



Transformer la loi relative aux minerais issus des zones de conflit en avantage concurrentiel

Feuille de route du développement des capacités organisationnelles pour garantir la conformité

Par ChainLink Research

Commandité par PTC

Septembre 2013

Table des matières

Implications de la loi Dodd-Frank Section 1502 relative aux minerais issus des zones de conflit	1
Comment une guerre civile en Afrique a entraîné la mise en place de réglementations sur la chaîne logistique aux États-Unis.....	1
Des milliers d'entreprises touchées.....	3
Approvisionnement à partir de la région RDC pour soutenir l'économie régionale	3
Le processus.....	4
Statut indéterminable.....	5
Fonderies des zones épargnées par les conflits en amont et en aval	6
Modèle de rapport sur les minerais issus des zones de conflit standardisé de l'EICC/GeSI.....	7
Devoir de précaution et cadre de l'OCDE	8
Échéancier de la conformité : le temps presse !.....	9
Développer des capacités organisationnelles pour la mise en conformité	10
Constituez une équipe interservices.....	10
Établissez un programme et une plate-forme complète de conformité des matériaux	10
Adaptabilité.....	11
Créez une approche automatisée.....	12
La nécessité d'une approche automatisée	12
Que rechercher dans une plate-forme d'automatisation ?.....	13
Intégrez le développement de produits et le processus de gestion des fournisseurs	14
Au-delà de la conformité : développer un avantage concurrentiel.....	15
Conclusion	15
Annexe A: ressources	16
Ressources relatives aux minerais issus des zones de conflit.....	16
Exigences relatives aux grossistes et détaillants.....	17
Organigramme de la SEC.....	18

Implications de la loi Dodd-Frank Section 1502 relative aux minerais issus des zones de conflit

Comment une guerre civile en Afrique a entraîné la mise en place de réglementations sur la chaîne logistique aux États-Unis

Une guerre civile brutale et ininterrompue sévit en République démocratique du Congo (RDC) depuis plus de 50 ans. Une partie significative des fonds qui alimentent ce conflit proviennent des mines illégales exploitées par les diverses factions guerrières.¹ Le minerai extrait de ces mines se retrouve dans les différents produits utilisés par les consommateurs et les entreprises. Ces consommateurs et entreprises ont donc indirectement financé les brutalités incessantes.

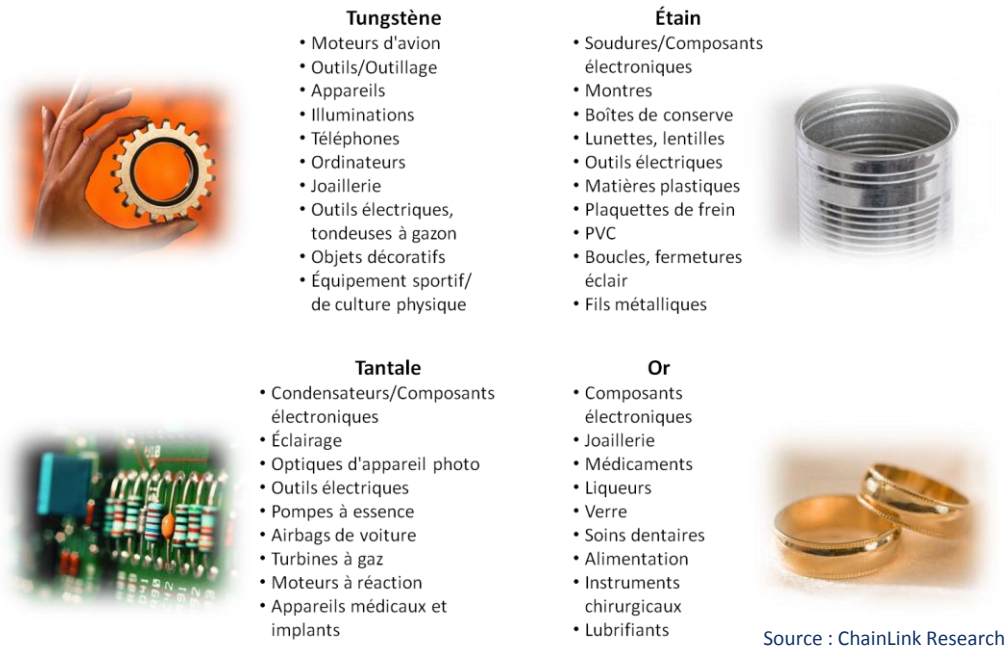
Dans un effort visant à empêcher ce financement indirect de la guerre civile, la

Section 1502 du Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (P.L. 111 - 203) a conduit la SEC (Securities and Exchange Commission) à établir et appliquer des règles imposant aux sociétés cotées de divulguer leur utilisation de ces « minerais issus des zones de conflit ». La Section 1502 définit quatre minerais issus des zones de conflit à divulguer : le tungstène, l'étain, le tantale et l'or, souvent désignés les minerais « 3TG ». Au lieu d'interdire catégoriquement l'utilisation des minerais issus des zones de conflit, cette règle exige leur divulgation afin de « dénoncer et stigmatiser » les entreprises concernées et les inciter à utiliser des sources situées dans des zones épargnées par les conflits.

Pourquoi les cadres dirigeants devraient y prêter attention

La Section 1502 exige que le Formulaire SD et, le cas échéant, un rapport sur les minerais issus des zones de conflit soient ratifiés par un mandataire social. Des sanctions peuvent être envisagées par la SEC en cas de déclarations contenant des informations fausses ou fallacieuses. De surcroît, une non-conformité peut entraîner une contre-publicité, des boycotts de la part de groupes de consommateurs et une préférence des consommateurs pour des marques concurrentes capables de prouver qu'elles utilisent des minerais provenant de zones épargnées par les conflits. Pour les fournisseurs, la conformité peut être une obligation pour maintenir l'activité.

¹ En avril 2001, un Groupe d'experts des Nations Unies a publié un « [rapport sur l'exploitation illégale des ressources naturelles et autres formes de richesse de la République démocratique du Congo](#) », qui conclut que « l'exploitation illégale des ressources minérales et forestières de la RDC se produit à un rythme alarmant... La conséquence de cette exploitation illégale a été une disponibilité massive de ressources financières pour l'Armée Patriotique Rwandaise, ainsi que l'enrichissement individuel de chefs militaires ougandais de haut rang et de civils. »



Source : ChainLink Research

Figure 1 : exemples de produits contenant des minerais 3TG issus des zones de conflit

Des milliers d'entreprises touchées

La SEC a approuvé ses règles finales le 22 août 2012, soit plus de 16 mois après le 15 avril 2011, la date butoir fixée par la législation. Ces règles s'appliquent à tout émetteur déclarant à la SEC, en vertu de la Section 13(a) ou 15(d) du Securities Exchange Act de 1934, chaque fois que des minerais issus des zones de conflit sont utilisés dans la production des produits qu'ils fabriquent ou dont ils sous-traitent la fabrication. La SEC estime que près de 6 000 émetteurs sont affectés. Cela concerne un large éventail de produits et de secteurs d'activité, tels que l'électronique, les technologies, les biens d'équipement, les appareils, l'automobile, les équipements industriels, l'aérospatiale, la défense, les biens de consommation, la joaillerie, les appareils médicaux et les semi-conducteurs.

Approvisionnement à partir de la région RDC pour soutenir l'économie régionale

Certaines entreprises pourraient être tentées de cesser complètement de s'approvisionner à partir de la région RDC afin d'éviter d'avoir à exercer le devoir de précaution imposé par la SEC. Toutefois, cette approche a été quasi universellement condamnée, car elle équivaut à un embargo *de facto* affectant des millions de personnes dans la région, dont l'existence dépend directement ou indirectement des exploitations minières *légales* qui ne financent *pas* le conflit. Les entreprises qui souhaitent établir et maintenir une image positive de leur responsabilité sociale doivent trouver un moyen d'exercer efficacement le devoir de précaution requis dans leurs gammes de produits, et ce, bien que leur portefeuille de produits évolue constamment. Il s'agit d'un vaste chantier, mais le fait de disposer de capacités organisationnelles adaptées peut aider à exercer ce devoir de précaution sans grever le budget.

Qu'en est-il des fournisseurs ?

Si ce n'est déjà fait, les émetteurs affectés se tourneront vers leurs fournisseurs pour leur demander de leur indiquer la présence et les sources des minerais issus des zones de conflit potentiellement contenus dans les composants et matières qu'ils fournissent. D'après certaines estimations, le nombre de fournisseurs qui seront priés de communiquer ces informations se chiffrera en *centaines de milliers d'entreprises*.

Les grands fournisseurs peuvent s'attendre à recevoir des centaines de requêtes similaires de la part de leurs clients.² Pour se conformer à ces requêtes, les fournisseurs doivent appliquer un processus similaire à celui exécuté par les émetteurs : déterminer lesquels de leurs produits peuvent contenir des minerais issus des zones de conflit, rechercher le pays d'origine et exercer leur devoir de précaution vis-à-vis de *leurs* fournisseurs. Par conséquent, cette exigence déclenche une réaction en chaîne de demandes d'informations qui se propage jusqu'aux fonderies. Plusieurs des processus et systèmes décrits dans ce document seront utiles pour les fournisseurs qui souhaitent se mettre en conformité efficacement.

Les fournisseurs qui tarderont à répondre ou qui seront dans l'incapacité de fournir des informations complètes ou d'étayer les informations fournies pourront s'attendre à être pénalisés par plusieurs de leurs clients, qui leur attribueront de moins bons scores dans leurs tableaux d'évaluation des fournisseurs, voire à perdre des contrats. Ainsi, bien que ces entreprises n'encourent aucune sanction de la part de la SEC pour manque de communication, elles ont tout intérêt à se mettre en conformité, afin de conserver de bonnes relations avec ces clients et de préserver leur chiffre d'affaires.

² Heureusement, le modèle de rapport sur les minerais issus des zones de conflit (CMRT, [Conflicts Mineral Reporting Template](#)) de l'EICC-GeSI offre aux fournisseurs un moyen de réponse standard qui devrait être largement accepté.

Le processus

La SEC établit un processus dans sa règle, avec un organigramme détaillé. Une version simplifiée de ce processus peut être résumée en cinq étapes, comme illustré dans la Figure 3 : organigramme *du processus* des minerais issus des zones de conflit :

- 1) Déterminer l'applicabilité : les entreprises déterminent d'abord si l'un des produits qu'elles fabriquent contient l'un des minerais 3TG (quelle que soit l'origine de ces minerais) ou si des minerais 3TG sont utilisés dans la production de ces produits. Sinon, elles n'ont pas besoin de faire de déclaration.
- 2) Mener une enquête raisonnable sur le pays d'origine : si les produits ou les processus de production contiennent des minerais 3TG, les émetteurs doivent vérifier que ces minerais ne proviennent pas de la « région RDC » (voir la Figure 2 : *Région RDC comprenant la République démocratique du Congo et les neuf pays de la région*).³ La règle de la SEC explique ce qu'est une « enquête raisonnable sur le pays d'origine » (RCOI, Reasonable Country of Origin Inquiry),⁴ qui permet aux entreprises de se fier aux déclarations de leurs fournisseurs concernant le pays d'origine, à condition que les émetteurs « prennent en compte les signes d'avertissement applicables ou d'autres circonstances indiquant que ses minerais issus des zones de conflit puissent provenir des pays couverts ou ne proviennent pas de sources recyclées ou de rebuts. » Si aucun des minerais ne provient de la région RDC, l'émetteur a uniquement besoin de déposer une divulgation synthétique (Formulaire SD).⁵
- 3) Exercer un devoir de précaution : si l'un des minerais issus des zones de conflit contenus dans les produits d'une entreprise provient de la région RDC, l'entreprise doit exercer son devoir de précaution pour déterminer si les sources minières se trouvent dans une zone épargnée par les conflits et déposer



Figure 2 : Région RDC comprenant la République

³ La région RDC comprend la République démocratique du Congo et les neuf « pays couverts » suivants : République démocratique du Congo (RDC), Angola, Burundi, Ouganda, République centrafricaine, République du Congo, Rwanda, Soudan du Sud, Tanzanie, Zambie. De nombreux minerais issus des zones de conflit sont commercialisés via ces pays voisins.

⁴ Pour plus de détails sur l'enquête RCOI, consultez la section II.D de la [règle finale](#) « Déterminer si des minerais issus des zones de conflit proviennent de la République démocratique du Congo ou de pays voisins et divulgation résultante. »

⁵ Les entreprises cotées affectées doivent déposer le Formulaire SD avant le 31 mai de chaque année en indiquant si elles ont utilisé des minerais issus des zones de conflit au cours de l'année civile écoulée.

un rapport sur les minerais issus des zones de conflit auprès de la SEC. Un audit doit alors être réalisé par une tierce partie indépendante.⁶

- 4) **Déterminer le statut** : sur la base des étapes ci-dessus, l'entreprise détermine si elle doit déposer une déclaration, si ses produits proviennent de zones épargnées par les conflits et si un audit est nécessaire.
- 5) **Déposer une déclaration** : l'entreprise dépose une déclaration auprès de la SEC et publie ces informations sur son site Web pendant une période d'un an.

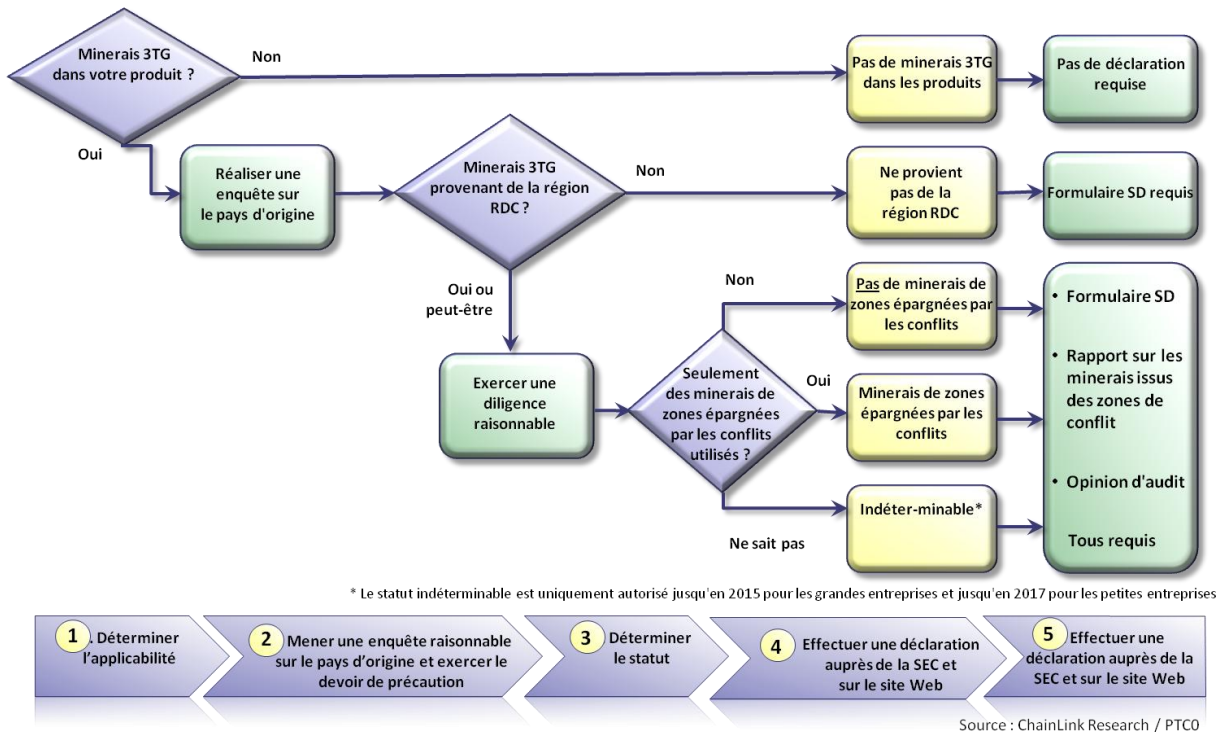


Figure 3 : organigramme du processus des minerais issus des zones de conflit créé à partir de la règle finale de la SEC

Statut indéterminable

Compte tenu des difficultés liées à cette transition, la SEC permet de déclarer le statut « conflit RDC indéterminable » si une entreprise se trouve initialement dans l'incapacité de déterminer si l'un des minerais 3TG qu'elle a utilisé a financé ou soutenu des groupes armés dans les pays couverts. Les grandes entreprises⁷ sont autorisées à indiquer le statut indéterminable pour 2014 et 2015 (rapport déposé en 2016), mais pas au-delà. Les petits émetteurs sont autorisés à indiquer le statut indéterminable jusqu'en 2017 (rapport déposé en 2018), mais pas au-delà. *Cela n'exonère aucunement les entreprises de leurs obligations légales de réaliser un travail complet.* Durant la période de transition, tous les émetteurs

⁶ L'audit n'est pas obligatoire si l'origine de 100 % des produits s'avère « indéterminable ». Toutefois, si un seul produit est jugé provenir d'une zone épargnée par les conflits ou ne pas provenir d'une zone épargnée par les conflits, un audit est obligatoire.

⁷ La SEC définit une grande entreprise déclarante comme une entreprise ayant plus de 75 millions de dollars en actions placées dans le public ou, s'il n'est pas possible de calculer le volume d'actions, comme une entreprise réalisant plus de 50 millions de dollars de chiffre d'affaires.

affectés (quelle que soit leur taille) sont toujours tenus de suivre le processus complet décrit ci-dessus et de prouver qu'ils ont effectué une enquête raisonnable sur le pays d'origine (RCOI) et exercé leur devoir de précaution.

Fonderies des zones épargnées par les conflits en amont et en aval

La chaîne logistique des minerais issus des zones de conflit peut se diviser en une partie amont et une partie aval avec, comme point de division convergent central, les fonderies, par lesquelles tout transite (voir la Figure 4).

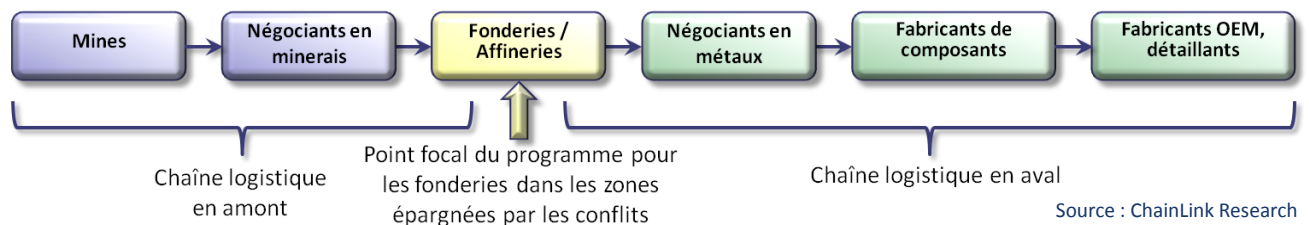




Figure 4 : schéma simplifié de la chaîne logistique des minerais issus des zones de conflit

En raison du rôle central joué par les fonderies, l'[EICC](#) (Electronic Industry Citizenship Coalition) et la [GeSI](#) (Global e-Sustainability Initiative) ont élaboré le programme d'évaluation CFS ([Conflict Free Smelter](#), fonderies des zones épargnées par les conflits), dans lequel une tierce partie indépendante évalue les activités d'approvisionnement des fonderies et affineries afin de déterminer si la totalité des minerais qu'elles traitent provient de mines situées dans des zones épargnées par les conflits. Cette évaluation inclut, entre autres, l'examen des politiques et codes de conduite de l'entreprise, l'analyse matérielle complète des matières obtenues, la localisation des sources et la vérification que les matières identifiées comme recyclées correspondent à la définition. Ce programme est un moyen de doubler la chaîne logistique pour permettre une division claire du travail et du devoir de précaution entre la partie amont et la partie aval de la chaîne logistique, afin de libérer les fabricants du fardeau de confirmer la chaîne de responsabilité jusqu'aux mines. Les fabricants ont seulement besoin de confirmer que leurs fournisseurs s'approvisionnent auprès de fonderies certifiées CFS.



Modèle de rapport sur les minerais issus des zones de conflit standardisé de l'EICC/GeSI

L'EICC et la GeSI ont également créé un modèle de rapport sur les minerais issus des zones de conflit (CMRT, [Conflict Minerals Reporting Template](#))⁸ pour collecter et communiquer des informations sur la conformité. Ce modèle permet de réduire considérablement, voire d'éliminer le nombre élevé de variantes que les fournisseurs devraient sinon utiliser pour gérer les nombreux formats spécifiques aux clients. Il améliore également de façon substantielle l'efficacité (nombre de réponses collectées avec succès) de la collecte de données auprès des fournisseurs, qu'elle soit réalisée par les émetteurs ou d'autres fournisseurs en amont exerçant leur propre devoir de précaution. La disponibilité d'un cadre standardisé permet d'automatiser les activités de collecte de données, à condition que les processus et systèmes appropriés soient en place, comme indiqué ci-dessous dans la section « Développer des capacités organisationnelles pour la mise en conformité ».

 		<h2>Conflict Minerals Reporting Template</h2>	
<p>Select Language Preference Here: 请选择报告语言: 此處請選擇報告語言: 表示請從左二個方格選擇1, 2, 3, 4, 5, 6 Sélectionner la langue préférée ici: Seleccione Preferència de idioma Aquí: Wählen sie hier die Sprache: Selecciona el lenguaje de preferencia aquí: Selezionare la lingua di preferenza qui:</p>		<p>English</p>	
<p>The purpose of this document is to collect sourcing information on tin, tantalum, tungsten and gold used in products</p>		<p>Revision 2.03a July 25th, 2013 Link to Terms & Conditions</p>	

Mandatory fields are noted with an asterisk (*). The information collected in this template should be updated annually. Any changes within the annual cycle should be provided to your customers

Company Information	
Company Name (*):	
Declaration Scope (*):	
Description of Scope:	
Company Unique Identifier:	
Address:	
Authorized Company Representative Name (*):	
Representative Title:	
Representative Email (*):	
Representative Phone:	
Date of Completion (*):	

Answer the following questions 1 - 6 based on the declaration scope indicated above

Question	Answer	Comments
1) Are any of the following metals necessary to the functionality or production of your company's products that it manufactures or contracts to manufacture? (*)		
Tantalum (*)		
Tin (*)		
Gold (*)		
Tungsten (*)		
2) Do the following metals (necessary to the functionality or production of your company's products) originate from the DRC or an adjoining country? (*)		
Tantalum (*)		
Tin (*)		
Gold (*)		
Tungsten (*)		
3) Do the following metals (necessary to the functionality or production of your products) come from a recycler or scrap supplier? (*)		
Tantalum (*)		
Tin (*)		

Figure 5 : capture d'écran d'une partie du modèle de l'EICC/GeSI

⁸ Ce modèle a évolué et a été modifié plusieurs fois depuis sa première utilisation. Il a été conçu dans une perspective de simplicité et de standardisation.

Devoir de précaution et cadre de l'OCDE

Un émetteur qui détermine si ses produits contiennent (ou peuvent contenir) des minerais issus des zones de conflit provenant de la région RDC doit exercer un *devoir de précaution* afin d'établir si ces minerais ont été extraits de mines qui financent ou soutiennent des conflits. En définissant le devoir de précaution, la règle finale de la SEC exige qu'un émetteur suive un cadre reconnu à l'échelle nationale ou internationale pour le devoir de précaution. La règle finale stipule que « *Le "Guide de l'OCDE sur le devoir de diligence pour des chaînes logistiques responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque" répond à nos critères [pour le devoir de précaution].* » Les consignes de l'OCDE constituent donc un outil important pour assurer la conformité aux réglementations de la SEC.

Le cadre de l'OCDE s'applique aux entreprises en amont et en aval. Bien que plusieurs des activités et consignes spécifiques aux entreprises en amont diffèrent de celles spécifiques aux entreprises en aval, elles sont toutes contenues dans un cadre comportant cinq étapes. Les consignes spécifient quelles parties de chaque étape s'appliquent à toutes les entreprises, quelles parties s'appliquent uniquement aux entreprises en aval ou en amont, et dans certains cas, quelles parties s'appliquent à des segments plus granulaires de la chaîne (telles que les consignes s'appliquant uniquement aux exportateurs, aux fonderies ou aux négociants en minerais locaux). Vous trouverez ci-dessous un résumé de ces cinq étapes axées sur les entreprises en aval.

1. *Établissez de solides systèmes de gestion* : adoptez et appliquez une politique de chaîne logistique pour les minerais issus des zones de conflit ; établissez un système permettant d'identifier les fonderies au sein de la chaîne logistique des minerais de l'entreprise ; conservez des enregistrements (de préférence électroniques) pendant au moins cinq ans ; intégrez les politiques et la traçabilité dans les accords et contrats conclus avec les fournisseurs ; établissez des mécanismes de réclamation/d'alerte.
2. *Identifiez et évaluez les risques* : identifiez les fonderies/affineries dans votre chaîne logistique ; évaluez les pratiques liées au devoir de précaution des fonderies (peut être réalisé dans le cadre d'une coopération industrielle, par exemple via le programme CFS⁹).
3. *Faites face aux risques* : communiquez les résultats à la direction ; faites pression sur les fournisseurs qui peuvent efficacement limiter les risques en amont de la chaîne ; surveillez, suivez, adaptez et ajustez les efforts de limitation des risques.
4. *Soumettez les fonderies à un audit* : demandez à une tierce partie indépendante de réaliser un audit du programme relatif au devoir de précaution de la fonderie/de l'affinerie, par exemple via le programme CFS.
5. *Publiez des rapports* : communiquez, de préférence dans les rapports annuels sur la durabilité ou la responsabilité sociale de l'entreprise, des informations sur votre programme relatif au devoir de précaution, notamment la politique de l'entreprise, l'identification de la gestion responsable, les mesures prises pour identifier les fonderies/affineries et évaluer leur diligence et les mesures prises pour limiter les problèmes, et publiez les rapports d'audit.

⁹ Programme Conflict Free Smelter (fonderies des zones épargnées par les conflits) de l'EICC/GeSI

Échéancier de la conformité : le temps presse !

La première déclaration annuelle, à remettre au plus tard le 31 mai 2014, couvre l'année civile 2013. Pour les entreprises soumises à un audit, le rapport doit être prêt pour le 1^{er} mars 2014 au plus tard. Par conséquent, les entreprises doivent dès maintenant collecter des données et développer leurs capacités organisationnelles pour se mettre en conformité.¹⁰ Le développement des capacités organisationnelles adaptées n'est pas une tâche facile. Ce processus devrait démarrer immédiatement, s'il n'est pas déjà en cours. Heureusement, des systèmes et des processus efficaces peuvent aider les entreprises à se mettre en conformité, avec un impact raisonnable sur les ressources. En fait, il est possible d'utiliser ces mêmes systèmes et processus pour créer un avantage concurrentiel.



¹⁰ La règle comporte une clause d'antériorité qui stipule que les minerais issus des zones de conflit qui se trouvaient « en dehors de la chaîne logistique » (achetés ou inventoriés) avant le 31 janvier 2013 sont exclus des exigences de déclaration. Les entreprises doivent déclarer les sources de tous les minerais 3TG achetés après cette date.

Développer des capacités organisationnelles pour la mise en conformité

Comme c'est le cas avec chaque nouvelle réglementation ou obligation, les entreprises doivent développer des capacités organisationnelles. Cela implique de traverser les frontières fonctionnelles et d'établir une approche systématique, évolutive, adaptable et automatisée. Voici la feuille de route pour développer ces capacités :

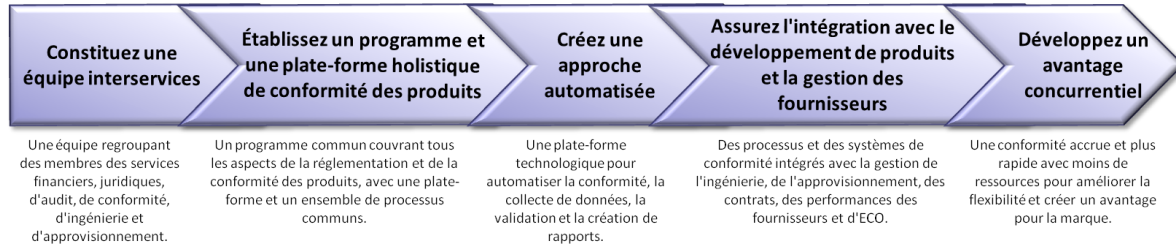


Figure 6 : feuille de route des capacités organisationnelles

Source : ChainLink Research

Constituez une équipe interservices

L'adhésion à la Section 1502 ne constitue pas un exercice classique de mise en conformité aux règles de la SEC. Cela suppose de réunir l'expertise et les systèmes de plusieurs services de l'entreprise, tels que les finances, l'audit, la conformité, l'ingénierie, la conception, les affaires juridiques et les achats/l'approvisionnement, entre autres. Les entreprises qui ont déjà mis en place une forte intégration interservices entre l'ingénierie, les achats et l'approvisionnement, les affaires juridiques et la conformité possèdent une solide base. Cela n'est pas différent de ce que l'on observe avec d'autres objectifs de produits interservices, comme la conception pour la facilité de maintenance ou la conception pour la durabilité. Les entreprises qui réussiront sensibiliseront les fournisseurs et mettront en place des programmes et mécanismes de suivi.



Établissez un programme et une plate-forme complète de conformité des matériaux

Outre la Section 1502, les fabricants sont assujettis à un éventail de plus en plus large de réglementations ciblant les matières, les produits et les fournisseurs, telles que les directives RoHS, REACH, WEEE, entre autres. La conformité aux réglementations en vigueur est obligatoire pour vendre légalement aux États-

Unis, dans l'Union européenne et sur d'autres marchés importants. Une entreprise qui excelle à atteindre et dépasser les exigences environnementales et de durabilité sera également à même d'en tirer profit en termes d'image de marque et de service clientèle (réponses rapides, précises et exhaustives aux demandes de données sur les matières et la conformité).

Il serait absurde de mettre en place des systèmes et des processus distincts pour chacune de ces réglementations. Il est préférable d'utiliser un programme, une plate-forme et un ensemble de processus communs couvrant tous les aspects de la réglementation et de la conformité des matières. Un programme qui couvre toutes ces réglementations offre un meilleur vecteur pour l'apprentissage et l'amélioration continue, car les enseignements tirés d'un programme de conformité sont souvent applicables à un autre. Des processus tels que les contrats et le paiement peuvent être utilisés pour assurer la conformité. Par exemple, vous voulez certainement que les exigences liées à la conformité à la Section 1502 soient incluses dans les contrats, les tableaux d'évaluation des fournisseurs et les efforts de conception de produits. Une plate-forme commune génère des économies d'échelle et des gains d'efficacité dans tous ces domaines.

Adaptabilité

Les réglementations et les objectifs de performances changent au fil du temps. La nature des consignes de l'OCDE, le modèle de l'EICC/GeSI et les programmes relatifs aux minerais issus des zones de conflit, ainsi que d'autres normes industrielles, ont évolué et continueront à évoluer. La règle définit les minerais issus des zones de conflit et les pays couverts comme étant ceux identifiés par le Département d'État des États-Unis. Le Département d'État peut modifier l'une de ces listes si des éléments de preuve le justifient, auquel cas les entreprises devront adapter leur régime de conformité.

Une plate-forme qui suit et s'adapte automatiquement à l'évolution des réglementations permet aux entreprises d'éviter d'avoir à constamment surveiller les mises à jour réglementaires tout en réduisant considérablement le coût d'adaptation et le risque de non-conformité.

En outre, la Commission européenne projette de proposer une réglementation relative aux minerais issus des zones de conflit vers la fin de l'année 2013. Des signes laissent présager que cette législation pourrait couvrir un plus grand nombre de minerais (par exemple, zinc, cuivre, lithium) dans un plus grand nombre de régions (par exemple, Afghanistan, Argentine) que la loi des États-Unis. La [Loi sur les minéraux des conflits](#) (C-486) proposée par le Canada comporte également des différences par rapport à la loi des États-Unis, telles que l'inclusion des rebuts et des métaux recyclés, l'obligation de déclaration des entreprises cotées, l'inclusion de tous les dérivés de minerais de wolframite, coltan et cassitérite (en plus du tungstène, du tantale et de l'étain) et l'application non seulement aux fabricants, mais également à toute entreprise qui extrait, traite, achète/commercialise ou *utilise* ces matières.



D'autres réglementations changent constamment, de même que d'autres obligations de performances des produits. Par exemple, le nombre de substances répertoriées dans la liste des substances extrêmement préoccupantes (SVHC, Substances of Very High Concern) soumises à autorisation du règlement REACH est passé d'environ 45 en décembre 2010 à plus de 140 en août 2013. *La conformité est une cible mouvante.* La disponibilité d'une plate-forme qui suit et s'adapte automatiquement à l'évolution des réglementations évite d'avoir à dépenser des sommes excessives dans des ressources pour constamment surveiller les mises à jour réglementaires et réduit le risque de non-conformité. Les systèmes capables de gérer un ensemble vaste et sans cesse croissant d'objectifs de performances des produits offrent des avantages majeurs qui ne se limitent pas à la conformité.

Créez une approche automatisée

La nécessité d'une approche automatisée

Comme c'est le cas avec la plupart des textes législatifs présentés par les gouvernements, la loi Dodd-Frank ne dit pas aux entreprises *comment* se conformer... mais seulement qu'elles *doivent* se conformer. Les entreprises qui possèdent de vastes portefeuilles de produits manufacturés

devront déployer des efforts beaucoup plus importants : le nombre de produits (des centaines, voire des milliers) multiplié par le nombre de pièces dans les nomenclatures (de quelques dizaines à plusieurs centaines de milliers) et le nombre de fournisseurs (des milliers). Il s'agit d'un exercice sans fin, qui se répète avec le retrait des produits vétustes et le lancement de nouveaux produits, et chaque fois qu'une pièce ou un fournisseur change.

Une approche manuelle de la résolution de ce problème sera d'un coût prohibitif et extrêmement longue pour ces entreprises. D'après une enquête de la National Association of Manufacturers, de la SEC, de Tulane et d'IPC, le coût type de la conformité va de 250 000 à 2 000 000 dollars par entreprise rien que pour la première année, avec des coûts annuels permanents de l'ordre de plusieurs centaines de milliers de dollars. Les efforts à déployer par les ingénieurs pour passer en revue toutes les nomenclatures d'une entreprise afin de déterminer où des minerais issus des zones de conflit sont utilisés et les efforts à déployer par les professionnels de l'approvisionnement pour contacter chaque fournisseur, envoyer les formulaires nécessaires et en assurer le suivi sont colossaux. Ils peuvent monopoliser la majeure partie du temps des professionnels les plus qualifiés d'une entreprise. Les entreprises ne veulent pas que le temps précieux de leurs ingénieurs soit consacré à la conformité, mais à l'innovation et au développement de la prochaine grande nouveauté. De même, les entreprises préféreraient que les professionnels de l'approvisionnement ne perdent pas leur temps à collecter les réponses aux enquêtes auprès des fournisseurs, mais plutôt qu'ils établissent et améliorent des relations stratégiques avec ces fournisseurs afin d'accroître les performances de l'entreprise. L'utilisation d'une plate-forme technologique pour automatiser ces processus permet non seulement de réduire les coûts, mais également de libérer le personnel d'ingénierie et d'approvisionnement pour des tâches plus stratégiques.

L'automatisation des processus de conformité des produits permet non seulement de réduire les coûts, mais également de libérer le personnel d'ingénierie et d'approvisionnement pour des tâches plus stratégiques.

Que rechercher dans une plate-forme d'automatisation ?

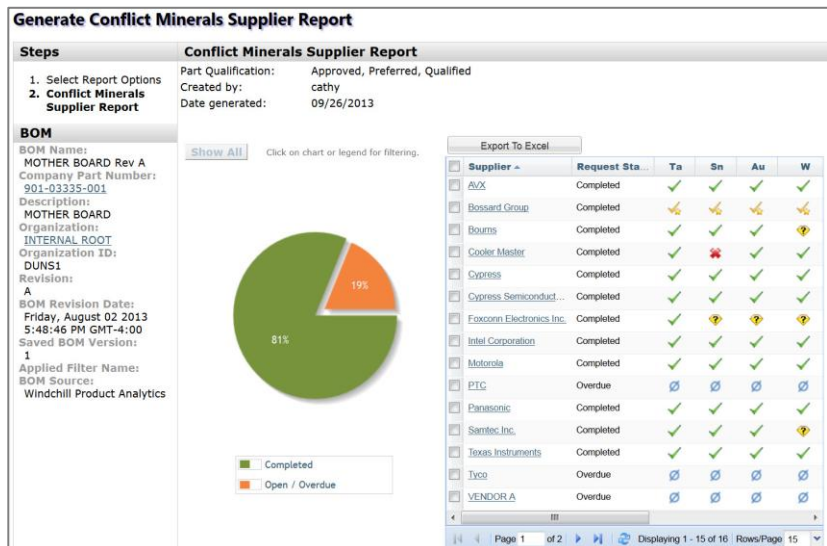
Les technologies que vous choisissez devraient respecter les consignes de l'OCDE et tirer parti du modèle de divulgation standard des fournisseurs de l'EICC/GeSI afin de systématiquement collecter des données et satisfaire aux exigences de la SEC. Vous devriez rechercher les capacités suivantes, entre autres, dans une plate-forme :

Capacités de collecte de données automatisée

- **Automatisation complète** : automatisation et gestion du processus de bout en bout pour les enquêtes auprès des fournisseurs, la collecte de données, l'analyse et la gestion de la conformité.
- **Processus** : plate-forme de processus (avec escalade) pour automatiser l'envoi, la réception, l'agrégation, la validation et l'approbation des réponses, y compris la création et la gestion des enquêtes, l'intégration des e-mails et le portail des fournisseurs.
- **Respect des normes** : possibilité de tirer parti des modèles de collecte de données standard du secteur (par exemple, IPC175x, modèle de rapport sur les minerais issus des zones de conflit de l'EICC/GeSI).
- **Collecte de données flexible** : possibilité de collecter des données directement auprès des fournisseurs via des systèmes d'échange de données (par exemple, IMDS) et des services tiers.
- **Modèle de données flexible** : possibilité de collecter et d'accepter une gamme complète de données sur la conformité et les produits avec divers degrés de détail (par exemple, possibilité d'intégrer les déclarations de l'EICC/GeSI au niveau des fournisseurs, les déclarations de l'EICC/GeSI au niveau des produits, les informations de type « Oui/Non » et les informations complètes sur les matières).

Capacité d'analyse et de création de rapports

- **Tableau de bord** : agrégation des réponses dans une base de données, avec présentation de vues configurables sur les données dans un tableau de bord fournissant des paramètres sur les objectifs de performances, les progrès par rapport aux objectifs, des tableaux d'évaluation des fournisseurs et différentes vues analytiques.



- **Analyse** : possibilité d'analyser la conformité par configuration et nomenclature de produit, et de trier les données par pièce, produit, fournisseur, unité commerciale, zone géographique et d'autres facteurs. L'analyse des risques aux niveaux des pièces, des produits et du chiffre d'affaires est particulièrement utile.

Transformer la loi relative aux minerais issus des zones de conflit en avantage concurrentiel

- Création de rapports : génération de rapports pour la conformité à la réglementation, les besoins de déclaration de données des clients, la gestion interne et les besoins d'ingénierie.
- Audit : maintien et gestion (recherche, rapport, archivage, etc.) d'un fichier journal complet de l'historique de conformité, notamment toutes les interactions avec les fournisseurs.

Intégration du développement de produits et de la gestion des fournisseurs

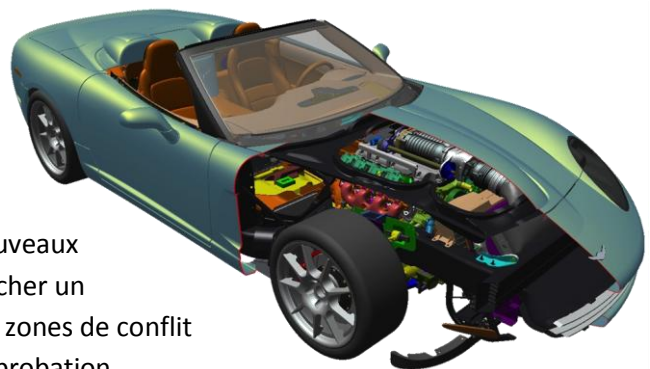
- Intégration de l'environnement d'ingénierie : intégrez les outils et systèmes des développeurs, tels que ceux utilisés pour la sélection des pièces, matières et fournisseurs durant le processus de conception. Intégrez les outils ECO.¹¹
- Intégration de l'environnement d'approvisionnement : intégrez les outils et systèmes d'approvisionnement, tels que ceux utilisés pour la découverte des fournisseurs, la demande de devis et l'établissement de contrats.
- Intégration de la gestion des fournisseurs : intégrez les outils et systèmes de gestion des fournisseurs, tels que ceux utilisés pour la gestion des performances, des risques et de la qualité des fournisseurs.

Intégrez le développement de produits et le processus de gestion des fournisseurs

Outre la conformité avec la composition des matières, les entreprises ont plusieurs autres objectifs de performances pour les produits qu'elles fabriquent. Cela peut inclure la conformité à un poids ou un budget énergétique, des objectifs de coût, l'empreinte carbone, la capacité de recyclage, le pays d'origine, la gestion de la chaîne logistique et des risques liés aux fournisseurs, la gestion de l'exposition au prix des marchandises, l'exposition aux minéraux des terres rares, les obligations contractuelles envers les clients, les normes sur les émissions polluantes, le bruit RF, etc.

Les processus de conformité et le système qui les prend en charge devraient donc être bien intégrés dans le processus global de développement de produits et de gestion des fournisseurs. Voici quelques exemples de cette intégration :

- Introductions de nouvelles pièces et matières : les introductions de nouvelles pièces et matières devraient déclencher un processus d'enquête et la conformité devrait être requise pour l'approbation.
- Qualification des fournisseurs : l'accueil de nouveaux fournisseurs devrait automatiquement déclencher un processus d'enquête sur les minerais issus des zones de conflit et la conformité devrait être requise pour l'approbation.



¹¹ ECO = Engineering Change Order

- Gestion des performances des ingénieurs : la conformité aux réglementations sur les minerais issus des zones de conflit et autres devrait faire partie de l'indicateur de performances des ingénieurs et concepteurs.
- Gestion des performances des fournisseurs : assurez-vous que les tableaux d'évaluation et les examens trimestriels des fournisseurs incluent la conformité aux réglementations sur les minerais issus des zones de conflit.
- Contrats, code de conduite et formation des fournisseurs : insérez dans les contrats des clauses explicites sur les données relatives aux minerais issus des zones de conflit (et autres) attendues des fournisseurs. Intégrez la conformité dans les programmes de formation des fournisseurs.
- Processus ECO : la soumission ECO devrait déclencher un processus d'enquête visant à vérifier si la conformité a été affectée par le changement.

Au-delà de la conformité : développer un avantage concurrentiel

La Section 1502 n'aurait jamais été incluse dans la loi Dodd-Frank si les citoyens n'avaient pas manifesté leurs préoccupations et entrepris des actions. Cette réglementation permet de répartir l'effort, pour que la dure tâche de collecte de ces informations n'échoie pas à une seule entreprise. Au fil du temps, l'ensemble de la chaîne logistique s'alignera, comme elle l'a fait avec bien d'autres politiques, afin d'établir des sources d'information fiables et de faciliter la mise en conformité des entreprises.

Toutefois, les entreprises peuvent adopter différentes approches pour résoudre ces problèmes et obtenir différents résultats. Une entreprise qui développe de solides capacités organisationnelles, telles que celles décrites ci-dessus, gagne plus que la simple conformité à une réglementation. Elle peut réaliser cette mise en conformité en utilisant beaucoup moins de ressources. Elle peut suivre l'évolution des réglementations et des exigences concernant les produits, et s'adapter beaucoup plus rapidement. Elle peut réduire considérablement le risque de non-conformité, d'amendes et d'atteinte à sa réputation. Ses ingénieurs disposent d'outils d'analyse qui leur permettent de rapidement créer des conceptions qui atteignent et dépassent les objectifs de performances et de conformité des produits. Elle fournit des outils aux professionnels de l'approvisionnement pour qu'ils gèrent la conformité de façon hautement automatisée, afin qu'ils puissent consacrer leur temps à la création de valeur pour l'entreprise. En bref, elle utilise ces capacités organisationnelles pour créer un avantage concurrentiel.

Conclusion

Les émetteurs qui n'ont pas encore démarré leurs programmes de conformité à la Section 1502 sont exposés à un risque de non-conformité. La disponibilité d'un ensemble adapté de capacités organisationnelles, y compris des équipes interservices avisées, des programmes de sensibilisation des fournisseurs et une approche automatisée, peut rendre ce processus *beaucoup* plus efficace et fiable. Les entreprises qui développent *dès maintenant* ces capacités bénéficieront d'un avantage concurrentiel en libérant de précieuses ressources, qui leur permettront de concevoir de meilleurs produits pour leurs clients et d'améliorer les performances de l'entreprise.

Annexe A: ressources

Ressources relatives aux minerais issus des zones de conflit

[Règle finale de la SEC pour les minerais issus des zones de conflit](#) : la règle finale de 356 pages, publiée par la SEC le 22 août 2012, fournit un résumé de la règle proposée, des commentaires reçus et des changements résultants apportés à la règle finale. Elle fournit de plus amples détails sur les étapes nécessaires et une analyse économique.

[Page Web de l'OCDE sur les minerais issus des zones de conflit](#) : contient des liens vers plusieurs ressources, notamment le dernier guide sur le devoir de précaution et le rapport sur l'implémentation en aval décrit ci-dessous.

[Guide de l'OCDE sur le devoir de diligence pour des chaînes logistiques responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque \(deuxième édition\)](#) : document de 119 pages décrivant les consignes en cinq étapes largement acceptées (y compris par la SEC) pour exercer le devoir de précaution sur la chaîne de responsabilité des minerais 3TG provenant de la région RDC, afin de confirmer que les sources se trouvaient dans une zone épargnée par les conflits.

[Implémentation en aval du Guide de l'OCDE sur le devoir de diligence pour des chaînes logistiques responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque : rapport final en aval sur l'implémentation pilote d'un an du supplément sur l'étain, le tantale et le tungstène](#) : document de 87 pages décrivant les résultats et enseignements du pilote d'un an des consignes concernant le devoir de précaution pour les participants de la chaîne logistique en aval.

[Ressources de l'EICC/GeSI sur les matières extractibles et les minerais issus des zones de conflit](#) : inclut la liste des fonderies des zones épargnées par les conflits (CFS, Conflict-Free Smelter), le forum aux questions CFS, le modèle de demande de devoir de précaution de l'EICC-GeSI, le livre blanc du groupe de travail sur les matières extractibles et d'autres ressources.

[Modèle de rapport sur les minerais issus des zones de conflit de l'EICC/GeSI](#) : liens vers la dernière version du modèle Excel standard pour la collecte d'informations sur les minerais issus des zones de conflit auprès des fournisseurs.

[Liste des fonderies et des affineries conformes](#) : liste des fonderies et affineries des zones épargnées par les conflits certifiées par l'EICC/GeSI.

[Forum aux questions sur les minerais issus des zones de conflit de PwC](#) : répond à plusieurs questions spécifiques sur la portée de la règle, l'enquête raisonnable sur le pays d'origine, le devoir de précaution, la déclaration et les obligations d'audit.

[Version interactive de l'organigramme de la SEC](#) : version interactive de l'organigramme de la SEC de Squire Sanders (voir ci-dessous), avec des liens expliquant les divers éléments.

[Bibliothèque des risques liés à la chaîne logistique de ChainLink](#) : rapports de recherche et articles de la bibliothèque des risques liés à la chaîne logistique et aux fournisseurs de ChainLink.

[Automotive Industry Action Group \(AIAG\)](#) : la page sur les minerais issus des zones de conflit de l'AIAG contient leur document de principe et d'autres ressources de l'AIAG, telles que la liste de contrôle des rapports sur les minerais issus des zones de conflit de l'AIAG, des études de cas, un forum aux questions, un modèle de communications avec les fournisseurs et d'autres ressources.

[International Tin Research Institute \(ITRI\)](#) : l'ITRI a créé l'ITSCi (ITRI Tin Supply Chain Initiative), décrit comme « *une initiative conjointe qui aide les entreprises en amont (de la mine à la fonderie) à établir les actions, structures et processus nécessaires pour se conformer au guide de l'OCDE sur le devoir de précaution (DDG, Due Diligence Guidance) à un niveau très pratique, y compris les petites et moyennes entreprises, les coopératives et les sites miniers artisanaux.* »

[World Gold Council \(WGC\)](#) : informations sur le [Conflict-Free Gold Standard](#).

[Enough Project](#) : programme de certification des minerais issus des zones de conflit et ensemble de campagnes de l'ONG Enough.

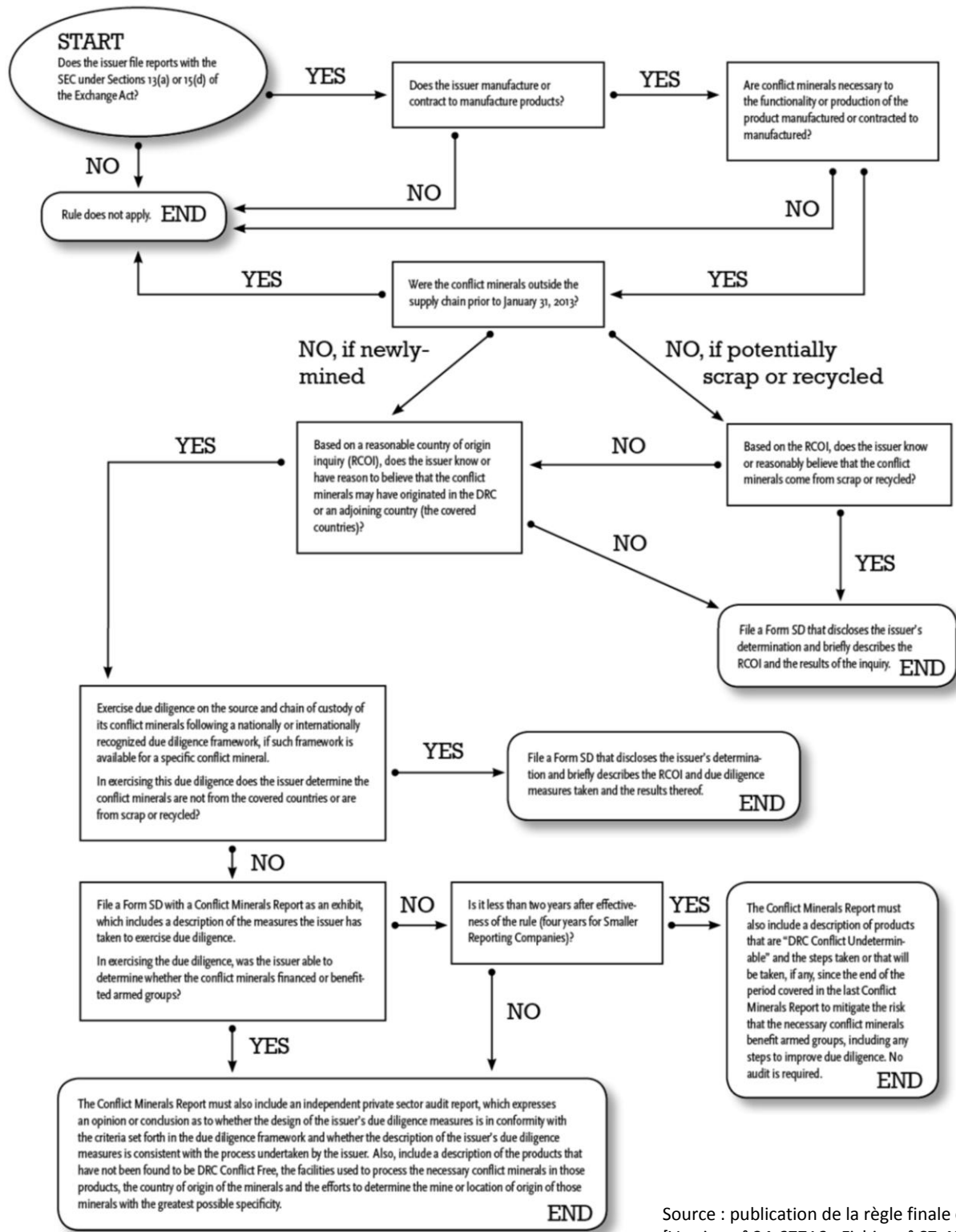
[Conférence Internationale sur la Région des Grands Lacs \(CIRGL\)](#) : organisation intergouvernementale constituée de onze États membres (Angola, Burundi, Kenya, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République du Congo, Rwanda, Soudan, Tanzanie et Zambie) qui ont ratifié le *Pacte sur la sécurité, la stabilité et le développement dans la région des grands lacs*. Ils [ont annoncé en juillet 2013](#) le lancement officiel de certificats régionaux sur l'origine des minerais « *pour informer le grand public dans les états membres de la CIRGL et au sein de la communauté internationale sur l'existence de chaînes de minerais de zones épargnées par les conflits et la nécessité de respecter les normes du marché international.* » Le mécanisme de certification régionale de la CIRGL s'applique à la chaîne logistique en aval ; il certifie la chaîne de responsabilité des fonderies aux mines.

Exigences relatives aux grossistes et détaillants

Les grossistes et les détaillants ne sont pas tenus de déposer une déclaration pour les produits de marque qu'ils achètent et vendent pouvant contenir des minerais issus des zones de conflit. Toutefois, cela n'est pas si simple pour les produits de marque distributeur, qui représentent une part de plus en plus importante des ventes de la plupart des détaillants. Tout dépend de l'influence que le détaillant exerce sur la fabrication des produits. Si le détaillant se contente d'apposer son étiquette sur un produit générique, il n'est généralement pas considéré comme étant fabriqué sous son contrôle. Par contre, si le détaillant spécifie, examine les prototypes et échantillons, et influe sur la conception, il sera assujéti à la règle et devra s'y conformer.



Organigramme de la SEC



Source : publication de la règle finale de la SEC [Version n° 34-67716 ; Fichier n° S7-40-10]

Figure 7 : organigramme de la SEC résumant la règle finale



À propos de ChainLink Research

ChainLink Research, Inc. est un organisme de recherche sur la chaîne logistique qui a pour mission d'aider les cadres à améliorer les performances et la compétitivité de leur entreprise à partir de la compréhension des incidences, obstacles et résultats concrets des politiques, pratiques, processus et technologies de la chaîne logistique. À la base de notre recherche, ChainLink 3Pe Model fournit un cadre multidimensionnel unique pour gérer et améliorer les liens entre les partenaires de la chaîne logistique.

PTC®

À propos de PTC

PTC (Nasdaq : PMTC) permet aux industriels de générer de la valeur sur leurs produits et leurs services. Le portefeuille de solutions technologiques de PTC aide les industriels à transformer leur façon de créer, fabriquer des produits, puis d'en assurer le service sur l'intégralité du cycle de vie ; de la conception à la maintenance, en passant par l'approvisionnement et le service après-vente. Fondée en 1985, PTC emploie 6 000 collaborateurs au service de 27 000 clients, opérant dans des industries globalisées et en constante évolution. Pour plus d'informations ou pour obtenir une présentation de la solution industrielle de pointe de PTC, consultez notre site à l'adresse : www.ptc.com/go/CM-request.

Pour plus d'informations, contactez ChainLink Research à l'adresse suivante :

719 Washington Street, Suite 144, Newton, MA 02458, États-Unis.

Tél. : (617) 762-4040. E-mail : info@clresearch.com Site Web : www.clresearch.com