus souvent mentionnés dans notre étude.

STRATÉGIES

Lorsqu'un fournisseur a les qualifications de base requises pour exporter, notamment la taille et la capacité, et qu'il respecte les lois locales et nationales ainsi que les règlements techniques et les mesures sanitaires et phytosanitaires des marchés d'exportation, il peut établir des relations d'affaires avec des sociétés de marque ou de grande distribution à l'échelle mondiale. Souvent, l'acheteur intéressé demande au fournisseur de se conformer à une ou plusieurs autres normes privées concernant les questions sociales et environnementales, ce qui lui permet de protéger sa réputation de marque responsable à l'échelle mondiale et d'éviter toute publicité négative éventuelle.

Face à cette situation, un fournisseur a deux options : réagir ou anticiper. Dans le premier cas, le fournisseur se conformera à une nouvelle série d'exigences de l'acheteur chaque fois qu'il s'engage dans une nouvelle transaction. Dans le second, le fournisseur adopte une approche plus ambitieuse qui commence par la définition d'une vision et un engagement, suivis de la mise en place et du respect d'une série de normes sociales et environnementales rigoureuses, et se termine par la vérification externe permettant d'authentifier les nouvelles normes améliorées adoptées. Ce faisant, l'entreprise devient plus compétitive, accroît son efficacité et élargit sa clientèle, pour ne citer que quelques-uns des avantages.

TENDANCES

Dans ce contexte de production manufacturière mondialisée, il est évident que la teneur et la portée des normes privées continueront d'évoluer au fil des ans. Les normes privées ne cessent de progresser, comme en témoigne la relation dynamique entre ces normes et les règlements techniques. Certaines sont issues des lois fondamentales alors que d'autres sont venues de la direction opposée et ont été traduites en loi. Pour ce qui est de la teneur, on pense que « la prise d'empreinte du carbone », en particulier, gagnera en importance. Ce

principe va au-delà du rendement énergétique du produit final car il englobe les émissions de gaz à effet de serre pendant tout le cycle du produit, depuis les matières premières jusqu'à leur destruction. Les fournisseurs des pays en développement seront de plus en plus contraints de limiter leur empreinte de carbone à cause de l'engagement de leur partenaire commercial. Les préoccupations sociales et environnementales des marques et des vendeurs ont aussi entraîné un respect plus strict de leurs codes de conduite en aval de la chaîne d'approvisionnement. Les acheteurs étant de plus en plus conscients que les atteintes aux droits des travailleurs, les violations des droits de l'homme et la dégradation de l'environnement peuvent être préjudiciables à leur réputation, leurs fournisseurs directs devront exercer plus de contrôle sur leurs propres fournisseurs ou sous-traitants afin d'assurer la traçabilité des produits finals.

Une dernière tendance – naissante – a trait à l'harmonisation des normes privées et à l'établissement de critères de référence les concernant face à leur prolifération. Pourtant, malgré cette multiplicité, de nouvelles normes privées voient le jour sans discontinuer. Du point de vue du fournisseur, l'harmonisation des normes privées et l'établissement de critères de référence est particulièrement souhaitable car cela simplifiera grandement leur application et permettra aux acheteurs et aux fournisseurs de réaliser des économies.



Introduction : pourquoi ce guide ?



Aujourd'hui, de plus en plus de sociétés des pays en développement et des pays émergents deviennent des producteurs mondiaux. La libéralisation des marchés de consommation offre à ces sociétés des possibilités d'exporter leurs produits vers des marchés mondiaux où ils sont de plus en plus tenus de se conformer à des normes privées, phénomène en plein essor. Connues également sous l'appellation de valeurs, normes, critères déontologiques, codes, pratiques, principes ou valeurs morales,¹ les normes privées sont considérées comme un moyen de promouvoir la responsabilité sociale et un environnement durable.

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) a pour rôle de promouvoir le développement industriel en vue de réduire la pauvreté et d'assurer une mondialisation à caractère social sans exclusive et la viabilité de l'environnement. Le présent Guide a pour but de donner quelques précisions concernant les informations, nombreuses mais pas toujours facilement accessibles, disponibles sur les normes privées et d'exposer une approche stratégique à l'intention des fournisseurs des pays en développement confrontés à ce phénomène.

VUE D'ENSEMBLE

Du point de vue du fournisseur, les normes privées n'entrent en ligne de compte que lorsqu'il faut vendre à des sociétés de marque et de grande distribution opérant dans le monde entier. Toutefois, avant d'aborder la question des normes privées, un fournisseur qui fait son entrée sur le marché doit satisfaire certains critères de base pour être reconnu comme fournisseur potentiel de ces sociétés.

Tout d'abord, l'entreprise doit respecter la législation locale et nationale. Il lui faut ensuite avoir la taille et la capacité nécessaires pour exporter, notamment la qualité des produits, des prix compétitifs et un volume suffisant (pour honorer de grandes commandes), et être en mesure de livrer les produits dans les délais ; elle doit en outre se conformer aux

¹ P. van de Port (Vrije Universiteit Amsterdam), à la réunion du groupe d'experts de l'ONUDI, Vienne, 8-9 mai 2008.

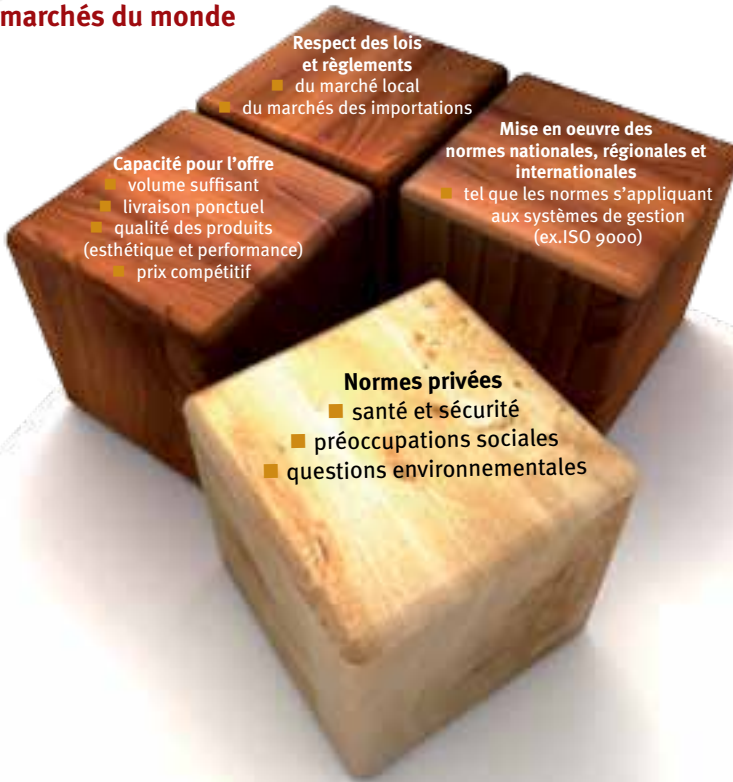
règlements techniques et aux mesures sanitaires et phytosanitaires² du marché cible. Pour satisfaire les critères de base, les sociétés doivent souvent se doter d'un système de gestion de qualité comme la norme ISO 9000.

Une fois que les producteurs des pays en développement satisfont ces conditions techniques et qu'ils peuvent, en outre, se conformer aux normes privées, ils devraient avoir plus facilement accès aux circuits d'approvisionnement internationaux et se créer ainsi de nouvelles possibilités d'exportation. En revanche, si les sociétés d'exportation ne respectent pas ces normes, elles peuvent être exclues de certains circuits d'exportation. Si tel est le cas, les normes privées fonctionneraient en définitive comme des barrières commerciales.

Face à ce scénario, le Guide vise à fournir aux producteurs des secteurs du cuir, du vêtement et du mobilier qui souhaitent vendre aux grandes marques des informations concernant le paysage complexe des normes privées. Il donne des conseils stratégiques pour permettre aux fournisseurs des pays en développement de tirer le meilleur parti des normes privées. Il devrait également être utile aux exportateurs d'autres secteurs.

2 L'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'Organisation mondiale du commerce définit les règles fondamentales de sorte que les règlements, normes et procédures d'essai et de certification ne créent pas d'obstacles inutiles tandis que l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires régit les modalités d'application par les gouvernements de mesures de sûreté alimentaire et de santé animale et végétale.

Illustration 1: Défis à l'avenir pour les exportateurs sur les marchés du monde



L'AVÈNEMENT DES NORMES PRIVÉES

L'importance et l'influence croissantes des normes privées tiennent à certaines causes évidentes. Les consommateurs des pays développés, ainsi que les organisations de la société civile de ces pays, se préoccupent des conditions sociales et écologiques qui caractérisent les circuits d'approvisionnement des produits vendus sur leurs marchés. A mesure que le public a connaissance de cas d'atteintes graves aux droits des travailleurs, de violation des droits de l'homme et de dégradation de l'environnement, le consommateur a de moins en moins confiance que les sociétés de marque et de grande distribution font preuve de responsabilité dans leurs activités.

Parallèlement, ces cas d'inconduite montrent que les gouvernements des pays en développement n'arrivent souvent pas à appliquer les normes et règlements nationaux et internationaux, les sociétés transnationales se trouvant ainsi confrontées à cette lacune.

En outre, à mesure que le consommateur prend conscience des modes de production et de consommation, il entend de plus en plus faire une différenciation entre produits sur le marché à partir de critères de production sociale et écologique. Cette situation a amené les sociétés de marque et de grande distribution à établir des normes strictes pour leurs circuits d'approvisionnement, l'objectif étant d'amener les producteurs des pays en développement à faire mieux en matière sociale et écologique tout au long de leurs circuits d'approvisionnement. En fait, plusieurs multinationales utilisent les normes privées comme un instrument de gestion du circuit d'approvisionnement et comme un mécanisme pour avoir un avantage commercial sur leurs rivaux.

Ayant vu le jour en Europe et en Amérique, la prolifération des normes privées touche de plus en plus de sociétés de marque et de grande distribution dans la région de l'Asie et du Pacifique et se poursuivra probablement encore dans le monde à mesure que les marchés se développent.

LES NORMES PRIVÉES ET LES AUTRES CONDITIONS D'EXPORTATION

Les exportateurs de produits à destination de sociétés de marque et de grande distribution en activité dans le monde entier doivent satisfaire diverses conditions, notamment les normes privées, les règlements techniques obligatoires des marchés importateurs et les normes nationales, régionales et internationales. Vu qu'il est souvent difficile de faire la distinction entre ces différentes conditions, la présente section offre des définitions des différentes catégories.

En ce qui concerne les règlements techniques, tels que certains règlements en matière de sécurité et restrictions touchant les produits chimiques (par exemple le système REACH - enregistrement, évaluation, autorisation et restriction des produits chimiques), il appartient souvent à l'importateur de prouver que le produit est conforme à la réglementation. En pratique, cependant, la responsabilité de prouver la conformité à la réglementation est transférée le long de la chaîne d'approvisionnement grâce à des contrats conclus entre entreprises. Ainsi, les exportateurs des pays en développement se trouvent confrontés à ces exigences, qu'ils pourraient interpréter à tort comme des normes privées.

On confond également les normes privées avec les normes volontaires internationales élaborées par les organisations internationales

compétentes en la matière, notamment l'Organisation internationale de normalisation et le Codex alimentarius, et qui peuvent concerner les procédés de production ainsi que la conception et la performance du produit. Bien que les normes élaborées par ces organisations aient un caractère volontaire, elles ne sont pas considérées comme des normes « privées » parce qu'elles sont élaborées par la communauté internationale de normalisation et se fondent sur un consensus international entre les organismes membres, à savoir des organismes gouvernementaux, paraétatiques ou non gouvernementaux. Ces normes volontaires internationales peuvent faire partie du contrat entre fournisseur et acheteur.

S'inscrivant dans le cadre des normes volontaires, les normes relatives à la conception et à la performance du produit constituent aussi un élément important du contrat entre fournisseur et acheteur. Par exemple, les organisations de normalisation, notamment l'American Society for Testing and Materials (ASTM, www.astm.org) ou le Comité européen de normalisation (CEN), ont mis en place plusieurs tests de performance des textiles. Les informations concernant ces normes étant facilement accessibles, celles-ci ne sont pas examinées dans le présent Guide. Bien que les règlements techniques et les normes volontaires internationales soient probablement tout aussi importants que les exigences sociales et environnementales des sociétés de marque et de grande distribution, le Guide se concentre sur ces dernières, les normes privées y étant définies comme suit :

Initiatives volontaires non prescrites par le gouvernement qui :

- portent sur les questions sociales, environnementales et de sécurité ;
- établissent des critères pour les produits et pour les procédés de production ;
- peuvent être élaborées par des sociétés, des groupes de sociétés ou des organisations de la société civile.

CONTENU DU GUIDE

Le Guide porte sur les normes privées dans les secteurs du vêtement, du cuir et du mobilier. Ces secteurs ont été choisis parce qu'ils figurent dans les statistiques du commerce international comme étant les cinq principaux secteurs d'exportation des pays en développement. Le secteur alimentaire est exclu parce qu'il existe déjà des connaissances

considérables sur le rôle et le fonctionnement des normes privées dans ce domaine. Les questions de sécurité ne sont pas mises en avant dans le Guide car elles sont moins importantes dans les secteurs retenus que dans le secteur alimentaire. Les données fournies sur les normes privées dans les trois secteurs choisis intéressent les questions sociales et environnementales et se fondent sur des questionnaires et des entretiens avec des sociétés d'exportation de ces secteurs en Inde, au Brésil et en Turquie. Encore une fois, ces pays ont été choisis parce que chacun d'eux figure parmi les cinq principaux pays exportateurs dans l'un des secteurs.³

Le Guide s'articule comme suit :

- Un aperçu du paysage des normes privées, qui fournit aux sociétés exportatrices des informations sur les différents types de normes privées et les critères y afférents (chapitre 2)
- Une analyse approfondie des codes de conduite des acheteurs, y compris les points communs des critères qui y sont énoncés (chapitre 3)
- Une analyse des stratégies que les producteurs des pays en développement suivent lorsqu'ils sont confrontés aux normes privées, notamment les coûts et avantages du respect de ces normes (chapitre 4)
- Une conclusion faisant ressortir les principaux messages du rapport (chapitre 6)
- Un glossaire sur les normes et initiatives internationales (chapitre 7)

³ Pour plus d'information sur les méthodes de recherche et de sélection, voir le document de base à l'adresse www.unido.org/privatestandards.





Le paysage des normes privées



Il est presque impossible de définir une « norme privée » car il existe une multitude de normes, directives, codes et initiatives dotées de différents types de mécanismes de communication et de vérification qui sont collectivement considérées comme étant des normes privées. En fait, la plupart des normes privées ne sont pas des « normes » au sens strict du terme. Outre ces divers types de normes, il existe des différences en ce qui concerne les modes d'application et de gouvernance requis, leur domaine d'intérêt, le degré de rigueur et les processus de vérification. Dans le présent chapitre, on s'efforce d'appréhender cette diversité en donnant un aperçu d'une série représentative de ces normes.

Les 17 normes retenues dans le présent chapitre⁴ ont été choisies sur la base d'une enquête réalisée auprès d'exportateurs des pays en développement,⁵ auxquelles s'ajoutent des normes largement reconnues dans ce domaine. Au tableau 1, sur la couverture du présent Guide, les normes choisies sont classées selon cinq caractéristiques : type, secteur, domaine d'intérêt, application et évaluation de la conformité. On trouvera ci-après une explication des variations dans ce domaine et dans bien d'autres.

TYPES DE NORMES

On peut distinguer plusieurs types de normes, qui se divisent en codes de conduite de l'acheteur, certificats et étiquettes de produit. Les sociétés de marque et de grande distribution comme H&M, IKEA ou Wal-Mart exigent souvent qu'un code de conduite de l'acheteur soit

4 Les normes privées choisies sont la responsabilité sociale (SA) 8000, Forest Stewardship Council (FSC), Oeko-tex, Fairtrade Labelling Organisation (FLO), Global Organic Textile Standard (GOTS), Worldwide Responsible Accredited Production (WRAP), Business Social Compliance Initiative (BSCI), Fair Labor Association (FLA), et les codes de conduite de Nike, Adidas, Marks & Spencer, H&M, Deichmann, Pier 1, IKEA, Wal-Mart et Gap Inc.

5 Les enquêtes ont été réalisées auprès de 37 exportateurs de meubles au Brésil, 29 exportateurs de textiles et de vêtements en Turquie et de 39 exportateurs de produits finis en cuir et de chaussures en Inde. En Turquie, quatre autres sociétés ont été consultées pendant la dernière partie de l'étude. Il leur avait été demandé de donner une idée des normes privées auxquelles elles étaient confrontées. Les normes le plus souvent citées dans chacun des secteurs sont présentées dans le présent chapitre.

respecté. Les fournisseurs et autres sociétés d'exportation sont tenus de se conformer aux exigences de ces codes de conduite. Ainsi, leur respect constitue souvent une condition préalable pour établir ou poursuivre des relations d'affaires avec une société d'importance mondiale. On trouvera au chapitre 3 de plus amples informations concernant les codes de conduite de l'acheteur retenus dans l'échantillon.

Un certificat peut aussi être délivré sur la base d'une norme privée, telle que les normes internationales Forest Stewardship Council et Social Accountability International, qui montrent que l'opération de vérification a été menée à terme sur la base de critères définis par la norme. Aussi bien les produits que les systèmes de gestion peuvent faire l'objet de certification. Si parfois l'acheteur exige le certificat, le processus de certification est souvent engagé par le fournisseur, qui entend ainsi se différencier des autres sur le marché. Les systèmes le plus souvent mentionnés dans les enquêtes sont présentés de manière détaillée dans les encadrés du présent chapitre (Encadrés 2, 3 et 4).

Les produits peuvent aussi être étiquetés pour le consommateur afin de les différencier au regard des critères de performance environnementale et sociale établis dans une norme. Par exemple, l'étiquette Oeko-tex signifie des vêtements ou de textile sans effet sur la peau. Souvent, l'étiquetage des produits consiste aussi à certifier les méthodes de travail d'une société. En fait, dans notre échantillon, cette certification va de pair avec toutes les étiquettes de produits.

Tableau 2 : Normes le plus souvent citées, par type et secteur

	Certificats	Certificats et étiquettes de produits	Codes de conduite
Textiles	Worldwide Responsible Accredited Production (WRAP)	Oeko-tex, GOTS et Fairtrade	Iniciativa de Cumplimiento Social Empresarial (BSCI), Asociación para el Trabajo Justo (FLA), H&M, Marks & Spencer et Gap Inc.
Cuir et chaussures	SA8000	s.o	Nike, Adidas et Deichmann
Mobilier	s.o	Forest Stewardship Council (FSC)	Pier 1, IKEA et Wal-Mart

SECTEUR

L'importance et la prévalence des normes privées varient selon les secteurs. Comme indiqué plus haut, les préoccupations des consommateurs

en matière de santé et de sécurité ainsi que les conditions sociales et environnementales de la chaîne d’approvisionnement des différents produits ont été les moteurs de la prolifération des normes privées. Plus que dans les autres secteurs industriels, les sociétés de marque et de grande distribution des secteurs des textiles et du vêtement, du cuir et du mobilier, qui ont fait l’objet de plusieurs campagnes de publicité négative dans le passé, mesurent davantage combien il importe de définir des normes pour la performance sociale et écologique de leurs fournisseurs.

Tableau 3 : Nombre d’exportateurs retenus dans l’échantillon qui étaient tenus de respecter des codes de conduite, et certificats les plus courants par secteur

	Respect de codes de conduite de l’acheteur	Certificats les plus courants requis
Mobilier (total: 37)	24%	Forestry Stewardship Council (FSC): 24%
Chaussures (total: 39)	90%	SA8000: 44%
Textiles et habillement (total: 29)	72%	Oeko-tex: 90% Global Organic Textile Standard (GOTS): 48%

Il ressort des enquêtes réalisées auprès des exportateurs des pays en développement que les exportateurs de meubles brésiliens sont confrontés à beaucoup moins de normes privées que les exportateurs de cuir et chaussures indiens et les exportateurs de textile turcs (voir tableau 3). Cela pourrait s’expliquer par le fait que les secteurs des textiles et des chaussures ont été ceux qui ont subi la pression la plus forte de la part du public le plus longtemps. Cela ne veut toutefois pas dire que les acteurs du bois et du mobilier ont été entièrement à l’abri de toute pression.

Les préoccupations concernant la disparition des forêts tropicales dans le monde ont eu une incidence sur les sociétés d’exploitation du bois et de production de meubles. La mise en place du système de certification du Forestry Stewardship Council (FSC) est venue répondre à cette préoccupation, 24 % des exportateurs de mobilier brésiliens bénéficiant maintenant de la certification FSC. Ce chiffre est certes plus faible que le pourcentage de certificats détenus le plus couramment par

les exportateurs de textile turcs (90% Oeko-tex, 48% Global Organic Textile Standard - GOTS) et les exportateurs de cuir indiens (44% SA 8000⁶), mais il convient de noter que, dans un marché relativement moins exigeant du point de vue des codes de conduite de l'acheteur, 24 % de fournisseurs au Brésil détiennent la certification FSC.

Certaines normes ont été spécialement mises au point pour remédier à des problèmes dans un secteur donné alors que d'autres ont un caractère intersectoriel, ce qui veut dire qu'elles sont appliquées et qu'elles peuvent être adoptées par des sociétés dans différents secteurs. C'est ainsi par exemple que la certification FSC a été initialement mise au point pour les secteurs du bois et de la transformation du bois alors que la certification SA8000 est d'application intersectorielle car elle porte sur les conditions de travail dans divers secteurs de l'industrie manufacturière dans les pays en développement.

PORTÉE

En ce qui concerne la teneur des normes privées, certaines portent davantage sur des questions liées aux conditions de travail tandis que d'autres portent essentiellement sur les questions liées à l'environnement et aux produits chimiques. Là encore, il ne s'agit pas d'une catégorisation manichéenne. Ainsi, si le code de conduite du Business Social Compliance Initiative (BSCI) intéresse essentiellement les conditions de travail dans la chaîne d'approvisionnement, il définit également des conditions relatives à l'environnement. Les codes de conduite de l'acheteur examinés dans la présente section portaient aussi essentiellement sur les conditions de travail, seulement un paragraphe étant consacré à l'environnement, à l'exception des codes d'IKEA et de Wal-Mart, qui abordent de manière plus approfondie les questions d'environnement. Le système de certification FSC porte à la fois sur les questions environnementales et sociales (voir encadré 2) tandis que Oeko-Tex (encadré 3) et le Global Organic Textile Standard (GOTS) se concentrent sur les questions écologiques par opposition aux questions sociales et aux conditions de travail. Il existe une corrélation manifeste entre les thèmes sur lesquels reposent les normes privées et les questions sociales et environnementales qui ont suscité le plus d'intérêt dans les secteurs respectifs.

6 Environ 25% d'exportateurs de cuir indiens de plus devraient obtenir la certification SA8000 dans les deux prochaines années, ce qui signifie que près de 70% d'entre eux seraient certifiés d'ici à 2012.

Même lorsque deux normes privées portent sur le même sujet (par exemple les questions de travail) et que leurs éléments constitutifs sont aussi comparables (par exemple le travail des enfants, la liberté d'association, etc.), la rigueur des critères qu'elles établissent peut varier. Par exemple, en ce qui concerne l'abolition du travail des enfants, l'âge minimum des travailleurs peut varier (14 ou 15 ans). Dans certains cas, certaines dispositions peuvent exiger en fait le respect des lois nationales alors que d'autres vont au-delà des attentes des gouvernements nationaux.

En outre, les critères établis dans une même norme peuvent varier en rigueur. Les uns peuvent avoir un caractère plutôt absolu, c'est-à-dire une société ou un fournisseur doit satisfaire certains critères avant de commencer ou de poursuivre une relation commerciale; d'autres soulignent la nécessité de progresser sur une question donnée, dans un délai donné (norme IWAY d'IKEA, encadré 1).

APPLICATION

Un autre aspect important des normes privées est leur champ d'application : certaines s'appliquent aux processus sur le site de production (par exemple SA 8000), tandis que d'autres englobent des critères portant sur les produits eux-mêmes (par exemple Oeko-tex).

Les normes privées qui s'appliquent à un site de production dans sa totalité, comme SA 8000, contiennent des critères relatifs aux pratiques commerciales, notamment des critères concernant la santé et la sécurité des travailleurs et des salaires décentes. Lorsque la norme prévoit la certification, c'est la société qui est certifiée et non un produit particulier. Pour se conformer à ce type de normes, il faut que toutes les modalités de fonctionnement, y compris les chaînes de production, soient certifiées, ou rien.

Les normes privées qui prévoient des critères relatifs aux produits, notamment l'absence de certaines matières dangereuses, exigent souvent l'étiquetage du produit pour le différencier des autres produits du même groupe. Une société peut choisir de fabriquer des produits conformes à cette norme mais, en principe, elle pourrait produire selon cette norme tout en maintenant simultanément une ligne de produits ordinaires (par exemple, elle peut produire des T-shirts 'ordinaires' et des T-shirts 'organiques').

Encadré 1 : la norme IWAY d'IKEA

IKEA est le plus grand distributeur de meubles au monde. En août 2009, la chaîne comptait 301 magasins dans 37 pays, la plupart en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et en Australie. IKEA a établi à l'intention de ses fournisseurs des critères sociaux et environnementaux formels dans le cadre de la norme IWAY, qui s'applique à tous les prestataires de services extérieurs.

Le code IWAY prévoit six critères initiaux fondamentaux qui doivent absolument être satisfaits avant l'établissement de relations commerciales formelles. Ils portent sur la prévention du travail des enfants, le travail forcé et servile, la pollution grave de l'environnement, les risques graves de sécurité, la tenue de dossiers sur les heures de travail et les salaires et la prestation d'une assurance accidents pour les travailleurs. Tout fournisseur doit se conformer à ces six critères de base avant de faire la première livraison à IKEA. Par la suite, au cours des 12 mois suivants, le fournisseur doit avoir satisfait les autres critères, qui portent sur les questions liées à l'environnement, les produits chimiques, les déchets dangereux et non dangereux, la prévention des incendies, la santé et la sécurité des travailleurs, les facilités de logement, les salaires, les avantages et les heures de travail, la discrimination, la liberté d'association ainsi que le harcèlement, les atteintes aux droits et les mesures disciplinaires.

IKEA inscrit des critères sociaux et environnementaux dans son contrat de base avec les fournisseurs, de la même manière que des conditions comme les accords régissant les volumes et horaires de livraison font partie du contrat. Le coût du respect des critères est entièrement à la charge du fournisseur. L'avantage manifeste que retire le fournisseur en respectant le code IKEA tient au fait qu'il a accès à un client qui achète en grandes quantités. Comme autres avantages, le fournisseur maintient sa main-d'œuvre, est mieux préparé à se conformer aux exigences futures d'autres nouveaux acheteurs, augmente sa compétitivité, réalise des économies (en énergie et déchets notamment), améliore son inventaire et accroît son efficacité. IKEA estime que « se conformer à ses critères, c'est comme nettoyer son garage », et la société se présente comme un « client exigeant ». En plus des critères sociaux et environnementaux, IKEA a des exigences en matière de qualité et de sécurité d'approvisionnement. Il appartient au fournisseur de décider s'il pense que l'investissement à réaliser pour satisfaire les critères du code IWAY en vaut la peine et de veiller à se procurer une marge bénéficiaire suffisante.

IKEA veille au respect de son code en procédant à des audits. En règle générale, l'audit est réalisé avant la première livraison afin de vérifier que les six critères initiaux du code IWAY sont au moins respectés et, de nouveau, 12 mois après l'entrée en vigueur du contrat pour vérifier que les autres critères sont respectés. Puis, une fois le fournisseur approuvé, un audit est réalisé au moins tous les 24 mois, des audits inopinés pouvant toutefois être réalisés plus tôt.

La société emploie quelque 80 auditeurs pour réaliser en permanence des audits annoncés ou non. De plus, elle dispose d'un groupe de suivi qui contrôle la qualité et la cohérence de ses auditeurs. En outre, en guise de vérification externe, IKEA fait également appel à des auditeurs tiers pour vérifier sa propre activité de société. Elle contrôle le respect de ses critères de fournisseur en exigeant une vérification formelle, ainsi que par moyen des contrôles en temps réel et des interviews. En fait, la société ne prescrit pas comment le fournisseur devrait se conformer aux critères mais seulement en quoi consistent ses critères, ce qui veut dire que la vérification peut varier d'un fournisseur à l'autre. « L'important, c'est le critère tel que défini » et non la procédure à suivre pour s'y conformer.

En cas de non-respect des six critères fondamentaux IWAY, IKEA met immédiatement fin aux livraisons ; pourtant s'il y a des raisons de croire que le fournisseur peut faire les aménagements nécessaires le contrat ne sera pas forcément résilié immédiatement. En cas de non-respect des autres critères, la société donne du temps au fournisseur d'apporter les améliorations nécessaires sans mettre fin aux livraisons. La société peut donner des conseils au fournisseur et est ouverte au dialogue sur les moyens de se conformer aux critères. Mais, au bout du compte, elle considère que la responsabilité du respect des critères incombe au fournisseur.

De plus en plus d'acheteurs mettent en œuvre des initiatives semblables aux normes IWAY. Sur ce sujet, IKEA note que les « fournisseurs peuvent communiquer les rapports d'audit à d'autres clients mais ils ne devraient pas les utiliser aux fins de commercialisation car les choses peuvent changer. Nous-mêmes, nous ne communiquons jamais les résultats à des concurrents. » IKEA encourage les fournisseurs à mettre en place un système propre à leur permettre de se conformer plus facilement à des initiatives semblables. Une fois qu'un système de contrôle et de vérification est en place, les audits prennent moins de temps.

Sources : www.ikea.com et interview avec J. Skjelmoose, Directeur du développement durable à IKEA, 20 avril 2010

La question de savoir si les normes privées doivent s'appliquer aux produits ou aux sites de production n'est pas tranchée ; elle est plutôt à géométrie variable. Par exemple, la norme Oeko-tex propose l'étiquetage des produits textiles conformément à ses critères mais offre également la certification des sites de production. En outre, le respect des critères relatifs aux produits suppose que des changements ont été apportés aux modes de production, ce qui peut donc avoir une incidence sur la gouvernance de la société et d'autres pratiques commerciales. Par exemple, la chaîne de certification FSC impose de lourdes exigences quant à la traçabilité du bois certifié et exige des chaînes de production et du personnel formé distincts.

Aucune des normes privées retenues dans ce chapitre ne s'appliquent exclusivement aux produits. Plutôt, soit elles s'appliquent aux sites de production, soit elles combinent des critères relatifs aux produits avec des critères relatifs aux sites de production. On peut en déduire donc que la plupart des normes privées qui définissent des critères sociaux et environnementaux comporteront également des critères relatifs aux sites de production.⁷

Tableau 4 : Normes privées appliquées le plus couramment, par secteur

	Normes relatives aux sites de production	Normes relatives aux sites de production et aux produits
Textiles	WRAP, Fair Labor Association (FLA), BSCI, H&M, Marks & Spencer et Gap Inc.	Fairtrade, Oeko-Tex et GOTS
Cuir et chaussures	SA8000, Nike, Adidas et Deichmann	s.o
Mobilier	Pier 1, IKEA et Wal-Mart	FSC

Les diverses normes privées de base sont décrites ci-dessus selon leur type, leur domaine d'activité et leur champ d'application. Mais les différences entre normes privées ne s'arrêtent pas là. D'autres variables ont trait à la rigueur avec laquelle on applique la norme, à la mesure dans laquelle la norme s'inspire des normes internationales et à la méthode d'évaluation de la conformité.

⁷ D'autres normes privées pourraient viser spécifiquement la définition de critères relatifs aux produits, notamment en matière de qualité et de conception, mais elles sortent du champ du présent guide.

GOUVERNANCE

Comme indiqué précédemment, les normes privées ont un caractère intersectoriel ou visent plus précisément un secteur donné. En outre, diverses ‘parties prenantes’ (c’est-à-dire les acteurs ayant un ‘intérêt’ dans les problèmes sociaux ou environnementaux concernés) peuvent participer à l’élaboration ou à la gouvernance de la norme. Certaines normes sont propres à une société, comme le code de conduite de H&M. D’autres sont proposées par un groupe de sociétés, comme le Business Social Compliance Initiative (BSCI), et d’autres encore ont été élaborées grâce à la coopération entre sociétés, organisations non gouvernementales, syndicats et/ou gouvernements. Certains propriétaires de normes (l’entité qui écrit la norme) participent aussi à l’accréditation des parties tierces appelées à certifier la norme ou peuvent eux-mêmes avoir une filiale qui certifie la norme. Comme exemple de ce dernier cas, on peut citer FSC et Social Accountability International (SAI), qui avaient au départ mis en place des départements d’accréditation pour assurer la gouvernance de leurs systèmes, lesquels sont maintenant devenus des sociétés à but non lucratif indépendantes. En général, les initiatives auxquelles participe la société civile bénéficient d’une plus grande reconnaissance et d’un plus ferme appui de la part du public dans les pays occidentaux.

RÉFÉRENCE AUX NORMES INTERNATIONALES

Les normes privées s’inspirent souvent de normes et initiatives internationales largement reconnues qui visent à promouvoir la responsabilité sociale et/ou environnementale. Les plus connues sont les principales conventions de l’Organisation internationale du Travail (OIT), la Déclaration universelle des droits de l’homme, la Déclaration de Rio sur l’environnement et le développement, le Pacte mondial des Nations Unies, les Directives de l’OCDE à l’usage des entreprises multinationales et diverses normes ISO, dont les normes ISO 14001 et ISO 26000. On trouvera dans le glossaire, au chapitre 8, une description de ces normes et initiatives internationales.

Même si de nombreuses normes privées se réfèrent à une ou plusieurs de ces normes internationales, elles varient considérablement quant au degré d’engagement requis. Les unes exigent le respect des dispositions exactes de clauses ou conventions particulières de ces normes internationales tandis que les autres indiquent tout simplement qu’elles se fondent sur une ou plusieurs normes internationales. En outre, la rigueur des dispositions témoigne du degré d’engagement requis ; certaines dispositions permettent une interprétation plus souple que d’autres.

Encadré 2 : Le Forest Stewardship Council (FSC)

Fondé en 1993, le FSC⁸ est une initiative à but non lucratif de gestion responsable des forêts qui a été conçue en partenariat avec les entreprises et les groupes sociaux et environnementaux. Le FSC, qui a élaboré le premier grand système de certification pour la gestion durable des forêts⁹ vise à améliorer les pratiques sociales et environnementales en matière de gestion durable des forêts dans le monde. Au 1er janvier 2010, la superficie des forêts certifiées FSC dans le monde était de 120 millions d'hectares (3% du couvert forestier mondial¹⁰). Le FSC ne certifie pas lui-même les gestionnaires de forêts et les sociétés d'exploitation forestière ; il accrédite des organismes de certification à cet effet. La certification consiste en l'étiquetage des produits, qui permet aux consommateurs, et aux acheteurs, de reconnaître les produits certifiés FSC et montre que ceux-ci ont été fabriqués de façon responsable.

Fondée sur la performance, la norme FSC exige des mesures efficaces, clairement définies et vérifiables pour assurer la gestion durable des forêts. Le système prévoit deux types de certification : la certification de la gestion des forêts, qui garantit qu'une zone ou plantation forestière est gérée selon des normes élevées d'ordre social, environnemental et économique ; et la certification de la chaîne de responsabilité, qui suit le parcours du bois depuis ces forêts en passant par toutes les étapes de la transformation et de la distribution. La norme FSC de gestion des forêts repose sur dix principes : 1) respect des lois et des traités internationaux applicables ; 2) régime foncier à long terme et droits d'exploitation avérés, incontestés et clairement définis ; 3) reconnaissance et respect des droits des peuples autochtones ; 4) maintien ou amélioration du bien-être social et économique à long terme des travailleurs forestiers et des communautés locales et respect des droits des travailleurs en application des conventions de l'Organisation internationale du Travail (OIT) ; 5) utilisation et partage équitables des avantages tirés des forêts ; 6) réduction de l'impact de l'exploitation forestière sur l'environnement et maintien des fonctions écologiques et de l'intégrité des forêts ; 7) élaboration d'un plan de gestion approprié et constamment actualisé ; 8) réalisation d'activités de suivi et d'évaluation appropriées pour évaluer la condition des forêts, les activités de gestion et leurs effets sociaux et environnementaux ; 9) maintien de forêts à forte valeur de conservation (High Conservation Value Forests – HCVFs), définies comme ayant des valeurs sociales et environnementales jugées d'une importance primordiale ou critique ; 10) outre le respect des conditions susmentionnées, les plantations doivent contribuer à réduire la pression sur les forêts naturelles et à promouvoir leur restauration et leur conservation.

Les sociétés de transformation du bois et de production de papier peuvent exiger de leurs acheteurs qu'ils utilisent des produits certifiés FSC. Cela signifie qu'un fournisseur doit obtenir le certificat de la chaîne de responsabilité (Chain of Custody - CoC) FSC, qui porte sur le parcours emprunté par la matière première depuis sa récolte d'une source certifiée FSC en passant par la transformation, la fabrication, la distribution et l'impression jusqu'au produit final prêt à être vendu au consommateur final.

Le FSC a défini les étapes suivantes qu'une société doit franchir avant de se voir accordée le certificat CoC :

- Contacter un certificateur FSC agréé ;
- Soumettre au certificateur une demande, qui servira à déterminer si une certification est possible ;
- Réaliser un audit sur place ;
- Approbation de la certification, qui signifie que l'établissement et les procédés sont jugés adéquats et entraîne la signature d'un contrat dans lequel les conditions d'évaluation sont convenues ;
- Audit annuel.

Seuls les producteurs certifiés peuvent apposer sur leurs produits des étiquettes portant les marques FSC, ce qui permet aux consommateurs d'identifier les produits qui offrent l'assurance de la responsabilité sociale et environnementale. Le certificat permet de protéger la marque de l'acheteur et donc sa réputation.

Sources : *Consejo de Administración Forestal, 2010, www.fsc.org.*

8 Le certificat FSC a été le plus mentionné par les exportateurs brésiliens de meubles : 9 sur 37, soit 24%.

9 Visseren-Hamakers, I. J. et P. Glasbergen, 2007, Partnerships in forest governance, *Global Environmental Change* 17(3-4): 408-419.

10 Commission économique des Nations Unies pour l'Europe et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, *Forest Products Annual Markets Review 2007-2008*, page 113, <<http://timber.unece.org/fileadmin/DAM/FPAMR2008.pdf>>

Encadré 3 : Le Certificat Oeko-Tex

Le certificat Oeko-Tex¹¹ se limite aux sociétés du secteur des textiles et du vêtement et donne la preuve de la sûreté humaine et écologique des textiles. Oeko-Tex a établi plusieurs classes de produits, auxquelles correspondent des critères et des tests fondés sur le degré de contact du produit avec la peau : plus le produit a contact avec la peau, plus les critères humains et écologiques sont rigoureux. Les classes de produits sont les suivantes :

- Textiles et jouets en textiles pour bébés et petits enfants jusqu'à l'âge de trois ans (par exemple sous-vêtement, combinaisons, etc.) ;
- Textiles qui, utilisés comme prévu, ont une grande partie de leur surface en contact direct avec la peau (par exemple sous-vêtement, literie) ;
- Textiles qui, utilisés comme prévu, ne sont pas en contact avec la peau ou ont seulement une petite partie de leur surface en contact avec la peau (par exemple vestes, matière de doublure) ;
- Matières d'ameublement à but décoratif (par exemple nappes de table et rideaux).

Les tests pour déterminer les substances dangereuses se fondent sur un catalogue de test qui comprend une liste d'épreuves obligatoires d'Oeko-Tex et les valeurs limites des substances utilisées dans la production des textiles. Lorsque le certificat Oeko-Tex est décerné par l'institut ou organe de certification compétent, il confirme que les critères de la norme Oeko-Tex 100 et d'une classe commune de produits ont été satisfaits. La certification consiste à réaliser divers tests en laboratoire pour prouver que tous les composants, y compris les accessoires, se conforment aux critères définis sans exception. Le certificat délivré est valable pour 12 mois et le fabricant certifié est autorisé à apposer l'étiquette Oeko-Tex sur les produits ou groupes d'articles testés avec succès ; il lui est aussi permis d'utiliser d'autres formes de publicité liées à la norme.

Le processus de certification commence lorsqu'un fabricant soumet par écrit une demande à l'un des instituts habilités à réaliser les tests. Toutes les étapes du test et de la certification des produits textiles sont réalisées par des organes indépendants situés exclusivement dans les instituts membres en Europe et au Japon afin d'assurer que les tests soient toujours d'un niveau élevé. Les tests, ainsi que le système de certification, se fondent sur trois principes, à savoir :

- Le *bien-fondé*, qui a trait à la présence potentielle de substances dangereuses et qui se fonde sur le principe que plus un textile est en contact avec la peau, plus rigoureux est le critère humain ;
- Les *principes modulaires*, qui permettent de tester les produits textiles à toutes les étapes de la chaîne de transformation. De plus, on peut éviter une reprise des tests lorsqu'on utilise des matières de source certifiée ;
- La *sécurité globale*, qui signifie que les produits textiles ne peuvent être certifiés que si toutes les composantes satisfont les critères de la classe de produits.

Source : Oeko-Tex, 2010, www.oeko-tex.com.

11 Il ressort de l'enquête auprès des fabricants turcs de textiles et de vêtement que la quasi-totalité (90%) des fournisseurs se conforme à la norme Oeko-Tex. Une autre norme souvent mentionnée par les fournisseurs est la Global Organic Textile Standard (GOTS). Presque la moitié des fournisseurs participant à l'étude se conformait aux critères GOTS.

ÉVALUATION DE CONFORMITÉ

Une norme ne peut avoir d'impact sur l'accès au marché si son respect n'est pas requis, vérifié et signalé. En bref, *l'évaluation de conformité* englobe les activités qui permettent de déterminer si les critères de la norme sont satisfaits. Les exemples les plus courants sont le test, l'audit, la certification et la déclaration de conformité des fournisseurs.

En fonction du champ d'application de la norme (site de production seulement ou produit compris), l'évaluation de conformité concerne le produit et/ou le site de production. L'évaluation de la conformité des aspects sociaux et environnementaux des produits exige des procédures qui sont suivies pendant toute la *chaîne de responsabilité* – le circuit par lequel les produits sont distribués, depuis l'origine jusqu'à leur utilisation finale. Vu la portée et la complexité croissantes des produits soumis à des normes privées, tels que les meubles produits avec du bois provenant de forêts gérées de façon durable ou les bio-textiles produits à partir de coton organique, tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement font face à des dépenses croissantes d'évaluation de conformité.

Dans de nombreux cas, les sociétés de marque et de grande distribution qui demandent à leurs fournisseurs de se conformer à certaines conditions contrôlent la conformité au moyen d'audits. Ces audits sont réalisés par le fournisseur lui-même (audit interne), par la marque propriétaire de la norme ou par une partie extérieure (consultants, organe indépendant ou parties agréées). En général, pense-t-on, les systèmes d'audit de parties tierces indépendantes agréées inspirent plus confiance que les normes sont appliquées de manière cohérente à tous les fournisseurs, donnant ainsi des chances égales à tous.

En général, pour évaluer la performance d'une société en matière sociale et écologique, un auditeur procède à :

- Une observation physique de tous les départements et équipements du site de production ;
- Une vérification des documents (par exemple fiches de paie, actes de naissance) ;
- Des entretiens avec les employés de la société à tous les niveaux.

Une fois les données rassemblées, l'auditeur établit un rapport comportant les constatations d'audit et éventuellement un plan de mesures correctives et préventives. L'auditeur et le responsable du site de production examinent les mesures correctives et s'accordent sur les dispositions à prendre pour garantir que les critères seront satisfaits, y compris un calendrier de mise en œuvre.

Les sociétés d'exportation s'inquiètent parfois de ce que les audits pourraient être un gaspillage de temps et de ressources pour la direction, perturber le travail et remettre en question les procédures de planification.¹² Les audits d'acheteur peuvent certes comporter des inconvénients, mais des audits sociaux réussis s'accompagnent aussi d'avantages importants, notamment une amélioration des procédés de production et une augmentation des bénéfices du fait de l'exportation de volumes importantes aux sociétés de marque et de grande distribution de classe mondiale ayant de grandes parts de marché (voir chapitre 4).

Le coût de l'audit au titre des normes privées peut être à la charge du fournisseur, de l'acheteur ou des deux, et varie selon le type de norme. En règle générale, les audits réalisés par l'acheteur au titre de leurs codes de conduite sont à la charge de l'acheteur (par exemple le code de conduite de Nike), tandis que les frais de certification sont essentiellement à la charge du fournisseur (par exemple FSC). Il y a toutefois des exceptions à cette règle.

¹² Banque mondiale, Strengthening implementation of Corporate Social Responsibility in global supply chains, p. 18, http://siteresources.worldbank.org/INTPSD/Resources/CSR/Strengthening_Implementatio.pdf.

Encadré 4 : Social Accountability International et SA 8000

En 1998, Social Accountability International (SAI) a commencé à élaborer une norme intersectorielle pour l'audit et la certification de la responsabilité sociale des sociétés, dénommée SA 8000.¹³ Cette norme porte sur la performance des sociétés en matière sociale, et en particulier sur les fabricants et les fournisseurs. La norme SA 8000 est continuellement affinée et révisée en coopération étroite avec les sociétés, les groupes de consommateurs, les organisations non gouvernementales, les syndicats, les organismes gouvernementaux et les organes de certification. Elle englobe des principes concernant le travail des enfants, le travail forcé, la santé et la sûreté, la liberté d'association et le droit à des négociations collectives, la discrimination, la discipline, les heures de travail, la compensation et les systèmes de gestion. Ces principes se fondent sur les principales conventions de l'OIT, la Déclaration universelle des droits de l'homme et les conventions pertinentes des Nations Unies.

Si les fournisseurs sont tenus d'être certifiés SA 8000 ou souhaitent le devenir, ils doivent évaluer leurs pratiques et politiques par rapport aux critères de cette norme. Le respect de la norme est vérifiable et la vérification repose sur des preuves, ce qui signifie qu'il appartient au fournisseur d'apporter la preuve qu'il s'y conforme. Par conséquent, les fournisseurs devraient tenir des dossiers appropriés et veiller à ce que l'auditeur ait accès à leurs locaux et à des informations raisonnables pour déterminer que les critères sont satisfaits. De plus, tout fournisseur doit s'engager à faire des efforts raisonnables pour s'assurer que ses propres fournisseurs et sous-traitants, sur lesquels il exerce un contrôle et une influence, respectent les critères de la norme.

Lorsqu'un fournisseur souhaite obtenir la certification SA 8000, il commence par soumettre une demande à un cabinet d'audit ou un organisme de certification agréé par le Social Accountability Accreditation Services (SAAS). Ce sont les seules organisations habilitées à évaluer la conformité à la norme et, le cas échéant, à délivrer un certificat SA 8000. Le SAAS recommande de contacter au moins trois cabinets d'audit pour comparer le coût des services de certification. Chaque auditeur fixe ses honoraires, qui varient selon la taille, l'étendue et le lieu d'implantation de l'usine et le nombre de jours dont l'auditeur a besoin pour réaliser l'audit. Le montant se situe généralement entre 500 et 1 500 dollars par jour. Les dépenses globales associées à la certification se présentent comme suit :

- Coût des mesures correctives et préventives prises pour parvenir à la conformité ; après quoi, l'organisation cherchera à faire vérifier la conformité ;
- Coût de la préparation de l'audit ;
- Coût d'un audit indépendant réalisé par un organisme indépendant agréé par le SAAS ;
- Coût des mesures correctives prises pour résoudre les problèmes (si des cas de non-conformité sont identifiés).

Si un certificat est délivré, l'établissement est tenu de le rendre public. Le certificat est valable pour trois ans, des audits de surveillance étant nécessaire tous les six mois. Lorsque des problèmes sont relevés pendant un audit de surveillance ou si des plaintes sont reçues, les auditeurs reviennent plus tôt.

L'organisation Social Accountability International offre une formation pratique visant à mieux faire comprendre la norme et la performance des fournisseurs en matière sociale. Elle organise aussi des séminaires de sensibilisation à la responsabilité sociale des sociétés, fondée sur les meilleures pratiques, visant à intégrer la responsabilité sociale des sociétés dans le fonctionnement des entreprises. Au 31 décembre 2009, le Social Accountability Accreditation Services (SAAS) avait certifié au total 2 103 installations, comptant quelque 1,2 millions d'employés. Ces installations se retrouvent dans 63 pays différents et 66 branches d'activités.

Source : *Social Accountability International, 2010 www.sa-intl.org; Social Accountability Accreditation Services website, 2010 www.saasaccreditation.org.*

13 Il ressort de l'enquête réalisée en Inde que la norme privée la plus mentionnée est la Social Accountability 8000. Quelque 44% des fournisseurs étaient certifiés SA 8000 et ce pourcentage devrait augmenter au cours des deux prochaines années pour atteindre 70%.

Codes de conduite de l'acheteur

3

Dans le présent chapitre, les codes de conduite de l'acheteur sont examinés de manière plus détaillée. Ces codes comprennent le plus grand groupe de normes privées recensées pendant les enquêtes sur les exportateurs et sont aussi le groupe de normes connaissant l'évolution la plus rapide, de plus en plus de sociétés mettant au point leurs propres codes de conduite. Toutefois, elles sont aussi les moins connues et analysées, ce qui est peut-être dû au fait que chaque code est d'application limitée : c'est un pacte entre la société qui achète et sa chaîne d'approvisionnement. Néanmoins, ensemble, tous ces codes ont une énorme portée, ce qui justifie certainement qu'on les analyse de manière approfondie.

Encadré 5 : L'historique des codes de conduite : les marques sous pression – le cas de Nike

Depuis le début des années 1990, un grand nombre de fabricants d'articles de sport sont vivement critiqués pour, dit-on, avoir toléré des conditions de travail déplorables dans les entreprises de leurs fournisseurs dans un certain nombre de pays en développement. La société américaine Nike Inc. était dans la ligne de mire. Des groupes de la société civile lui ont demandé de rendre des comptes à propos des conditions de travail extrêmement déplorables dans les usines de plusieurs de ses fournisseurs en Asie du sud-est. Au départ, le Conseil d'administration de Nike n'y a pas prêté beaucoup attention. Toutefois, lorsque le différénd a fait la une du New York Times, la valeur des actions de la société ainsi que ses ventes ont baissé. En mai 1998, Nike a décidé d'insister auprès de ses fournisseurs pour qu'ils apportent des améliorations profondes aux conditions de travail dans leurs usines en introduisant des contrôles plus strictes et en interdisant le recours au travail des enfants. Dans le même temps, la société a révisé son code de conduite pour porter l'âge minimum des employés à 18 ans, allant ainsi plus loin que les directives de l'OIT. Cependant, des informations négatives concernant les conditions de travail dans les usines en Indonésie, où est fabriqué un tiers des chaussures Nike, ont continué d'émerger et la chaîne d'approvisionnement de la société n'a cessé d'être passée au crible. En 2001, Nike a financé l'établissement d'un rapport de recherche sur les usines en Indonésie, intitulé « Workers' Voices : An Interim Report on Workers' Needs and Aspirations in Nike Contract Factories in Indonesia » (Voix de travailleurs : rapport intérimaire sur les besoins et aspirations des travailleurs des usines sous contrat Nike en Indonésie). Nike a ouvertement reconnu les conditions de travail inacceptables dans ses usines en Indonésie et s'est engagée à remédier à la situation, notamment en rendant les superviseurs responsables du suivi de questions comme les congés de maladie et les salaires. D'autres initiatives ont été prises comme suite au rapport, notamment la création d'un département de l'audit et une plus grande transparence concernant la base de fournisseurs.

Source : Van Tulder et Van der Zwart, *International Business-Society Management*, 2006.

Tableau 5 : Dénominateurs communs des codes de conduite

Thèmes communs des codes de conduite	Critères figurant le plus couramment dans les codes de l'acheteur
Travail des enfants	<ul style="list-style-type: none"> ■ Référence à la Convention de l'Organisation internationale du Travail sur l'âge minimum (OIT 138) et la Convention des Nations Unies sur les droits de l'enfant ■ Age minimum au travail de 15 ans - ou 14 ans pour les pays en développement non visés par l'article 2.4 de la Convention 138 de l'OIT – même si les dispositions nationales prévoient un âge inférieur ■ Respect de toute législation nationale ou locale qui stipule un âge supérieur à 15 ans ■ Documentation confirmant la date de naissance des travailleurs
Travail forcé	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pas de travail forcé, de travail de prisonnier ni de travail servile ou involontaire ■ Interdiction de retenir les documents d'identification ou le passeport des employés ■ L'employé devrait être libre de partir
Non-discrimination	<ul style="list-style-type: none"> ■ Non-discrimination en matière de recrutement et d'emploi sur la base de la race, de la religion, des croyances, du sexe, de l'appartenance ethnique, du handicap, de l'affiliation politique, de l'origine nationale, de l'orientation sexuelle, de la situation matérielle ■ Les pratiques en matière de recrutement et d'emploi devraient mentionner les conditions régissant l'engagement, la compensation, l'accès à la formation, les avantages, les critères de promotion, la cessation de service et la retraite
Salaires	<ul style="list-style-type: none"> ■ Le salaire doit être au moins équivalent ou supérieur au salaire minimum fixé par la législation locale ou nationale ■ Le salaire doit être au moins équivalent ou supérieur au salaire de référence dans le secteur d'activité ■ Les heures supplémentaires doivent être rémunérées ■ Pas de déductions du salaire pour des motifs disciplinaires
Heures de travail	<ul style="list-style-type: none"> ■ La journée normale de travail ne devrait pas dépasser 48 heures ■ Les heures supplémentaires devraient être volontaires et ne pas dépasser 12 heures par semaine ■ Le nombre total d'heures de travail par semaine ne devrait pas dépasser 60 heures ■ Lorsque la législation nationale ou autre applicable améliore ces conditions, celle-ci l'emporte ■ Certains codes prévoient aussi au moins un jour de repos tous les sept jours

Thèmes communs des codes de conduite	Critères figurant le plus couramment dans les codes de l'acheteur
Liberté d'association	<ul style="list-style-type: none"> ■ Liberté pour les employés d'organiser une association de travailleurs ou d'y adhérer et de participer à des négociations collectives ■ Pas de mesures disciplinaires à l'encontre des employés qui organisent une association ou y adhèrent ■ Certains codes stipulent aussi que, même lorsque la liberté d'association n'est pas permise par la législation nationale, l'employeur ne devrait pas empêcher ses travailleurs d'organiser une association ou y adhérer
Santé et sûreté	<ul style="list-style-type: none"> ■ Respect des lois et règles applicables en matière de santé et de sûreté ■ L'employeur devrait offrir un lieu de travail sain et sûr ■ L'employeur devrait prendre des mesures dynamiques pour prévenir les accidents et blessures ■ Certains codes prévoient des mesures particulières, par exemple sorties de secours, matériel de lutte contre l'incendie, eau, assainissement, luminosité, aération, boîte pour premiers soins et formation à la sécurité
Harcèlement	<ul style="list-style-type: none"> ■ Le harcèlement verbal, sexuel, physique ou psychologique n'est pas permis ■ Le respect et la dignité des employés doivent être assurés
Travail sous contrat	<ul style="list-style-type: none"> ■ Certains codes stipulent que les employés doivent avoir un contrat écrit
Logement	<ul style="list-style-type: none"> ■ Certains codes prévoient des critères pour le logement des employés, qui peuvent comprendre: <ul style="list-style-type: none"> ■ Le respect des dispositions juridiques régissant les dortoirs, les installations et l'espace vitale ■ La sécurité contre les incendies ■ Les douches et toilettes séparées pour les hommes et les femmes
Environnement	<ul style="list-style-type: none"> ■ Respect des lois et règles applicables en matière d'environnement ■ Certains codes de conduite mentionnent une politique séparée en matière d'environnement ■ Présence de dispositions concernant la pollution (air et eau), les substances toxiques limitées, les déchets dangereux ■ Utilisation efficace et responsable des ressources naturelles

SIMILARITÉS ENTRE CODES DE L'ACHETEUR

Vu la prolifération de codes de l'acheteur, il est certainement indiqué que les sociétés exportatrices souscrivent aux dispositions de ces codes, qui donnent un aperçu des critères imposés par l'acheteur qu'elles sont appelées à satisfaire. Les codes de conduite le plus souvent mentionnés dans les enquêtes effectuées en Turquie, en Inde et au Brésil ont été retenus pour analyse.¹⁴ Cela a permis de recenser les thèmes les plus courants dans les codes. Le tableau 5 montre ces caractéristiques des codes de l'acheteur.

DIFFÉRENCES ENTRE CODES DE L'ACHETEUR

Il existe de grandes similarités entre les questions abordées par les codes et une convergence manifeste entre les critères qu'ils définissent. Néanmoins, ils sont différents à bien des égards, certains prévoyant des critères supplémentaires portant notamment sur le congé de maternité, la fourniture d'un repas gratuit aux travailleurs chaque jour ou les systèmes d'aération dans les zones de production. En outre, certains acheteurs peuvent être plus exigeants sur des points particuliers. Par exemple, une société peut évoquer la législation nationale alors qu'une autre peut exiger le respect de normes internationales plus strictes. Dans certains cas, les critères peuvent même être contradictoires. On a ainsi relevé des critères contradictoires concernant la signalisation des sorties de secours, une société exigeant qu'elles soient indiquées en vert et une autre en jaune. Vu ces différences, un fournisseur qui entame une nouvelle relation d'affaires peut avoir à engager des dépenses supplémentaires alors qu'il se conforme déjà à un ou plusieurs codes.

Heureusement, la tendance est à la rationalisation des critères définis dans les codes de conduite de l'acheteur (voir chapitre 5). On trouvera dans l'encadré 1 (norme IWAY d'IKEA) et dans l'encadré 6 (code de conduite de H&M), un aperçu des caractéristiques de ces codes. Ces études de cas se fondent sur des informations fournies

¹⁴ Les codes de conduite des sociétés multinationales ci-après ont été analysés : Nike, Adidas, H&M, M&S (y compris l'Ethical Trading Initiative (ETI)), Deichmann, Pier 1, IKEA, Wal-Mart et Gap Inc.

Encadré 6 : Code de conduite de H&M

La société multinationale suédoise du vêtement H&M acquiert les articles d'habillement et autres produits qu'elle commercialise auprès de quelque 700 fournisseurs qui, eux aussi, utilisent des sous-traitants. Cela signifie que quelque 2700 unités de production et des centaines de milliers de personnes participent à la fabrication des produits H&M.

Lorsqu'un fournisseur potentiel approche la société ou lorsque H&M a besoin d'accroître sa capacité de production et commence par identifier de nouveaux fournisseurs, la première étape consiste à vérifier les produits du fournisseur, les autres marques qu'il approvisionne et son mode de gestion. Si un fournisseur est jugé acceptable, le personnel local de H&M invite la direction de la société concernée à examiner notamment les systèmes de qualité utilisés par H&M et les méthodes de travail. Pour devenir fournisseur de H&M, toute société doit se conformer à certains critères minima sur la responsabilité sociale des sociétés, notamment ne pas recourir au travail des enfants¹⁵ et verser un salaire minimum conforme à la législation locale. En outre, H&M reconnaît que tous les fournisseurs ne satisfont pas la totalité des critères dès le départ. Dans ce cas, elle demande au fournisseur de s'engager à apporter les changements nécessaires. Lorsqu'un nouveau fournisseur a déjà son propre code de conduite ou bénéficie d'un certificat, comme la norme SA 8000, c'est un 'atout supplémentaire', car c'est le signe que ce fournisseur n'aura à apporter des améliorations que sur un nombre limité d'éléments et qu'il a l'état d'esprit qui convient. Avant d'entamer les relations commerciales avec H&M, le fournisseur doit adopter divers engagements, dont le code de conduite H&M.¹⁶ Ensuite, H&M examine avec le fournisseur la liste des critères à satisfaire, y compris les normes sociales et environnementales.

H&M préfère traiter avec les fournisseurs qui ont une expérience en matière d'exportation, qu'ils aient leurs propres unités de production ou qu'ils s'approvisionnent auprès de sous-traitants. Le code de conduite H&M « s'applique aux fournisseurs directs, aux autres partenaires commerciaux et aux fabricants de biens ou services destinés à H&M et à ses sous-traitants en aval ».

La société vérifie le respect du code par le fournisseur et le sous-traitant et emploie à cet effet une équipe de 60 auditeurs à temps plein. Ces auditeurs effectuent des audits, annoncés ou non, tous les 18 à 24 mois ainsi que des visites de suivi tous les 6 à 12 mois en fonction de l'état de l'usine. L'audit consiste à poser des questions à la direction et aux employés, à visiter l'usine et à examiner les documents nécessaires, notamment les fiches de présence et les états de paie. La visite des usines peut être effectuée pendant le week-end ou la nuit afin de déterminer si les délais de production sont respectés, de comparer les heures de travail avec le système de pointage et de déceler des heures supplémentaires non signalées. En outre, des visites sont parfois prévues les jours de paie pour vérifier si les salaires enregistrés correspondent aux montants versés aux travailleurs.

Outre ces garanties, H&M est membre de la Fair Labor Association (FLA), qui réalise des audits sur certains des fournisseurs de H&M et qui, de ce fait, contrôle les procédures d'audit de H&M. Tous les frais d'audit sont à la charge de H&M et, selon la société, plusieurs fournisseurs considèrent l'audit comme des « services de consultation gratuits ». Pour le moment, les résultats des audits ne sont pas communiqués à d'autres sociétés de marques mais, si l'une d'elle contacte H&M à ce sujet, elle pourrait lui faire part de ses idées générales concernant tel ou tel fournisseur.

Si un fournisseur ne satisfait pas ces critères, H&M collabore avec celui-ci à l'élaboration d'un plan d'action pour améliorer les méthodes de travail dans un délai fixé. Cet engagement, qui s'inscrit dans le cadre de la relation d'affaires entre H&M et ses fournisseurs, s'accompagne de visites et d'un mécanisme de notation.

Si un fournisseur ou un sous-traitant ne remédie pas à l'infraction dans le délai convenu ou si des violations sont signalées fréquemment, H&M peut envisager de mettre fin à la relation d'affaires. Cette mesure rigoureuse pourrait s'accompagner d'une stratégie de sortie, qui est fonction de l'importance de la relation d'affaires entre H&M et le fournisseur concerné.

Sources : *www.hm.com* et interview avec P. Karlsson et M. Karlsson, responsables au bureau de H&M pour l'Extrême-Orient à Istanbul (Turquie), 6 mai 2010.

15 Le code de conduite indique que si « un fournisseur n'accepte notre politique relative aux droits de l'enfant, nous cesserons de coopérer avec lui ».

16 Le code de conduite se fonde sur la Convention des Nations Unies relative aux droits de l'enfant et les conventions de l'OIT sur les conditions de travail et les droits des travailleurs.

INITIATIVES DES PARTIES PRENANTES

Outre le contrôle de la conformité à leurs propres codes, certains acheteurs peuvent adhérer à une initiative qui effectue un contrôle supplémentaire. Il s'agit d'initiatives faisant intervenir de multiples acteurs qui ont 'intérêt' dans les problèmes sociaux ou environnementaux en question, notamment les organisations de la société civile, les syndicats ou les autorités gouvernementales, et les milieux d'affaires. Les initiatives multipartites offrent la possibilité d'une vérification indépendante du respect des critères sociaux et environnementaux définis dans les codes de conduite. Comme exemple, on peut citer la Ethical Trading Initiative (ETI, voir encadré 7) et la Fair Labor Association (FLA, voir encadré 8). Lorsqu'un acheteur est membre d'une initiative des parties prenantes, ses fournisseurs peuvent avoir à subir deux audits : l'un effectué par l'acheteur et l'autre par l'initiative multipartite. Par exemple, étant donné qu'Adidas et Nike sont membres de la FLA, leurs fournisseurs subissent, en plus des audits de ces deux compagnies, l'audit de la FLA. Généralement, les audits multipartites sont inopinés.

Encadré 7 : Ethical Trading Initiative (ETI)

La Ethical Trading Initiative (ETI) est une alliance de sociétés, d'organisations non gouvernementales et de syndicats visant à améliorer les conditions de travail dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. Elle se concentre surtout sur le marché britannique mais est ouverte aux sociétés d'autres pays.

Les sociétés participantes souscrivent au code de base d'ETI, fondé sur les conventions de l'OIT, et s'engagent à le mettre en œuvre en signant les Principes de mise en œuvre. Les sociétés membres rendent compte chaque année de leurs efforts et des résultats qu'ils obtiennent dans les exploitations agricoles et les usines.

Chaque année, le secrétariat d'ETI et les représentants des syndicats et ONG membres effectuent des visites inopinées d'au moins 20% des membres qui soumettent des rapports. Ces visites ont pour but de vérifier que les procédures de gestion de la société et ses systèmes de collecte de données pour l'élaboration du rapport annuel sont cohérents et fiables. De plus, les visites leur permettent de s'entretenir avec les sociétés membres des progrès que celles-ci accomplissent et des problèmes qui se posent.

Après examen du rapport annuel par le Conseil d'ETI, le secrétariat donne en retour à la société concernée des informations indiquant les domaines où des progrès ont été accomplis et ceux où des mesures supplémentaires doivent être prises. Si une société membre ne fait pas de progrès suffisants, ETI met fin à sa qualité de membre.

Source : www.ethicaltrade.org

Encadré 8 : Fair Labor Association (FLA)

Constituée en 1999, la Fair Labor Association (FLA) est une initiative concertée d'entreprises socialement responsables, de collèges et universités et d'organisations de la société civile qui vise à améliorer les conditions de travail dans les usines du monde entier. La FLA a mis au point un code de conduite sur le lieu de travail, fondé sur les conventions de l'OIT, et établi un dispositif pratique de contrôle, de correction et de vérification pour mettre en œuvre ces normes.

Les sociétés qui adhèrent à l'Association s'engagent à mettre en place des systèmes internes de contrôle des conditions sur le lieu de travail et à respecter les normes du code, dans le cadre d'un système rigoureux de contrôle interne indépendant et de notification des conditions prévalant dans les usines de leurs fournisseurs. La FLA agrée des contrôleurs tiers indépendants et les engage à effectuer chaque année des audits inopinés de groupes choisis au hasard qui livrent des produits à des sociétés de marque affiliées à la FLA. Par souci de transparence, les résultats des audits de contrôle interne indépendant sont publiés sur le site Web de la FLA et dans son rapport annuel. La FLA est la seule initiative de défense des droits des travailleurs à publier les résultats de son action de contrôle systématique.

En outre, la Fair Labor Association se penche sur les violations des droits des travailleurs dans le cadre de son mécanisme de plaintes des tiers. Quiconque, qu'il s'agisse d'un travailleur, d'un avocat, d'une société ou d'un individu, peut contacter l'Association pour signaler des violations du code dans une usine qui livre des produits à une société affiliée. Les plaintes sont confidentielles et font l'objet d'enquêtes rigoureuses. Lorsque des violations sont prouvées, la FLA les annonce publiquement et collabore avec les parties prenantes pour y trouver des solutions durables.

La FLA exige des sociétés qu'elles veillent, en collaboration avec les usines, à élaborer et appliquer un plan pour corriger les violations du code. L'Association rend compte des mesures correctives prises et réalise des audits de vérification pour confirmer les progrès accomplis dans un échantillon d'usines contrôlées.

Source : <http://www.fairlabor.org>



Stratégies à l'intention des fournisseurs des pays en développement



Les fournisseurs des pays en développement qui exportent vers des marchés mondiaux auront, tôt ou tard, à se conformer à des normes privées. Face à cette situation, les sociétés exportatrices peuvent adopter soit une stratégie de réaction soit une stratégie d'action dynamique, la dernière leur permettant à terme d'accroître leurs avantages compétitifs sur le marché. Toutefois, avant d'envisager d'adopter ces stratégies, elles doivent remplir certaines conditions de base qui seront des facteurs déterminants pour l'établissement de relations commerciales avec les sociétés mondiales de marque et de grande distribution.

Ces conditions de base sont présentées ci-dessous, suivies d'une description des stratégies. Les approches stratégiques exposées, qui reposent sur des exemples tirés de la réalité (voir les encadrés), se fondent sur des entretiens approfondis avec des fournisseurs retenus dans les enquêtes sur lesquelles repose le présent Guide.

CONDITIONS DE BASE À REMPLIR POUR ENGAGER DES TRANSACTIONS COMMERCIALES

Quelle que soit la place qu'ils occupent dans la chaîne d'approvisionnement, les producteurs des pays en développement devront d'abord remplir certaines conditions de base pour engager des transactions commerciales, à savoir :

- une taille suffisante (c'est-à-dire la capacité de livrer les commandes dans les volumes requis)
- un prix compétitif
- une bonne qualité
- la constance et la fiabilité

- l'aptitude à respecter les règlements techniques obligatoires des marchés cibles et les mesures sanitaires et phytosanitaires, notamment la réglementation en matière de santé et de sécurité (c'est-à-dire passer les inspections douanières et obtenir l'approbation du produit avant l'entrée sur le marché, le cas échéant).

En ce qui concerne les questions sociales, d'environnement et de sécurité, toutes les sociétés sont appelées à respecter les lois qui leur sont applicables. C'est un acquis. D'un point de vue plus stratégique, étant donné que de nombreuses lois nationales s'inspirent des mêmes normes et conventions convenues à l'échelle internationale que les normes privées, une société qui respecte les lois nationales sera plus à même de se conformer aux normes privées le moment venu.

Il est évident que de nombreux producteurs des pays en développement n'ont pas encore eu affaire à des normes privées. Celles-ci se trouvent souvent plus en aval dans la chaîne d'approvisionnement (par exemple des sous-traitants de sociétés exportatrices) et pourraient vendre leurs produits par l'intermédiaire de grossistes ou de distributeurs ou produire pour les marchés locaux, régionaux ou autres qui sont moins exigeants en matière de conditions de production respectueuses des normes sociales et environnementales. Toutefois, une société qui n'a pas encore été confrontée à des normes privées peut déjà se conformer largement aux critères sans avoir fait l'objet d'un audit externe ni avoir été certifiée, comme l'illustre l'encadré 9.

Encadré 9 : La société indienne de cuir 'ILC' n'a pas encore eu affaire à des conditions sociales et environnementales imposées par un acheteur

ILC¹⁷ indique qu'elle respecte toutes les lois et règles locales mais qu'elle ne se conforme à aucun code de conduite de l'acheteur car à ce jour elle n'était pas tenue de le faire. La société emploie ses propres auditeurs internes pour vérifier qu'elle se conforme aux normes et règles locales et estime que les normes figurant dans tout code de conduite de l'acheteur seraient déjà prises en compte dans la législation nationale en vigueur. Étant donné qu'elle se conforme aux normes et règles locales et que, de ce fait, elle souscrit déjà à des normes sociales d'un niveau acceptable, elle ne devrait pas éprouver de grandes difficultés à se conformer à un code d'un acheteur si elle était tenue de le faire à l'avenir. ILC dit être prête à se conformer à un code de conduite si c'est une condition préalable pour placer de nouvelles commandes. La société reconnaît l'importance que revêtent les normes privées pour les acheteurs, qui doivent être en mesure de confirmer que les usines auprès desquelles ils s'approvisionnent se conforment au minimum aux normes locales. Si ILC est appelée à se conformer à un code de l'acheteur, la société estime que les frais afférents comprendraient les honoraires des consultants, la formation, les honoraires des auditeurs, les mesures de protection sociale des employés et la documentation.

17 Pour des raisons de confidentialité, on n'a pas utilisé le vrai nom des sociétés mentionnées dans le présent chapitre.

NORMES PRIVÉES : S'IMPLIQUER ET EN CONNAÎTRE LES TENANTS ET LES ABOUTISSANTS

De nombreuses sociétés mondiales de marque et de grande distribution n'envisageront d'établir des relations commerciales qu'avec un fournisseur qui remplit les conditions de base ci-dessus. Si tel est le cas, la société peut devenir un fournisseur (potentiel) et c'est à ce moment-là qu'il lui faut comprendre convenablement les conditions à remplir pour prétendre se conformer à un code de conduite d'un acheteur.

Les normes privées s'accompagnent de dépenses et d'avantages. Il convient de considérer la plupart des dépenses plus comme des investissements car, à long terme, ils peuvent produire des rendements plus élevés. Non seulement ces investissements créent des débouchés pour l'exportation car les sociétés de marque et de grande distribution exigent la conformité à leurs critères mais aussi ils contribuent souvent à accroître la compétitivité de la société et peuvent la rendre plus efficace. Par exemple, l'amélioration des mesures de santé et de sécurité peut entraîner une baisse de l'absentéisme. La quasi-totalité des sociétés interrogées aux fins du présent Guide ont indiqué qu'elles étaient devenues plus compétitives comme suite aux efforts entrepris pour améliorer les conditions sociales et environnementales dans leurs installations de production, d'autant que ces changements leur ont permis d'attirer de nouveaux clients. En outre, plusieurs sociétés ont indiqué que ces efforts ont relevé le moral des employés, entraînant une augmentation de la productivité.

Tableau 6 : Investissements et avantages des normes privées

Investissements/ Coûts	Produits/ Avantages
■ Investissement dans l'infrastructure (remise en état/ rénovations)	■ Accroissement de l'efficacité et de la productivité
■ Unités/départements supplémentaires pour gérer le respect des normes	■ Entamer ou maintenir des relations commerciales avec des volumes élevés et des acheteurs de grande valeur
■ Dépenses de personnel supplémentaires (pour les employés, la formation, les salaires)	■ Statut d'acheteur préféré
■ Investissements dans le logiciel et le matériel (par exemple nouveau matériel de sécurité, systèmes informatiques et de documentation)	■ Amélioration de l'image de marque
■ Frais de consultation et d'audit	■ Amélioration de la protection sociale des employés et plus grande motivation (moins d'absentéisme, moins d'accidents de travail)
	■ Plus de bénéfices

La première fois qu'ils sont confrontés à des normes privées, les producteurs des pays en développement pourraient avoir à choisir entre le statu quo et le respect des conditions de leurs acheteurs. L'un des grands problèmes que connaissent les fournisseurs est de faire la part entre les exigences de l'acheteur en matière de prix des produits et de délais de livraison, d'une part, et les exigences en matière de conditions de travail, d'autre part. De nombreux codes de conduite de l'acheteur prévoient un nombre maximum d'heures de travail par semaine par employé au titre des conditions et normes de travail. Or, si les exigences de l'acheteur en matière de délais et de volumes de production demeurent élevées, le fournisseur doit faire un choix, entre respecter les normes concernant les heures de travail maximum ou maintenir les niveaux de productivité de la société. Il peut être demandé aux employés de produire davantage en moins de temps et, ce qui n'est pas surprenant, les employés ne l'acceptent pas toujours. Un autre grief courant tient au fait que les normes imposées par les acheteurs (qui sont essentiellement des occidentaux) pourraient ne pas correspondre naturellement à la culture locale. Par exemple, l'une des sociétés interrogées dans l'étude a indiqué que ses acheteurs ont imposé des restrictions à l'emploi de main-d'œuvre contractuelle temporaire alors que, dans la réalité, ses travailleurs, qui sont pour l'essentiel des femmes, ont tendance à préférer les contrats temporaires plutôt que permanents et souhaitent travailler à la pièce.

Plusieurs fournisseurs se heurtent à des problèmes lorsqu'ils ont affaire à des normes privées pour la première fois (voir encadré 10). Lorsque les normes privées imposent des conditions qui vont au-delà de la législation nationale, leur respect peut exiger des investissements imprévus ainsi que des connaissances et une expérience que la société n'a pas encore. En tout état de cause, la mise en place d'un système de gestion et de documentation permettant de respecter les normes de l'acheteur commence par cinq étapes fondamentales (encadré 11).

Encadré 10 : Dépenses initiales de conformité engagées par la société indienne de production de chaussures 'Shu'

Shu a indiqué que les dépenses qu'elle a engagées pour se conformer aux normes de son client – une marque de haut de gamme – étaient élevées au début. Le client a entamé ses audits alors que la production venait de commencer. Étant au début de ses activités, Shu ne connaissait pas très bien certains des critères du code de conduite de son client et, en fait, ne satisfaisait pas les conditions requises sur certains points examinés. Toutefois, les auditeurs lui ont accordé un délai de trois mois pour prendre des mesures correctives pour s'y conformer. Shu a ainsi eu le temps nécessaire pour appliquer les mesures requises, qui ont consisté notamment à marquer les passages piétons, à créer des espaces de regroupement sûrs ainsi qu'à mettre en place des dispositifs supplémentaires de sécurité dans les locaux de l'usine et des installations de formation à l'extérieur de l'usine. Le coût total de cette phase initiale était de 1,5 million de roupies indiennes (environ 32 000 dollars E-U). Les dépenses récurrentes liées au respect des codes de conduite de l'acheteur, qui concernent la documentation, le personnel supplémentaire, la formation des nouveaux employés, les frais d'audit et les honoraires de consultants, s'élèvent à 700 000 roupies indiennes (environ 15 000 dollars E-U) par an.

Il est conseillé aux sociétés de suivre l'état des dépenses, des investissements et des avantages associés aux normes privées dès qu'elles commencent à appliquer les critères sociaux et environnementaux, de façon à pouvoir mesurer les avantages retirés par rapport aux dépenses engagées. Par exemple, outre les cinq étapes fondamentales recommandées dans l'encadré 10, une bonne pratique consiste aussi à tenir un état des factures d'électricité et d'eau et à mettre en place un système élémentaire de traçabilité du parcours des produits depuis les fournisseurs de matières premières jusqu'à la sortie du produit de la société, en passant par les sous-traitants. Pour mettre en place un système de traçabilité, il faut déterminer les besoins tant au niveau de la chaîne de production qu'à celui de la documentation de base à chaque étape. On peut aisément commencer par mettre en place un système manuel simple.

Encadré 11: Les cinq actions à entamer face à une norme privée – si on ne l'a pas encore fait

1. S'assurer qu'on a des exemplaires de toutes les lois et règles locales pertinentes applicables à son secteur d'activité, notamment les règles en matière de santé et de sécurité, d'environnement et de travail
2. Étudier la norme et déterminer les conditions supplémentaires
3. Établir une liste d'audit interne
4. Si on n'en dispose pas, entamer un système de documentation de base comprenant au moins :
 - une copie des pièces d'identité de tous les travailleurs
 - un registre des heures de travail fournies par chaque employé
 - un registre des salaires versés à chaque travailleur
5. Désigner un membre du personnel qui sera formé et responsable du respect des lois et règles

STRATÉGIES FACE AUX NORMES PRIVÉES

L'idée fondamentale pour les sociétés exportatrices des pays en développement qui doivent se conformer aux critères sociaux et/ou environnementaux des acheteurs est simple. Elles doivent accepter que les normes privées et les codes de conduite des acheteurs sont là pour rester et que, si elles souhaitent entamer des relations d'affaires avec ces acheteurs, il leur faudra s'y conformer. En d'autres termes, soit les fournisseurs satisfont les critères de leurs acheteurs (potentiels) dans un délai convenu, soit leur contrat ne se concrétisera pas ou sera résilié après un certain temps. Ils peuvent faire face à cette réalité en adoptant une stratégie de réaction ou une stratégie d'action dynamique. La dernière démarche est recommandée car la stratégie d'action dynamique engendre à la longue des avantages compétitifs.

STRATÉGIE DE RÉACTION

La stratégie de réaction, c'est essentiellement lorsqu'un fournisseur ne satisfait que les critères minimum nécessaires pour se conformer aux exigences de l'acheteur. Vu que les codes de l'acheteur sont uniques en leur genre (malgré les similitudes, voir chapitre 3) et que, chose plus importante encore, les exigences de l'acheteur sont des cibles qui changent du fait de l'évolution constante des exigences de la clientèle, les fournisseurs seront toujours confrontés à de nouveaux critères. Du point de vue du fournisseur, la conséquence est que même lorsque la société se conforme à un ou plusieurs codes de conduite, tout nouvel acheteur ajouté à sa liste de clients entraîne des dépenses de conformité et des frais d'audit supplémentaires.

Le cas de Sporty, exposé dans l'encadré 12 illustre la situation d'une société qui adopte une stratégie de réaction. Il est évident que cette société ne 'maîtrise' pas ses pratiques sociales et environnementales et qu'elle n'a pas internalisé un engagement en matière sociale et environnementale. Elle suit plutôt les exigences de l'acheteur chaque fois qu'elles se présentent. En d'autres termes, elle réagit aux exigences au lieu de les anticiper. En étant sans cesse en retard sur les exigences de ses acheteurs, Sporty fera face à de nouvelles dépenses chaque fois qu'un acheteur ajoute de nouveaux critères ou chaque fois qu'elle obtient un nouvel acheteur. La stratégie d'action dynamique, exposée ci-dessous, offre une démarche beaucoup plus positive et satisfaisante face aux normes privées.

Encadré 12 : La société turque de production d'articles de sport 'Sporty' adopte une stratégie de réaction face aux normes privées

Sporty produit des vêtements de sports et de loisir. Ces acheteurs comprennent des marques comme Nike, Next, Reebok, Quicksilver, Adidas, Timberland et Puma. N'ayant pas de code de conduite propre, Sporty souscrit aux codes de conduite de tous ses clients.

La société a commencé à se conformer à ces codes tout simplement parce que ses clients l'ont exigé. Elle a éprouvé des difficultés économiques, et en matière de capacités, à s'y conformer. Outre la formation des employés, Sporty a notamment engagé des dépenses pour :

- mettre en place un jardin d'enfants en réponse aux critères d'Adidas
- créer un nouveau système de stockage des matières dangereuses, selon les critères de H&M
- installer d'autres sorties de secours à différents endroits dans l'usine, selon les critères de Reebok.

Lorsqu'on lui parle des avantages éventuels du respect de ces codes, la société soutient qu'elle ne retire pas d'avantages particuliers, outre le maintien des commandes passées par les marques mondiales. En fait, pendant l'entretien, la société a posé la question suivante : « Quelle responsabilité ces acheteurs mondiaux assument-ils s'ils nous imposent leurs normes ? » (traduit du turc)

STRATÉGIE D'ACTION DYNAMIQUE

Face aux normes privées, la réaction initiale la plus évidente pourrait être de se conformer aux exigences de l'acheteur 'par à-coups', comme indiqué ci-dessus. Une fois qu'une société exportatrice réussit à se conformer aux conditions d'un acheteur de renommée mondiale, les marchés s'ouvrent souvent et la société peut se voir offrir des possibilités d'élargir davantage la liste de ses clients. Cela veut dire qu'elle fera face à de plus en plus de normes privées ; dans ce cas, adopter une stratégie d'action dynamique sera plus efficace et plus utile à long terme.

En suivant une telle stratégie, le producteur ou exportateur des pays en développement 's'approprie' le processus. Au lieu d'attendre passivement que des critères supplémentaires soient définis, la société commence en fait à anticiper les critères futurs. L'idée fondamentale, c'est d'éviter autant que possible d'être en butte à des critères inattendus et de réduire les dépenses supplémentaires de conformité chaque fois que la société obtient un nouvel acheteur et de tirer parti des avantages offerts en mettant en place un système de gestion efficace.

Il s'agit de souscrire à certaines des normes sociales et environnementales les plus ambitieuses, ce qui suppose des connaissances spécialisées et des investissements. Cette stratégie peut donc être particulièrement adaptée pour les sociétés qui ont atteint des volumes de production considérables et qui sont disposées à rationaliser leurs modes d'opération. Outre les avantages énumérés au tableau 6, on peut

retirer des avantages supplémentaires, par rapport à la stratégie de réaction, en rationalisant et en simplifiant le processus de respect des critères des acheteurs et en montrant des résultats en matière sociale et environnementale sur le marché, ce qui peut attirer de nouveaux clients.

La stratégie d'action dynamique peut prendre plusieurs formes selon la situation particulière d'une société et les forces, les faiblesses, les possibilités et les menaces y afférentes. Il n'y a pas de schéma d'exécution d'une stratégie d'action dynamique mais il existe de nombreux outils et instruments permettant de l'élaborer (voir encadrés 14, 15 et 16). Néanmoins, toute stratégie d'action dynamique comportera les éléments suivants :

1. Vision et engagement
2. Mise en œuvre
3. Vérification externe

1. Vision et engagement

Une stratégie d'action dynamique ne portera des fruits que si elle bénéficie de l'engagement de la haute direction. Cette stratégie exigeant des investissements considérables ainsi que la persistance et la constance, son succès ne devrait pas dépendre d'un seul ou de quelques membres du personnel ; plutôt, tous les hauts responsables de la société doivent y contribuer activement. C'est la condition préalable pour intégrer la stratégie dans la culture et les modes d'opération de la société.

Comme point de départ, la direction doit s'engager à doter la société d'une vision en matière sociale et environnementale. Une bonne façon de procéder consiste à élaborer son propre code de conduite, qui définit les engagements de la société en matière sociale et environnementale (voir l'encadré 13 qui donne l'exemple d'une société turque qui a emprunté cette voie).

Encadré 13: La société de textile turque 'Yasmin' élabore un code de conduite

Yasmin est un exemple intéressant d'une société manufacturière d'exportation ayant adopté une démarche dynamique. Cette société a élaboré son propre code de conduite en vue d'incorporer la responsabilité sociale dans sa culture. La direction de la société est convaincue que « pour continuer d'avoir accès à ces importants marchés d'exportation, les producteurs n'ont d'autres choix que de réaliser les investissements nécessaires pour se conformer aux codes de conduite et normes de qualité privés ». Son code englobe les principales questions sociales et environnementales. Certains acheteurs imposent des critères supplémentaires à Yasmin, dont le respect entraîne des dépenses supplémentaires. Outre son code de conduite, la société est certifiée ISO 8000, la première et la seule du secteur des textiles en Turquie à avoir ce certificat, ce qui lui confère un avantage compétitif considérable et un statut de fournisseur préféré auprès de certaines grandes marques mondiales.

Élaborer un code de conduite permet à la société de reprendre le contrôle et de commencer à rationaliser les méthodes de production de manière dynamique et avec ambition. Toutefois, la plupart des acheteurs ne se satisferont pas de ce seul engagement ; ils voudront le vérifier en ayant recours à leurs propres auditeurs (indépendants). En outre, un code de conduite ambitieux est le signe de l'engagement du fournisseur envers les acheteurs et peut susciter chez eux un intérêt à l'endroit de la société et contribuer à attirer de nouveaux clients. On trouvera à l'encadré 14 plusieurs outils de référence pour élaborer un code de conduite.

Encadré 14 : Quelques outils de référence pour élaborer un code de conduite

L'Ethical Trading Initiative (ETI), alliance de sociétés, de syndicats et d'organisations volontaires ayant pour but d'améliorer les conditions de vie des populations qui produisent des biens de consommation, a mis au point le **Code de base** ETI pour un usage commun.

La Fair Labor Association (FLA), initiative concertée d'entreprises socialement responsables, de collègues et universités et d'organisations de la société civile qui vise à améliorer les conditions de travail dans les usines du monde entier, a mis au point un code de conduite sur le lieu de travail pour un usage commun. Ce code est disponible à l'adresse www.fairlabor.org ›About us› Workplace code of conduct.

Dans sa publication « Route to Social Compliance », la Société Générale de Surveillance (SGS) présente un code de conduite dont les sociétés peuvent s'inspirer pour élaborer leur propre politique (pages 27 à 31). La publication peut être téléchargée sur le site Web de la SGS à www.sustainability.sgs.com.

2. Mise en œuvre

Une fois que la société s'est dotée d'une vision et a pris l'engagement en matière sociale et environnementale, elle doit élaborer un plan et des procédures pour les mettre en œuvre. Cela pourrait nécessiter la formation du personnel, ainsi qu'un suivi. Il est conseillé aux sociétés de mettre au point quelques indicateurs de résultats clés pour surveiller les progrès accomplis depuis le début de la mise en œuvre (point de référence), indicateurs qui porteraient notamment sur la productivité, les congés de maladie, les accidents du travail, la satisfaction des employés, le rendement énergétique, la qualité des eaux d'effluents, etc. Cette démarche leur donnera une idée des dépenses et des avantages des mesures sociales et environnementales et contribuera à étayer le dossier d'affaires, qui consiste à recueillir des données pour démontrer qu'un investissement est profitable.

Encadré 15 : Quelques sources d'appui à la formation

Le Programme sur l'entrepreneuriat responsable de l'ONUDI (REAP) permet aux PME d'incorporer des volets sociaux et environnementaux dans leur stratégie opérationnelle de base. Fondé sur les dix principes du Pacte mondial de l'ONU, ainsi que sur les normes internationales dans les domaines social et environnemental (par exemple ISO 14001, ISO 26000, SA 8000 et la série des normes d'évaluation de la prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles OHSAS 1801), le programme offre un cadre structuré pour la formation et la prestation de conseils de concert avec un logiciel analytique, qui peut être utilisé pour recueillir, traiter et évaluer les données à l'échelle de l'entreprise pour suivre et rendre compte des progrès accomplis dans la mise en œuvre de la responsabilité sociale des entreprises. Pour de plus amples informations, voir <http://www.unido.org/reap>.

Pour les sociétés des pays en développement qui exportent vers l'Union européenne, le Centre de promotion des importations des pays en développement (CBI), qui vise à renforcer la capacité compétitive des PME exportatrices et productrices des pays en développement, offre une formation et un encadrement. On peut obtenir plus d'informations à www.cbi.eu.

Certaines sociétés mondiales de marque et de grande distribution offrent des possibilités de formation et de renforcement des capacités à leurs fournisseurs pour mettre en œuvre leurs codes de conduite. Certaines associations professionnelles et chambres de commerce dispensent aussi une formation. Il est conseillé aux fournisseurs d'obtenir de plus amples informations et de voir s'ils peuvent bénéficier de ces possibilités de formation.

Une fois qu'un système de suivi est en place, la société peut envisager de rendre compte des résultats obtenus et des progrès enregistrés. Cela permettrait de rationaliser davantage les audits externes et, ultérieurement, pourrait servir aux fins de la communication extérieure. La communication d'informations accroît la transparence de la société,

aspect que les acheteurs, les clients et les autorités apprécient de plus en plus.

Étant donné qu'il existe déjà de nombreux outils et instruments visant à aider les sociétés à mettre au point un système de gestion des questions sociales et environnementales, le présent Guide ne va pas les énumérer de nouveau. En revanche, l'encadré 16 donne une liste d'instruments utiles recommandés par des organisations et initiatives bien établis.

Encadré 16 : Quelques outils et instruments visant à aider les sociétés à mettre au point un système de gestion des questions sociales et environnementales

L'Organisation internationale de normalisation met la dernière main à une norme internationale définissant les principes directeurs de la responsabilité sociale, dénommée **ISO 26000**, qui paraîtra à la fin de 2010. La norme donne une orientation concernant les comportements socialement responsables et les mesures éventuelles à prendre. A la différence des autres normes ISO de gestion, elle ne peut servir de base à la certification. Pour plus d'informations, voir www.iso.org/sr.

Le Pacte mondial des Nations Unies (initiative volontaire des entreprises pour s'informer et rendre compte de la responsabilité sociale des entreprises) a mis au point plusieurs guides et instruments pratiques pour aider les sociétés à se conformer aux normes sociales. Le **modèle de gestion du Pacte mondial des Nations Unies**, qui peut être particulièrement utile, peut être téléchargé de www.unglobalcompact.org › About Us › Tools and resources.

Un autre instrument utile mis au point par le Pacte mondial est l'outil d'autoévaluation, disponible à <http://www.globalcompactselfassessment.org/>

La Fair Labor Association a mis au point un portail d'évaluation qui offre un large éventail d'outils pour évaluer le niveau de conformité aux codes des sociétés et fournisseurs. Le portail offre des évaluations tant générales que spécifiques pour donner aux sociétés et aux fournisseurs un aperçu de leur degré de conformité aux normes de travail. Pour plus d'informations, voir ap.fairlabor.org.

Les sociétés peuvent aussi trouver des instructions dans les critères et les mesures d'application exposés dans les **plans de certification**. Sans nécessairement demander une certification, les sociétés peuvent s'inspirer de ces plans pour mettre au point leurs propres codes et systèmes de gestion, tout en se préparant pour une certification éventuelle à l'avenir.

Pour des conseils plus précis concernant les systèmes de gestion, le **Programme des Nations Unies pour l'environnement** est un point de départ utile. On peut télécharger des publications pratiques à partir de www.unep.org/resources/business/Publications/

Le Global Social Compliance Programme (GSCP) est une initiative mondiale conduite par les entreprises, qui vise à promouvoir l'échange de connaissances et de pratiques optimales en vue d'assurer la comparabilité et la transparence entre les systèmes existants. Le Programme a aussi élaboré des **directives pour la mise en œuvre des normes environnementales**. On peut télécharger tous les outils de référence du GSCP sur le côté droit de la page d'accueil du site www.gspcnet.com.

Pour des conseils sur la performance sociale et environnementale, le Global Reporting Initiative (GRI), une organisation en réseau de plusieurs parties prenantes qui a mis au point un cadre de communication d'informations et des directives et continue de les améliorer, est une source qui fait autorité. Le **cadre de communication d'informations et les directives** de GRI sont disponibles à www.globalreporting.org/ReportingFramework.

3. Vérification externe

Une fois qu'un fournisseur des pays en développement a élaboré un code de conduite solide et mis en place des systèmes de gestion aux fins de la mise en œuvre et du suivi, la société devrait être en mesure de passer l'épreuve de la vérification externe.

La dernière étape d'une stratégie d'action dynamique consiste pour la société à solliciter une vérification externe indépendante de sa performance sociale et environnementale par le biais d'un organisme de certification agréé. Cela peut servir aussi par la suite à la promotion extérieure. La certification offre des avantages mais c'est un projet coûteux et ambitieux qui exige des sociétés exportatrices qu'elles soient à un stade relativement avancé quant à l'amélioration des aspects sociaux et/ou environnementaux de leurs méthodes opérationnelles. L'encadré 17 donne un exemple des coûts et avantages associés à la mise en conformité aux normes.

Dans la plupart des secteurs économiques, il existe un ou plusieurs plans de certification de la performance sociale et environnementale. Par exemple, les recherches aux fins de l'élaboration du présent Guide ont montré que le certificat du Forest Stewardship Council domine dans le secteur du bois au Brésil, SA 8000 dans le secteur du cuir en Inde et Oeko-Tex dans le secteur des textiles en Turquie. Ces certificats servent d'outil de communication extérieure et de marketing, qui attestent des normes sociales et environnementales élevées susceptibles d'attirer de nouveaux clients. En outre, certains acheteurs peuvent considérer certaines certifications comme signe de pratiques optimales, ce qui permet à la société titulaire de telles certifications de réduire le nombre d'audits requis par les acheteurs. C'est par exemple le cas de sociétés membres de la Business Social Compliance Initiative (BSCI), qui reconnaît SA 8000 comme pratique optimale.

La certification peut être un processus coûteux. Outre l'application des critères sociaux et environnementaux, qui peut en soi être une opération coûteuse, il faut compter les honoraires de l'organisme de certification et de ses auditeurs. S'il est vrai que les coûts peuvent baisser considérablement une fois les investissements initiaux réalisés et la certification obtenue, le maintien et la mise à jour de la certification entraînent des dépenses récurrentes, qui ne peuvent pas toujours être transférées à l'acheteur. Même si les acheteurs préfèrent des fournisseurs certifiés, ils sont souvent peu disposés à payer le produit plus cher.

Encadré 17 : Certification de la société brésilienne de mobilier 'Furnitura' par Forest Stewardship Council (FSC)

Furnitura est certifiée selon le plan de FSC (voir encadré 1). La société a donné comme principale raison de la certification les objectifs de marketing. Ayant obtenu la certification, Furnitura a découvert qu'elle a été reconnue comme société qui respecte l'environnement et qui a un comportement responsable à l'égard de la population. Cela était vrai non seulement des acheteurs actuels de Furnitura mais aussi des acheteurs potentiels. Etant l'une des rares sociétés certifiées FSC en Amérique latine, Furnitura a acquis un avantage compétitif grâce à la certification.

Le cas de Furnitura donne une idée des dépenses associées à la certification FSC. Pour que le bois soit certifié FSC, sa transformation doit être transparente à tout moment, afin d'assurer une traçabilité totale de la matière première. C'est une question complexe, qui entraîne des coûts de production élevés. Par exemple, il faudrait utiliser une scierie différente de celle utilisée pour le bois non certifié. Comme autres dépenses connexes, on peut citer les ressources humaines supplémentaires nécessaires pour surveiller le processus et le coût des scieries supplémentaires à acquérir pour séparer le bois certifié. Furnitura estime que les dépenses associées à la certification FSC représentent 3% à 5% du coût de production total.

Les résultats de l'analyse coûts-avantages de la certification varient selon la société. Certaines sociétés devront introduire plus de changements que d'autres pour se conformer aux normes. En outre, certaines entreprises retireront de la certification un avantage compétitif plus grand que d'autres. Toute société qui envisage la certification doit décider si les avantages l'emportent sur les coûts.

EXPÉRIENCE DES FOURNISSEURS EN MATIÈRE DE NORMES PRIVÉES

L'enquête et les entretiens avec les sociétés exportatrices du secteur brésilien du mobilier, du secteur du cuir indien et du secteur turc des textiles ont indiqué que les normes privées sont une réalité à laquelle il faut faire face lorsqu'on souhaite exporter vers des marchés mondiaux. Malgré les nombreuses plaintes concernant le coût (voir aussi l'encadré 12), la plupart des sociétés peuvent également relever des avantages manifestes, notamment des améliorations apportées aux méthodes opérationnelles, l'accroissement de l'avantage compétitif et le bien-être des employés (voir tableau 6). Par conséquent, les normes privées s'accompagnent de dépenses, d'investissements et d'avantages pour les sociétés exportatrices des pays en développement.

Une stratégie d'action dynamique aidera ces sociétés à réduire les dépenses imprévues et à tirer parti des débouchés. Néanmoins, il est difficile de surmonter certains problèmes et difficultés concernant les normes privées lorsque les acheteurs continuent de faire pression sur les fournisseurs des pays en développement pour les amener à baisser

leurs prix et à réduire les délais de livraison. Les acheteurs ont donc un rôle actif à jouer pour faciliter le respect de leurs normes privées. L'encadré 18 donne des précisions sur ce message que les fournisseurs adressent aux marques.

Encadré 18: Message adressé aux acheteurs du monde par les fournisseurs des pays en développement

Les fournisseurs disent souvent que les acheteurs ne sont pas disposés à payer davantage pour les biens produits selon les critères sociaux et environnementaux des acheteurs. Ainsi, les dépenses associées à l'amélioration des conditions peuvent se traduire par une baisse de la marge bénéficiaire du fournisseur ou, à défaut, on peut juger que les critères sociaux et environnementaux des acheteurs sont appliqués de manière superficielle. La citation ci-après de C. Moss (2004) illustre très bien ce point : « Le service chargé de faire respecter les normes pousse les fournisseurs à se conformer aux normes sociales. Il veut que les fournisseurs réduisent les heures supplémentaires et versent un salaire décent. Il effectue des audits pour vérifier que les normes sont respectées. Puis le service de l'approvisionnement intervient et demande des prix plus bas et des délais de livraison réduits. Si une marque envoie un message équivoque, le fournisseur écouterait le service de l'approvisionnement. Pourquoi ? Parce que le fournisseur écoute celui qui émet les ordres d'achat. La seule manière pour une marque d'adresser un message cohérent aux fournisseurs c'est qu'il y ait un accord interne concernant le contenu et le ton du message. Il faut un accord interne total entre les différents services au sein des marques afin de pouvoir présenter un front uni aux fournisseurs. Il est impossible pour les sociétés d'envoyer un message cohérent aux fournisseurs si les mesures de conformité aux normes sociales ne sont pas intégrées dans le système d'évaluation des fournisseurs tant du service de l'approvisionnement que du service chargé de faire respecter les normes ».

Pour faire la part des dépenses à effectuer pour pouvoir respecter les normes, il est important que les acheteurs et les fournisseurs s'engagent non seulement à apporter des améliorations concernant les questions sociales et environnementales mais aussi en faveur d'une relation d'affaires à long terme. En outre, les acheteurs pourraient contribuer aux dépenses de conformité effectuées par les fournisseurs ou les deux parties pourraient réaliser des investissements conjoints dans certains équipements. D'autres questions que les acheteurs doivent prendre en considération lorsqu'ils souhaitent imposer des conditions particulières aux fournisseurs ont trait aux différences culturelles et à la possibilité de disposer d'informations sur ces conditions dans la langue locale du fournisseur. Les traductions incorrectes et la méconnaissance des différences culturelles entre acheteurs et fournisseurs, notamment la crainte de perdre la face lorsqu'on indique que quelque chose n'a pas été bien comprise, peuvent conduire à des malentendus.

Sources : C. Moss. "Key performance indicators for social compliance in the supply chain in D. Leipziger, SA8000 - The first decade", 2009. E.R. Pederson and M. Anderson. "Safeguarding corporate social responsibility (CSR) in global supply chains: how codes of conduct are managed in buyer-supplier relationships" in Journal of Public Affairs 6 (3/4): 228-240 (2006); The Chartered Institute of Purchasing & Supply and Traidcraft Exchange. "Win/win: achieving sustainable procurement with the developing world". 2010





Tendances

5

Les normes privées dans les secteurs du vêtement, du mobilier et de la chaussure sont semblables à bien des égards, mais il existe des différences quant au thème et à l'idée maîtresse. Pour se distinguer, les détaillants adaptent constamment, affinent voire assouplissent leurs normes selon les exigences, les besoins et les souhaits de leurs parties prenantes. De nouvelles normes sont sans cesse introduites, différentes parties prenantes participent progressivement à l'élaboration et à l'application de ces normes et leur relation avec les mécanismes de réglementation est observée étroitement. À mesure que les normes privées prennent de l'ampleur dans de nombreux secteurs d'activité, on peut observer d'importantes tendances. Le présent chapitre décrit certaines des principales tendances susceptibles d'influer sur l'élaboration et l'application des normes privées au cours des trois à cinq prochaines années.

RELATION DYNAMIQUE ENTRE RÈGLEMENTS TECHNIQUES ET NORMES PRIVÉES

Au cours des 30 dernières années, plusieurs normes en matière de santé et de sécurité du consommateur se sont transformées en législation. En revanche, beaucoup de dispositions législatives ont été traduites en normes privées plus rigoureuses. Cette relation dynamique entre règlements techniques et normes privées est illustrée par la conversion des conditions d'étiquetage des produits organiques en législation dans l'Union européenne et aux États-Unis (voir encadré 19) et par l'impact sur les relations entre clients et fournisseurs du règlement REACH de l'Union européenne concernant l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques (voir encadré 20).

Encadré 19 : Des normes volontaires à la législation – le cas des textiles biologiques

Par agriculture biologique, on entend un système de gestion de la production qui favorise et renforce la biodiversité et l'activité des sols. C'est un système qui repose sur la gestion des écosystèmes plutôt que sur les intrants agricoles externes. Ce système exclut l'utilisation d'intrants synthétiques, comme les engrais et les pesticides synthétiques, les produits vétérinaires, les organismes génétiquement modifiés (OGM), les produits conservateurs, les additifs et l'irradiation. Les méthodes d'exploitation agricole biologique peuvent certes varier légèrement, mais elles suivent largement les normes définies dans la publication IFOAM Basic Standards (IBS) for Organic Production and Processing.

En 2007, l'Union européenne a décidé d'élaborer une législation portant spécifiquement sur la production biologique, l'étiquetage et l'importation de produits alimentaires. Cette législation, établie dans trois différentes directives, se fonde sur les critères déjà établis par les normes volontaires IFOAM (Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique). À l'heure actuelle, malgré les critères d'autres étiquettes biologiques, tous les produits désignés biologique dans l'Union européenne doivent au moins se conformer aux normes obligatoires de l'Union européenne. Les produits biologiques non conformes aux directives ne peuvent être vendus comme tels dans l'Union européenne.

Toutefois, la législation actuelle ne porte pas sur les cosmétiques et les textiles. Néanmoins, l'exemple des normes biologiques montre que ce qui est volontaire aujourd'hui peut à l'avenir être exigé par la loi.

Ce type de relation dynamique devrait se poursuivre car les représentants de nombreux acheteurs estiment que les règlements techniques sont déficients et que les normes volontaires internationales mettent du temps à s'adapter à la situation qui prévaut, essentiellement à cause de longues discussions entre parties prenantes au sein des comités techniques. En revanche, les services de réglementation peuvent trouver dans la multiplicité des régimes privés une justification pour imposer d'autres règlements (plus futés), notamment en ce qui concerne les risques auxquels s'expose le consommateur en matière de santé, de sécurité et d'environnement, domaines où il est peu probable que les forces du marché permettent de se conformer aux normes comme il se doit.

Encadré 20 : Impact du règlement REACH sur les relations entre acheteurs et fournisseurs

Aux termes du règlement 2006 concernant l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques (REACH), les fabricants et importateurs de produits chimiques installés sur le territoire de l'Union européenne sont tenus de recueillir des informations concernant les dangers et d'évaluer les risques. Le règlement exige aussi l'autorisation préalable pour utiliser certaines substances particulièrement dangereuses et restreint la commercialisation et l'utilisation de certaines substances chimiques et de certains mélanges.

L'essentiel du règlement qui touche les secteurs des textiles, de la chaussure et du mobilier est constitué de dispositions relatives aux substances présentes dans les *articles*,¹⁸ si ces substances sont appelées à être rejetées et s'il s'agit de substances extrêmement préoccupantes.¹⁹

Étant donné que les importateurs doivent se conformer au règlement REACH, les fournisseurs sont, et seront de plus en plus, tenus de fournir des informations sur :

- les substances chimiques utilisées dans la production des articles
- la question de savoir si ces substances sont appelées à être rejetées de l'article (par exemple lors du lavage d'une chemise)
- la question de savoir si plus d'une tonne de substances chimiques est utilisée par an et si ces substances sont appelées à être rejetées
- la question de savoir si des substances extrêmement préoccupantes sont présentes dans le produit et si leur teneur est supérieure à 0,1% par poids.

L'une des réponses au règlement REACH est venue de l'Association Oeko-Tex, qui a publié des critères de tests révisés et élargis, des limites et des règlements pour le processus de certification des produits au titre de sa norme Oeko-Tex 100 en vue de satisfaire certaines conditions du règlement REACH. S'il est évident que les fabricants non domiciliés dans l'Union européenne ne seront pas tenus d'enregistrer les substances ni d'obtenir la certification à la norme REACH, ils vont ressentir néanmoins l'impact de REACH dans leurs relations d'affaires avec les acheteurs domiciliés dans l'Union européenne.

Source : <http://guidance.echa.europa.eu>, 2010.

18 Un article est un objet auquel est donné, lors de la production, une forme spéciale, une surface ou une conception qui détermine sa fonction dans une plus large mesure que sa composition chimique. Des produits comme une chemise, une chaussure ou un sac à main sont donc des articles car leur forme et leur conception sont ce qui est important et non les substances chimiques à partir desquelles ils ont été fabriqués ou qu'ils contiennent.

19 Les substances extrêmement préoccupantes sont les substances dont l'utilisation est sujette à autorisation et à inspection éventuelle. Elles sont regroupées en substances carcinogènes, mutagènes ou toxiques à la reproduction (CMR), persistantes, bio-accumulatives et toxiques (PBT) et très persistantes très bio-accumulatives (vPvB). Ces substances sont inscrites sur la liste des candidats à l'autorisation après accord par procédure formelle indiquant qu'elles sont conformes aux critères de l'article 57 de REACH (Substances extrêmement préoccupantes). La liste des candidats à l'autorisation est publiée sur le site Web de l'Agence européenne des produits chimiques. Cette liste sera actualisée chaque fois qu'une décision d'inclusion d'une substance aura été prise.

NOUVELLES PRÉOCCUPATIONS EN MATIÈRE DE VIABILITÉ : UTILISATION EFFICACE DE L'EAU ET DE L'ÉNERGIE

Ces quelques dernières années, de nombreuses nouvelles exigences liées aux changements climatiques et à l'utilisation durable des ressources, comme l'énergie et l'eau, ont vu le jour du fait de préoccupations internationales concernant la viabilité. On estime que de nouveaux protocoles internationaux entreront en vigueur et que les pays devront donc prendre des engagements nationaux et adopter des plans de mise en œuvre. Les acheteurs font face à ces préoccupations en inscrivant déjà l'énergie, l'eau et le carbone dans leurs codes et en demandant à leurs fournisseurs de prendre certaines mesures pour en atténuer les effets.

L'utilisation efficace de l'eau et la notation de produits utilisant l'eau est une nouvelle préoccupation tant pour les gouvernements que pour la société civile. En juillet 2006, l'Australie a mis en place l'un des premiers systèmes nationaux d'étiquetage pour l'utilisation efficace de l'eau, qui exige que certains produits soient étiquetés aux fins d'une utilisation efficace de l'eau. Mi-2008, la Water Stewardship Initiative (WSI), la Nature Conservancy (TNC) et le Pacific Institute ont créé une alliance, dénommée 'Alliance for Water Stewardship' (allianceforwaterstewardship.org), qui regroupe de nombreuses parties prenantes impliquées dans la sensibilisation aux questions environnementales et sociales, comme le Fonds mondial pour la nature, des associations de sociétés de distribution d'eau, comme la Water Environment Federation (WEF), et d'autres initiatives, comme Water Witness, en vue d'établir des normes reconnues à l'échelle mondiale. Par l'intermédiaire de l'Alliance, les options fondamentales d'un système de gestion prudente de l'eau élaboré par la WSI ont été largement passées en revue par les ONG, les gouvernements et les professionnels du secteur. Des normes de base ont été établies comme point de départ pour lancer le processus de certification et de vérification.

L'efficacité énergétique est une préoccupation partagée par les pays développés comme les pays en développement, l'énergie n'étant pas seulement une question de viabilité mais aussi un élément important des coûts de production. Aujourd'hui, la quasi-totalité des principaux pays développés et de nombreux pays en développement disposent de normes volontaires d'efficacité énergétique axées sur les produits. En revanche, l'élaboration de normes d'efficacité énergétique axées sur la gestion des systèmes est une initiative plus récente soutenue par l'ONUDI (ISO 50001).

Outre les systèmes de normes et d'étiquetage qui ne portent que sur l'efficacité des produits finals, des programmes d'étiquetage et de certification qui examinent l'impact sur l'environnement pendant tout le cycle de vie du produit sont en voie d'élaboration. Le fait de se pencher sur le cycle de vie intégral permet d'identifier les 'points chauds' et les déficiences, que ce soit au niveau de l'approvisionnement en matières premières, de la production, du transport ou à celui de la consommation. Les émissions de gaz à effet de serre constituent l'un des critères essentiels de l'analyse du cycle de vie, le type d'analyse généralement dénommée « prise d'empreinte carbone ».²⁰ Ces instruments analysent et présentent les informations concernant les émissions de gaz à effet de serre provenant des produits de façon à identifier les principales sources d'émission dans la chaîne d'approvisionnement. Une fois que les émissions provenant des différentes parties d'une chaîne d'approvisionnement ont été identifiées, on espère que des mesures seront prises pour les réduire en temps voulu et de manière économique (l'encadré 21 donne quelques exemples d'étiquettes sur l'empreinte carbone dans les secteurs des textiles et de la chaussure).

La comptabilisation du carbone et l'étiquetage des produits sont de nouveaux instruments de gestion de la chaîne d'approvisionnement qui peuvent influencer sur les possibilités d'exportation des pays en développement, quand bien même nombre de ces pays ne seraient pas directement soumis à l'obligation de prendre des engagements nationaux en matière de réduction des gaz à effet de serre. Les fournisseurs des pays en développement présents dans les chaînes mondiales de valorisation se verront contraints de limiter leur empreinte carbone à cause des engagements de leurs homologues. L'aptitude à gérer le carbone sera un puissant avantage compétitif ou forcera certains acteurs à sortir du marché. Selon une étude réalisée récemment par le CDP (Carbon Disclosure Project) sur 34 grands fabricants mondiaux qui sont également des sociétés membres²¹ et sur leurs 634 fournisseurs, 6 % des sociétés se débarrasseraient de fournisseurs aujourd'hui si ceux-ci ne géraient pas convenablement leurs émissions de carbone. En outre, la majorité des sociétés (56%) a indiqué qu'elles s'attendaient en fait à se débarrasser de certains fournisseurs à l'avenir pour non-respect des critères de gestion de l'empreinte carbone qu'elles avaient définis.

20 Comme exemples de méthodes de comptabilisation de l'empreinte de carbone on peut citer World Resources Institute/World Business Council for Sustainable Development (WRI/WBCSD) Greenhouse Gas Measurement Protocol, ISO 14067, PAS 2050 – 'Assessing the life cycle greenhouse gas emissions of goods and services'.

21 Voir https://www.cdproject.net/CDPResults/CDP-Supply-Chain-Report_2010.pdf

Encadré 21 : Étiquettes de comptabilisation de l’empreinte de carbone – des exemples

Timberland, fabricant de chaussures et de vêtements d’extérieur, indique maintenant sur les étiquettes de ses chaussures les détails concernant l’énergie utilisée pour fabriquer les chaussures, la portion renouvelable et le bilan de l’usine en matière de normes de travail. Étant donné qu’une grande partie des émissions de Timberland provient de la chaîne d’approvisionnement et se trouve donc hors du contrôle direct de la société, celle-ci s’emploie à faire en sorte que la marque collabore avec les fournisseurs pour réduire ces émissions. Cette initiative consiste notamment à indiquer le volume et la portée des émissions et Timberland établit actuellement un rapport trimestriel sur les émissions liées aux produits émanant des usines de chaussures.

De même, Continental Clothing, détaillant britannique d’articles de mode, a revendiqué la première étiquette d’empreinte carbone pour les vêtements après avoir collaboré avec le Carbon Trust pour lancer une étiquette de réduction du carbone pour les produits textiles. La nouvelle étiquette donne des détails concernant l’empreinte carbone de tout le cycle de vie des vêtements, depuis la matière première jusqu’à la consommation et la destruction en passant par la fabrication. L’étiquette de réduction du carbone pour les produits textiles sera affichée sur une gamme de T-shirts et de sweatshirts imprimés en vue d’informer le consommateur du cycle de vie intégral ainsi que de sa propre contribution par le lavage, le séchage et le repassage.

Sources: Timberland, 2010 www.timberland.com/corp/index.jsp?eid=7500061233&page=pressrelease;
Continental Clothing, 2010 www.continentalclothing.com/page/carbon_footprinting

TRANSPARENCE ET TRAÇABILITÉ DANS LA CHAÎNE D’APPROVISIONNEMENT

Les consommateurs d’aujourd’hui exigent de plus en plus le droit d’avoir des réponses à des questions comme : Qu’est-ce que je porte ou utilise ? D’où vient-il et comment a-t-il été fabriqué ? Quelle quantité d’énergie a-t-on utilisé pour la fabrication ? Quelles substances chimiques renferme-t-il ? Qui l’a assemblé ou cousu ?

Les tendances mentionnées dans le présent Guide supposent plus de transparence dans les chaînes de valorisation et la traçabilité des produits. L’application de normes sociales, environnementales et de sécurité repose sur un système efficace de traçabilité propre à garantir que des réponses soient facilement données aux questions ci-dessus. En d’autres termes, la traçabilité c’est l’aptitude à vérifier l’histoire, le lieu ou l’application d’un article au moyen d’identifiants enregistrés et étayés par des documents.

Néanmoins, l’impression qui se dégage couramment parmi les acheteurs et les fournisseurs est que les nombreux sous-traitants qui se trouvent en aval des chaînes de valorisation se conforment le moins aux normes. Cette impression est corroborée par l’enquête réalisée sur les exportateurs turcs de textiles et de vêtements aux fins du présent Guide. Les sociétés qui exportent des produits finis se conforment plus souvent aux codes des acheteurs que celles qui exportent des matières premières et/ou des produits semi-finis. 92% des producteurs de

produits finis, contre 56% de producteurs de produits non finis (voir tableau 7), étaient en conformité, étant entendu toutefois que certains producteurs de matières premières (par exemple coton biologique) peuvent faire face à des normes privées plus souvent que les producteurs de biens semi-finis.

Tableau 7 : Conformité des exportateurs turcs d'articles en textiles et de vêtements finis et non finis avec les codes de conduite des acheteurs et la certification sociale et environnementale

	Pourcentage de sociétés qui se conforment à au moins un code de conduite	Pourcentage de sociétés titulaires d'au moins un certificat social et/ou environnemental
Produits non finis²² (total: 16)	56%	Oeko-Tex: 88% Autres certificats: 38%
Produits finis²³ (total: 13)	92%	Oeko-Tex: 92% Autres certificats: 85%

A mesure que les sociétés de marques et de grande distribution deviennent plus strictes quant au respect des normes privées par les sous-traitants des principaux fournisseurs, la pression est de plus en plus mise sur les éléments en aval de la chaîne. D'où la nécessité d'approfondir les connaissances concernant les activités intervenant hors des frontières traditionnelles d'une organisation ou d'une société. En conséquence, les exigences de traçabilité supposent le resserrement de la coopération et de l'échange d'informations au-delà des partenaires commerciaux immédiats et tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Ce besoin d'une coordination accrue encourage aussi les acheteurs et les vendeurs à établir des relations plus étroites. Une fois qu'une société est en mesure de se conformer aux normes d'un grand détaillant, il est probable que ce dernier souhaite maintenir cette relation pendant longtemps.

Parallèlement, la nécessité pour les marques de mieux gérer les risques peut les amener à consolider leur base de fournisseurs et à s'approvisionner auprès d'un petit nombre de sociétés respectant les normes. Etant donné qu'un nombre réduit de fournisseurs verticalement intégrés

22 Producteurs de matières premières et/ou de biens semi-finis.

23 Les sociétés de ce groupe pourraient aussi mener des activités dans les domaines des biens semi-finis et des matières premières parallèlement à leurs exportations de produits finis.

qui satisfont des commandes de grandes quantités signifie des risques et des coûts moindres, les nouveaux arrivants éprouveront de plus en plus de difficultés à entrer dans la chaîne d'approvisionnement de ces sociétés de marques et de grande distribution. Pendant les interviews réalisées pour le Guide, deux stratégies opposées de gestion des risques par les acheteurs ont été recensées : éliminer les intermédiaires et s'approvisionner directement auprès d'un nombre limité de fournisseurs verticalement intégrés, ou acheter seulement par le biais d'intermédiaires et d'agents locaux de confiance qui peuvent être tenus responsables des manquements éventuels des fournisseurs en question. Il est certes difficile de dire comment évoluera la tendance mais il est évident que les acheteurs continueront à chercher à réduire les risques.

HARMONISATION ET ÉTABLISSEMENT DE CRITÈRES

Les acheteurs et les producteurs font manifestement face à de nombreuses normes qui se chevauchent mais qui ne sont pas harmonisées. Selon certaines estimations, il existe plus de 1 000 codes de conduite et systèmes de gestion. Il en résulte des coûts de gestion élevés et plus de complexité pour les parties prenantes, notamment les acheteurs, les sociétés de certification et, bien sûr, les fournisseurs.

Étant donné qu'il semble y avoir de nombreux points communs entre les critères fondamentaux des normes privées et publiques, l'harmonisation devrait être un objectif réalisable et souhaitable. L'élaboration de ces 'métanormes' a été examinée dans de nombreuses instances ces dernières années. En théorie, les normes internationales de gestion, comme ISO 14000 ou ISO 26000, ont été élaborées justement pour faire face au problème de la multiplication des normes. Pourtant, le nombre de régimes a en fait continué d'augmenter.

L'élaboration de ces 'métanormes' s'étant révélée plus difficile que prévu, plusieurs systèmes d'établissement de critères ont été mis en place en vue de créer des outils de référence qui décrivent les nouvelles pratiques optimales. La ISEAL Alliance, association mondiale pour les normes sociales et environnementales, met au point un code de bonne pratique pour l'élaboration de normes sociales et environnementales, lancé la première fois en 2004. L'Alliance a aussi contribué à conclure des accords de reconnaissance mutuelle entre ses membres fondateurs, comme la Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique (IFOAM) et la Fairtrade Labelling Organization (FLO). Une grande diversité persiste néanmoins, car la négociation d'accords

de reconnaissance mutuelle entre différents systèmes est une œuvre immense, compte tenu des intérêts en présence et de la variété des poids et des ressources que les différents acteurs amènent à la table de négociation.

Les normes de sécurité sont probablement celles qui évoluent vers plus d'harmonisation, comme le montrent les initiatives d'établissement de repères dans le secteur de la sûreté des produits alimentaires. Toutefois, on ne cessera pas de se préoccuper de ce que les processus d'établissement de normes doivent être sans exclusive, et il faudra beaucoup de temps et d'effort pour parvenir à harmoniser et rationaliser considérablement les dispositifs existants.

Encadré 22: Harmonisation et établissement de critères – le Global Social Compliance Programme

L'une des principales initiatives d'harmonisation est menée par le Global Social Compliance Programme (GSCP), qui regroupe des détaillants et des fabricants de marques du monde et de divers secteurs de l'industrie des biens de consommation. Le GSCP relève du Consumer Goods Forum, qui a été créé en juin 2009 par la fusion du Comité International d'Entreprises à Succursales/the International Committee of Food Retail Chains (CIES) avec la Global Commerce Initiative (GCI) et le Global CEO Forum. Le Consumer Goods Forum est dirigé par un Conseil d'administration, composé en nombre égal de PDG et de présidents des fabricants et des détaillants. Les sociétés membres du Forum enregistrent des ventes d'un montant total de 2,1 trillions d'euros.

Pour promouvoir la convergence et la définition d'un message commun, mondial et durable à l'intention des fournisseurs, le GSCP met au point une série d'outils de référence qui décrivent les pratiques optimales et offrent une interprétation commune des critères en matière de conditions de travail équitables et d'environnement et de leur application. Il s'agit de promouvoir la transparence et la confiance et donc la comparabilité entre les normes privées, ce qui permettra à terme une reconnaissance mutuelle entre les dispositifs existants au moyen des outils de référence du GSCP, qui serviront de repère, ainsi que l'échange des résultats d'audit. Les sociétés clientes seront ainsi en mesure de réinvestir des ressources dans la formation et le renforcement des capacités des fournisseurs, en se concentrant moins sur les audits et plus sur des solutions mises au point par les fournisseurs pour faire face au non-respect des normes sociales et environnementales.

Les outils de référence du GSCP comprennent un code de référence, une procédure et une méthodologie d'audit de référence, des directives de référence pour vérifier la compétence et des outils de référence sur les systèmes de gestion des sociétés et des régimes. A un autre niveau, un système d'échange de données (Data Sharing) vise à faciliter le transfert d'informations, notamment des résultats d'audit, entre les dispositifs existants grâce à l'élaboration de protocoles pour l'échange de données et d'informations. La reconnaissance des procédures et résultats d'audit d'une société par une autre se fera au moyen d'un mécanisme d'équivalence qui permettra aux sociétés/régimes d'évaluer leurs propres outils, système et méthodologie par rapport aux outils de référence (autoévaluation) et de faire connaître cette évaluation, une fois validée, les unes aux autres (évaluation d'équivalence).

Tous les outils de référence définitifs sont disponibles et peuvent être consultés sur le site Web du GSCP (www.gspc.net), tout comme les projets d'outils.

Sources : www.ciesnet.com; www.gscpnet.com



Conclusion



Ce Guide démontre l'importance des normes privées pour les producteurs des pays en développement qui souhaitent entamer ou poursuivre des relations d'affaires avec une société mondiale de marques ou de grande distribution. Vu que ces normes vont probablement gagner encore en importance à l'avenir, les fournisseurs doivent se préparer à y faire face. Il ne sera peut-être pas trop difficile de satisfaire la plupart des exigences, étant donné qu'elles pourraient correspondre aux règlements locaux et nationaux existants, mais les normes privées peuvent imposer des conditions supplémentaires. C'est particulièrement le cas de conditions qui vont au-delà des lois et règlements, sont dynamiques et varient selon les marques et détaillants. C'est pourquoi une stratégie d'action dynamique est souhaitable face aux normes privées. Non seulement cette stratégie créera des possibilités d'exportation mais aussi elle engendrera des avantages compétitifs et plus d'efficacité. Il est à espérer que les fournisseurs prendront ce message au sérieux et qu'ils ne manqueront pas de saisir cette occasion mais plutôt qu'ils seront en mesure de tirer parti des normes privées.

S'il est vrai que le présent Guide vise à apporter un appui essentiellement aux fournisseurs de sociétés mondiales de marques et de grande distribution dans les secteurs du vêtement, du mobilier et de la chaussure, il offre aussi des leçons pour d'autres acteurs, notamment pour les producteurs d'autres secteurs des pays en développement mais aussi pour les acheteurs, les organisations de formation et de renforcement des capacités et les gouvernements. De manière générale, il faut une démarche plus cohérente et pratique pour aider les fournisseurs à être plus viables et plus efficaces.

L'harmonisation des normes privées et l'établissement de critères régissant, en particulier, simplifieront les modalités de respect de ces normes par les fournisseurs et auront un effet positif sur les prix à la consommation car ils permettront de réduire le coût de l'étiquetage, de la certification et de l'audit. Aussi, exhorte-t-on toutes les parties prenantes à œuvrer et à contribuer à l'harmonisation des normes privées, tout en poursuivant leurs ambitions d'améliorer les conditions sociales et environnementales des chaînes d'approvisionnement mondiales.



Glossaire des normes et initiatives internationales



On trouvera dans le présent glossaire une liste, par ordre alphabétique, des principales normes et initiatives internationales de promotion de la responsabilité sociale et/ou environnementale qui donnent l'impulsion aux normes privées et en font l'historique.

ACTION 21

Action 21 est un plan d'action global qui doit être mis en œuvre aux niveaux mondial, national et local par les organismes des Nations Unies, les gouvernements et les grands groupes (y compris les milieux d'affaires et les industries) dans tous les domaines où les êtres humains ont un impact sur l'environnement.

Action 21 a été adoptée par plus de 178 gouvernements à la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, tenue à Rio de Janeiro (Brésil) du 3 au 14 juin 1992, en même temps que la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement (voir ci-dessous) et la Déclaration des principes de gestion durable des forêts.

www.un.org/esa/dsd/action21

CONVENTIONS DE L'OIT

L'Organisation internationale du Travail (OIT) est une institution des Nations Unies dotée d'une structure tripartite (gouvernements, travailleurs et employeurs) qui a été créée pour établir des normes internationales de travail. Ces normes minima sont des instruments juridiques qui définissent des principes et droits universels fondamentaux au travail. Elles s'appliquent aux travailleurs partout, quelle que soit l'organisation où ils travaillent, et visent à prévenir la concurrence déloyale fondée sur l'exploitation et les abus. Les normes de l'OIT sont élaborées dans le cadre de négociations tripartites au niveau international entre les gouvernements, les travailleurs et les employeurs et sont adoptées par vote des trois groupes. Les instruments de l'OIT sont actualisés grâce à un processus d'examen et à la jurisprudence d'un mécanisme formel de supervision qui interprète le sens et l'application appropriée des normes de l'OIT. Les Conventions et recommandations de l'OIT, ainsi

que la Déclaration des principes et droits fondamentaux au travail de l'OIT de 1998 et la Déclaration tripartite des principes concernant les entreprises multinationales et la politique sociale de l'OIT de 1977 (révisée pour la dernière fois en 2006) constituent les directives qui font la plus autorité en matière de pratiques de travail et autres questions sociales importantes. L'OIT entend promouvoir les possibilités pour les femmes et les hommes d'obtenir un travail décent et productif, qu'elle définit comme étant du travail effectué dans des conditions de liberté, d'équité, de sécurité et de dignité humaine.

Les principales Conventions de l'OIT portent sur le travail forcé, la liberté d'association et la protection du droit de s'organiser, le droit de s'organiser et la négociation collective, l'égalité de rémunération, l'abolition du travail forcé, la discrimination (emploi et profession), l'âge minimum, et les pires formes de travail d'enfants.

www.oit.org

OBJECTIFS DU MILLÉNAIRE POUR LE DÉVELOPPEMENT

En septembre 2000, se fondant sur les grandes conférences et réunions au sommet organisées par les Nations Unies pendant la décennie, les dirigeants du monde, réunis au Siège de l'ONU à New York, ont adopté la Déclaration du Millénaire, par laquelle ils ont engagé leurs pays en faveur d'un nouveau partenariat mondial pour réduire la pauvreté extrême et fixer une série d'objectifs assortis d'échéances – avec pour délai 2015 – qui sont connus comme objectifs du Millénaire pour le développement.

www.un.org/millenniumgoals

PACTE MONDIAL DES NATIONS UNIES

Lancé en 2000, le Pacte mondial des Nations Unies est une initiative des Nations Unies destinée aux entreprises. Ouvert à toute organisation, les participants s'engagent à aligner leurs stratégies et opérations sur 10 principes dans les domaines des droits de l'homme, du travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption et à prendre des mesures pour soutenir les objectifs de l'ONU en général. Le Pacte mondial est une plateforme volontaire où les organisations sont tenues de rendre compte chaque année des efforts qu'elles ont déployés pour appliquer les principes grâce aux politiques et pratiques qu'elles ont adoptées. Le Pacte mondial des Nations Unies a mis au point des outils et des

directives dans tous les domaines visés afin d'aider les organisations participantes. Il n'y a pas de droit d'adhésion.

www.unglobalcompact.org

PRINCIPES DIRECTEURS DE L'OCDE POUR LES SOCIÉTÉS MULTINATIONALES

Etablis par l'Organisation de coopération et développement économiques (OCDE) à l'intention des sociétés multinationales, ces principes directeurs représentent ce que les gouvernements de l'OCDE sont convenus de considérer comme les éléments fondamentaux d'un comportement responsable des entreprises et expliquent les comportements que les gouvernements attendent des entreprises. Ils portent sur les domaines suivants : divulgation des informations, emploi et relations industrielles, environnement, lutte contre la corruption, intérêts des consommateurs, science et technologie, concurrence, et impôts.

www.ocde.org

DÉCLARATION UNIVERSELLE DES DROITS DE L'HOMME

Adoptée en 1948 par l'Assemblée générale des Nations Unies, la Déclaration universelle des droits de l'homme est l'instrument relatif aux droits de l'homme le plus largement reconnu. C'est le fondement du droit des droits de l'homme et certains de ses éléments représentent le droit coutumier international ayant force obligatoire pour tous les Etats, les individus et les organisations. La Déclaration universelle des droits de l'homme appelle chaque individu et chaque organe de la société à contribuer à protéger les droits de l'homme.

Le Dispositif international des droits de l'homme comprend la Déclaration universelle des droits de l'homme, le Pacte international relatif aux droits civils et politiques et le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels, ainsi que les protocoles facultatifs se rapportant aux Pactes dont l'un vise à abolir la peine de mort. En outre, sept principaux instruments internationaux relatifs aux droits de l'homme font partie du droit des droits de l'homme, et portent sur : l'élimination de toutes les formes de discrimination raciale ; l'élimination de toutes les formes de discrimination contre les femmes ; les mesures visant à prévenir et éliminer la torture et autres peines et traitements cruels, inhumains ou dégradants ; les droits de l'enfant, la participation des enfants aux conflits armés, la vente d'enfants, la prostitution des enfants et la pornographie mettant en scène des

enfants ; la protection des travailleurs migrants et des membres de leur famille ; la protection de toute personne contre les disparitions forcées ; et les droits des personnes handicapées. Ensemble, ces instruments constituent le fondement des normes internationales pour les droits universels de l'homme.

www.ohchr.org/en/udhr

DÉCLARATION DE RIO SUR L'ENVIRONNEMENT ET LE DÉVELOPPEMENT

La Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement (Déclaration de Rio) est un court document élaboré à la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement de 1992. La Déclaration de Rio, qui comprend 27 principes, vise à orienter le développement durable dans le monde entier.

www.pnue.org

ISO 9001

ISO 9001 est une norme internationale qui définit les conditions régissant les systèmes de gestion de la qualité. Maintenu par l'Organisation internationale de normalisation, elle est administrée par des organes d'accréditation et de certification. Les règles sont mises à jour, les conditions motivant des changements avec le temps.

Une société ou organisation qui a fait l'objet d'un audit indépendant et est certifiée en conformité avec ISO 9001 peut publiquement dire qu'elle est 'certifiée ISO 9001' ou 'enregistrée ISO 9001'. La certification ISO 9001 ne garantit pas la qualité des produits et services finals ; elle certifie plutôt que des procédés formalisés sont appliqués.

www.iso.org

ISO 14001

ISO 14001 est une norme internationale qui définit les conditions régissant les systèmes de gestion de l'environnement. Maintenu par l'Organisation internationale de normalisation, elle est administrée par des organes d'accréditation et de certification. Les règles sont mises à jour, les conditions motivant des changements avec le temps.

ISO 14001 définit les conditions génériques régissant un système de gestion de l'environnement. La philosophie qui la sous-tend est que

quelle que soit l'activité d'une organisation, les conditions régissant un système efficace de gestion de l'environnement sont les mêmes. Vu qu'ISO 14001 ne définit pas les niveaux de performance environnementale, la norme peut être appliquée par une grande variété d'organisations, quel que soit leur niveau actuel de maturité en matière environnementale. Toutefois, l'organisation doit s'engager à respecter la loi et les règlements applicables mais aussi à apporter des améliorations en permanence : la norme offre le cadre à cet égard.

Comme ISO 9001, une société ou organisation qui a fait l'objet d'un audit indépendant et est certifiée en conformité avec ISO 14001 peut publiquement dire qu'elle est 'certifiée ISO 14001' ou 'enregistrée ISO 9001'.

www.iso.org

ISO 26000

L'Organisation internationale de normalisation met la dernière main à l'élaboration d'une norme internationale prévoyant des directives d'application volontaire pour la responsabilité sociale, dénommée ISO 26000. La norme donne des indications concernant le comportement socialement responsable et des mesures éventuelles. A la différence des normes relatives aux systèmes de gestion comme ISO 9000 et 14001, elle ne peut servir de base à la certification.

www.iso.org/sr