



La cote des fournisseurs certifiés ISO 14001

Une enquête effectuée auprès d'importateurs américains, britanniques, néerlandais, allemands, japonais et espagnols de produits israéliens indique que la décision d'achat peut être influencée positivement si le producteur a mis en place un système de management environnemental du fournisseur certifié ISO 14001.



par **Florencia Bellesi et Alon Tal**

Le bon sens voudrait que ce qui est « bon pour l'environnement » soit « bon pour l'entreprise » et, de toute évidence,

un système de management environnemental (SME) tel qu'ISO 14001 peut en améliorer les performances environnementales. Or, les entreprises sont nombreuses à ne pas se montrer très chaudes à ce sujet. Il nous faut donc faire mieux pour démontrer l'intérêt de mettre en œuvre un SME.

Comparativement au succès d'ISO 9000, ISO 14001 n'a suscité à ce jour qu'un enthousiasme modéré dans le secteur industriel. Israël en est une bonne illustration. À la mi-2004, 180 entreprises israéliennes avaient obtenu la certification selon ISO 14001, alors que les certifications ISO 9000 dépassaient les 6 000¹⁾. Bien que l'économie du pays repose sur le commerce extérieur et que les exportations soient perçues comme un

1) Standards Institution of Israel (SII) *Certified Companies, ISO 9000 and ISO 14001* (2004) – www.sii.org.il



moteur de la croissance économique, les entreprises israéliennes sont nombreuses à ne pas se montrer convaincues que la mise en œuvre d'un SME améliorera leurs résultats. Un même scepticisme est observé aux États-Unis et dans de nombreux pays en développement²⁾.

L'enquête ISO 14001

Nous avons entrepris, en 2003 et 2004, une enquête^{3,4)} en Allemagne, en Espagne, aux États-Unis, au Japon, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni pour évaluer s'il est justifié de prétendre que les produits israéliens certifiés

2) Mohammed, S.T. *The Impact of ISO 14000 on Developing World Businesses*. *Renewable Energy*, 2001, 23 (2-3), pp. 579-584.

3) Un rapport plus détaillé sur les résultats de l'enquête a été publié dans le numéro d'avril 2005 du magazine *Environmental Science and Technology Journal*, Vol. 39, No. 7, pp. 1943-1953, voir « Comparative Advantage: The Impact of ISO 14001 Environmental Certification on Exports », par Florencia Bellesi, David Lehrer et Alon Tal.

(Note 4) page suivante)

Florencia Bellesi (à gauche) vient d'obtenir un Doctorat en études environnementales à la Albert Katz School pour les Etudes sur les déserts à l'Université Ben Gurion de Beer-Sheva, Israël. Elle travaille également au Centre pour la politique environnementale, Arava Institute for Environmental Studies, en Israël. afin d'achever cette enquête. Elle poursuit ses activités sur différents projets dans le domaine de l'environnement et de la recherche en Israël.

E-mail florencia_bellesi@yahoo.com

Alon Tal (à droite) est Directeur de recherche à l'Arava Institute. Il a récemment rejoint la faculté de l'Université Ben Gurion. Il a une longue expérience de la protection de l'environnement et est le président sortant de Life and Environment, l'organisation faïtière qui regroupe quelque 80 organisations non-gouvernementales relatives à l'environnement en Israël.

E-mail alontal@bgu.ac.il



ISO 14001 ont de meilleures qualités marchandes à l'exportation et pourquoi les entreprises hésitent à mettre en œuvre ISO 14001.

L'investissement consenti pour la protection de l'environnement peut être bénéfique d'un point de vue économique

Il ressort de cette enquête que, pour de nombreuses entreprises exportatrices, l'investissement consenti pour la protection de l'environnement peut être bénéfique d'un point de vue économique. Les pays soumis à l'enquête ont été choisis en tant que principaux pays importateurs de produits israéliens et compte tenu de leur diversité géographique et de leurs disparités économiques, les résultats, dont les principaux sont résumés dans le présent article, devraient être valides pour les exportateurs dans n'importe quel autre pays.

4) **Remerciements** : l'enquête qui a été financée par le Ministère israélien de l'environnement et n'aurait pu être achevée sans la collaboration de représentants et des ambassades d'Allemagne, de Grande-Bretagne, des Pays-Bas et du Japon en Israël ainsi que par la contribution de l'Institut israélien d'exportation. Nous tenons aussi à remercier Rotem Amir, M. Oren Kaplan, M. Ted Sasson, M. Moshe Schwartz, Dorit Kerret et Abby Lutman pour l'aide qu'ils ont apportée lors de la mise en place de l'enquête ainsi que tout le personnel de l'Arava Institute Policy Center qui nous a aidés pour la conduite de la recherche.

Aperçu de l'enquête

L'enquête a été menée par le Centre pour la politique environnementale, Arava Institute for Environmental Studies, en Israël. L'Institut (www.arava.org) est un centre universitaire de recherches axées sur la protection de l'environnement à l'échelle régionale, au Moyen-Orient.

Les secteurs industriels retenus pour les besoins de l'enquête,

produits chimiques, plastiques et caoutchouc, fruits et fleurs, textile et cuir, ont été choisis en fonction de leur importance locale et des risques d'impact négatif qu'ils peuvent avoir sur l'environnement.

Le questionnaire envoyé aux entreprises visait à étudier les critères que celles-ci prennent en compte pour choisir leurs fournisseurs et valider l'hypothèse centrale de la recherche : *la certification ISO 14001 est un*

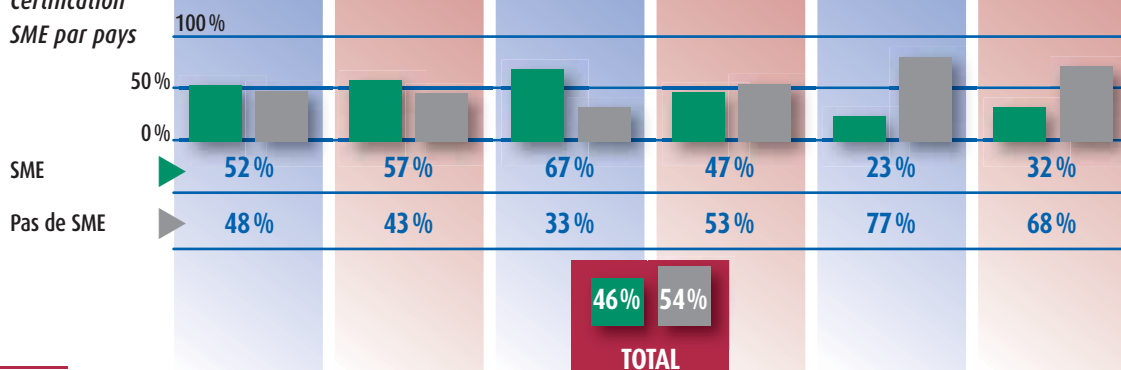
atout concurrentiel important pour l'entreprise sur les marchés d'exportation.

Sur les 400 entreprises contactées pour l'enquête, 124 (31 %) ont répondu. Les entreprises interrogées étaient essentiellement des entreprises de fabrication, dont la majeure partie (45 %) comptait des effectifs inférieurs à 100 employés et 34 % entre 100 et 1 000 employés. Quelque 16 entreprises pouvaient être classées dans la catégorie

Figure 1 :
Représentation par secteur.



Figure 2 :
Certification SME par pays



Options	Moyenne	Classement en pourcent	Moyenne	Écart type
Comparaison de prix	1,62	86,2 %	1	0,73
Certification Système de management qualité	1,74	83,1 %	2	0,70
Certification Système de management environnemental	2,43	41,5 %	3	0,77
Livraison à temps	2,59	37,7 %	3	0,64
Fidélité aux fournisseurs habituels	2,21	30,0 %	2	0,80
Préférence pour les produits locaux	2,50	15,4 %	3	0,76

Tableau 1 : Facteurs influençant le choix du fournisseur.

des « grandes entreprises » avec un personnel dépassant les 5 000 personnes.

Le secteur le plus représenté, produit chimiques, (36 % des entreprises interrogées), a totalisé 46 % des réponses au Royaume-Uni (voir **Figure 1**). Sur l'ensemble de l'échantillon, les secteurs fruits & fleurs et plastiques & caoutchouc représentaient respectivement 23 % et 22 % des entreprises d'importation interrogées et les secteurs des textiles et du cuir 5 %. Le secteur autres produits, tels que les machines électriques et le papier représentait 14 % des entreprises choisies pour l'enquête dans les différents pays, les États-Unis (27 %) venant en tête en tant qu'importateur de ces produits.

Les entreprises interrogées étaient essentiellement des entreprises de fabrication

Près de la moitié (46 %) des entreprises ayant répondu à l'enquête avaient un SME certifié et 54 % n'en avaient pas (voir **Figure 2**). La plupart des entreprises en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni avaient obtenu la certification SME. Aux États-Unis et au Japon les chiffres étaient inférieurs. La plus forte progression de la certification SME était enregistrée en Espagne, au Japon et au Royaume-Uni.

Principaux résultats de l'enquête

1. Critères utilisés par l'importateur pour choisir un fournisseur

À la question « La performance environnementale d'un fournisseur joue-t-elle un rôle dans votre décision d'achat ? » les entreprises ont répondu en fonction des critères suivants (voir **Tableau 1**) – le pourcentage correspond à l'importance accordée au critère par les importateurs.

Les résultats indiquent que les principaux facteurs qui influencent la décision d'un importateur dans le choix d'un fournisseur sont les suivants :

- 1) prix plus intéressant ?
- 2) certification SMQ ?
- 3) certification SME ?

Même si, dans les marchés internationaux, le prix et la qualité sont toujours les principaux critères qui président au choix du fournisseur, l'existence d'un SME est un facteur également largement pris en compte. Parmi les entreprises ayant obtenu la certification SME, 83 % ont classé ce facteur en deuxième position dans la liste des critères retenus.

« La fidélité aux fournisseurs habituels » est également le deuxième critère le plus souvent indiqué, particulièrement dans le secteur du plastique et du caoutchouc, même si, là encore,

ce facteur est nettement moins important que la certification SME. En termes statistiques, moins un producteur valorise la fidélité à ses fournisseurs habituels, plus il accordera de l'importance à la certification SME chez les fournisseurs.

2. Influence de la certification SME

Concernant la question posée aux entreprises : « Le fait qu'un fournisseur potentiel ait un SME certifié influence-t-il votre décision d'acheter ses produits ? » les réponses ont été classées en quatre catégories (voir **Figure 3**).

Les réponses confirment que, dans les pays développés, l'industrie accorde effectivement une importance significative à la certification SME pour choisir un fournisseur potentiel. Quelque 66 % des entreprises qui ont répondu ont indiqué que l'existence d'un SME a un effet « perceptible » ou un effet « net » dans leurs décisions

d'achat. 17 % seulement ont indiqué que cet aspect n'a qu'un effet limité et 15 % ne tiennent aucun compte de l'existence ou non d'un SME.

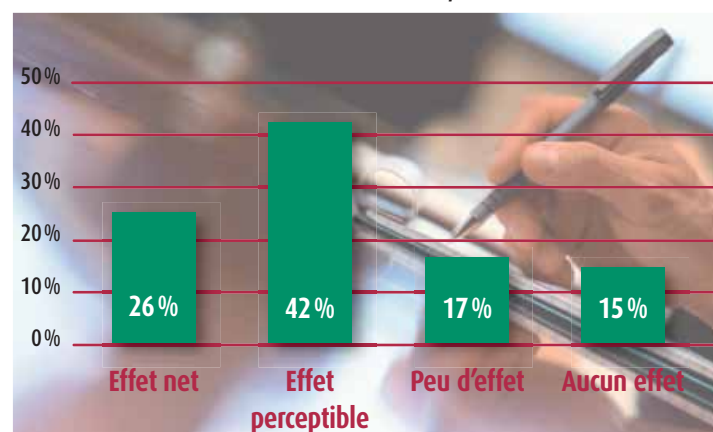
Dans les pays développés, l'industrie accorde effectivement une importance significative à la certification SME pour choisir un fournisseur potentiel

De manière significative, toutes les entreprises importatrices certifiées SME ont considéré que la certification ISO 14001 d'un fournisseur potentiel était un facteur important dans leur décision d'achat. Même parmi les entreprises interrogées non certifiées SME, 49 % ont répondu qu'elles étaient plus susceptibles de choisir un fournisseur certifié SME.

3. Raisons de l'influence d'un SME

À la question, « Pourquoi la certification SME affecte-t-elle ou n'affecte-t-elle pas votre décision ? » les entreprises interrogées avaient six

Figure 3 : Effet de la certification SME sur les décisions d'achat des importateurs.



DOSSIER

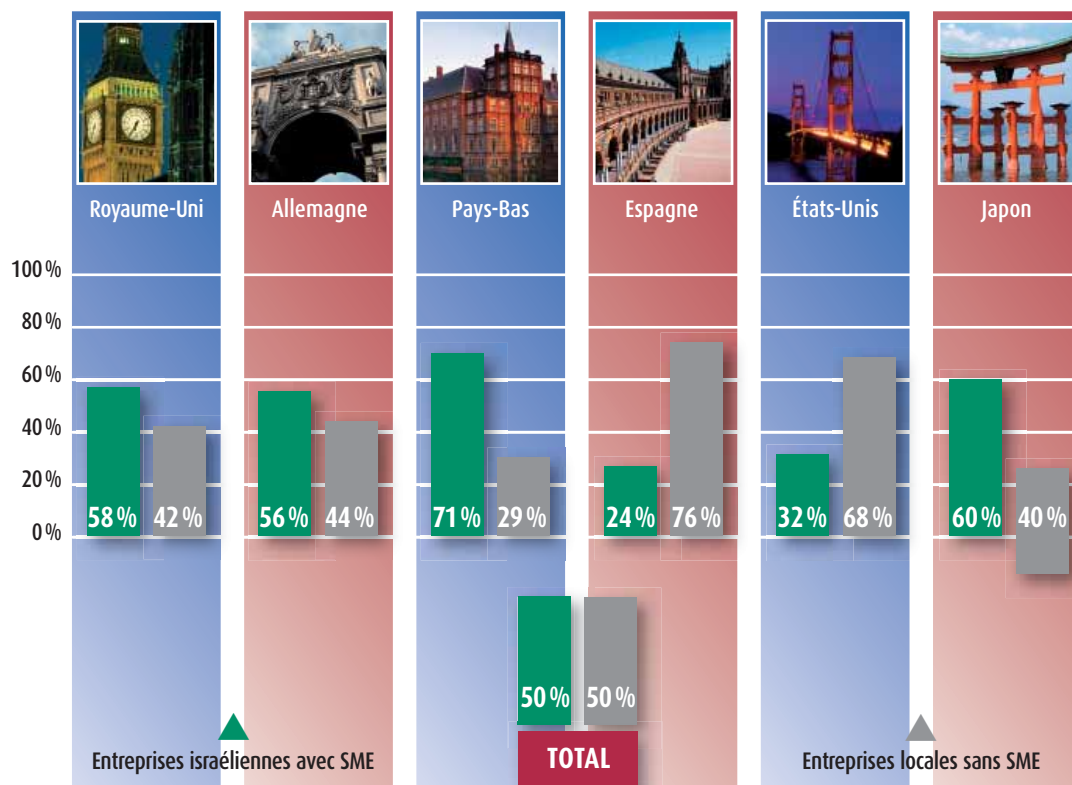


Figure 4 : Choix d'un produit israélien avec SME ou d'un produit local sans SME.

réponses possibles, classées par ordre d'importance décroissante comme suit :

- **1) Présomption de qualité:** 42 % des entreprises qui ont répondu ont indiqué que la certification SME suppose un engagement implicite à la gestion responsable des produits et une production de qualité élevée. Elle est également perçue comme une garantie que tous les systèmes et procédures du fournisseur potentiel ont été vérifiés par un organisme indépendant avec des présomptions de sécurité et de fiabilité.
- **2) Critère SME retenu à prix identique seulement:** 21 % des entreprises qui ont répondu ont expliqué que le critère SME n'est un critère décisif que lorsque le prix et la qualité sont comparables. Des marchandises meilleur marché produites par des entreprises non certifiées SME auraient en définitive la préférence sur des produits certifiés plus chers, sauf si le client a expressément spécifié la certification SME comme condition de la négociation.

- **3) Politique interne et pression des clients:** pour 14 % des entreprises qui ont répondu, les décisions prises dans ce domaine correspondent à la politique interne. Un importateur qui a mis en œuvre ISO 14001 s'adressera souvent de préférence à un fournisseur certifié SME. Les attentes des clients sont également citées comme un élément qui dicte cette politique.
- **4) Importance négligeable du SME:** Seules 7 % des entreprises ont indiqué que le SME n'avait aucune influence sur leur décision.
- **5) et 6)** Sur les 16 % restant, 13 % ont fourni des réponses correspondant à une série d'explications « autres » et 3 % ont indiqué « néant ».

Ainsi, une proportion importante de 42 % des entreprises a invoqué la « présomption de qualité » comme la raison principale de son choix. Les atouts et l'intérêt pour l'« environnement » ne seraient donc pas directement ce qui motiverait

les politiques des entreprises, mais plutôt le fait que la certification SME est perçue comme révélatrice de l'engagement de l'entreprise en matière de qualité et de responsabilité. Lorsqu'une entreprise a pour politique que ses fournisseurs doivent être conformes aux normes ISO 14001 ou à la norme SMEA, elle est en général convaincue qu'aujourd'hui, sur le marché, la certification ISO 14001 est indispensable.

Plusieurs entreprises ont indiqué dans leurs réponses que s'il leur fallait acheter des produits chimiques dangereux auprès d'un nouveau fournisseur, il est très probable qu'elles exigeraient une attestation de certification SME.

4. Préférence pour les produits israéliens appuyés par la certification SME

À la question: « Si vous connaissez deux fournisseurs de produits qui sont plus ou moins identiques, y compris au niveau

du prix – un produit israélien avec une certification SME et un autre d'un produit local sans certification SME, lequel achèterez-vous ? »

Cinquante pour cent des importateurs ont exprimé une préférence pour un produit israélien avec certification SME plutôt qu'un produit local identique sans certification. Cela implique que la fidélité aux fournisseurs locaux habituels reste, pour l'autre moitié des entreprises, un critère de préférence plus important que les aspects d'ordre environnemental. Mais les réponses révèlent néanmoins un engagement extrêmement fort pour la certification SME.

La Figure 4 montre les variations en fonction des pays et les différences dans le degré de patriotisme des entreprises, notamment si l'on compare l'Espagne et les États-Unis par rapport aux Pays-Bas, où 71 % des entreprises indiquent que la fidélité aux entreprises locales est nettement secondaire par rapport à la certification SME.

D'autres questions de l'enquête ont révélé que les entreprises elles-mêmes certifiées SME et les grandes sociétés en particulier marquent une préférence plus nette pour des produits SME israéliens certifiés plutôt que pour des produits locaux fabriqués sans certification SME.

À la question de savoir si les entreprises israéliennes ont une meilleure chance à l'exportation si leurs produits sont certifiés SME, 84 % des entreprises ont répondu par l'affirmative, les réponses sont classées de la façon suivante « nettement oui » (46 %), « parfois » (38 %), avec seulement 16 % d'avis négatifs.

INFLUENCER L'ACHETEUR

5. Critère de prix

Dans la plupart des réponses, les entreprises ont indiqué que le prix est le seul facteur prépondérant pour l'achat et elles considèrent que ce n'est pas aux consommateurs de payer les coûts de la qualité de l'environnement. Cependant, comme le montre la **Figure 5**, 79 % des entreprises qui ont répondu à l'enquête se disent convaincues que les consommateurs seraient d'accord de payer jusqu'à 9 % de plus pour des produits provenant de fabricants certifiés SME. Sur ces 79 %, la moitié estime que la différence de prix en pourcentage acceptée par le consommateur serait plutôt située entre 0,5 et 1 %.

6. Avantages comparatifs des exportateurs locaux certifiés SME

Pour que l'enquête ait une portée plus générale et qu'elle ne soit pas exclusivement liée au contexte des produits israéliens, la question a été posée de savoir si l'existence d'un SME offrait des avantages aux exportateurs locaux.

La réponse à cette question a révélé un consensus important : 42 % des réponses indiquent que la certification SME contribue de manière déterminante à la compétitivité commerciale au plan international et 45 % qu'elle y contribue parfois favorablement. 13 % seulement des réponses traduisent la conviction que ce critère ne contribue aucunement à augmenter les ventes à l'exportation.

L'avantage principal est perçu en ce qui concerne les entreprises « potentiellement polluantes » et qui doivent plus impérativement démontrer leurs responsabilités en matière environnementale,

en particulier les secteurs des produits chimiques, des plastiques et des caoutchoucs (voir **Tableau 2**, page suivante).

Quant aux raisons motivant ces appréciations, la plupart des réponses citent les tendances internationales et le nombre croissant d'entreprises, particulièrement en Europe, où la certification SME est une exigence des politiques internes. Les avantages combinés de l'image d'une « entreprise propre » et de « produits fiables » semblent, là encore, les points de vue prépondérants.

L'étude met en évidence des différences substantielles entre les pays. Concernant les entreprises américaines, 30 % pensent que leurs clients ne se préoccupent guère des questions environnementales et qu'aux États-Unis le souci environnemental demeure un aspect mineur.

Il semble que les entreprises américaines soient plus motivées par le fait de devoir se conformer aux règlements de l'Agence de protection environnementale des États-Unis qu'à une pression de la part des consommateurs.

De nombreuses réponses expliquent que, en raison de la multiplicité des règlements gouvernementaux aux États-Unis, il est rare que les entreprises adoptent des initiatives à titre volontaire. En outre, certaines entreprises ont expliqué que tant que le SME n'est pas une exigence réglementaire, la popularité d'ISO 14001 aux États-Unis restera en deçà de ce qu'elle est en Europe.

En revanche, 39 % des entreprises allemandes sont convaincues que leurs clients sont attentifs aux aspects environnementaux et qu'ils désirent des produits soutenus par une certification ISO 14001. Les importateurs allemands qui ont participé à l'enquête attribuent la motivation et l'intérêt pour la certification SME (ISO 14001 ou SMEA) aux politiques de l'Union européenne. Quelque 20 % des entreprises des Pays-Bas sont du même avis.

La majorité des entreprises qui ont répondu à l'enquête et qui sont des entreprises certifiées SME sont convaincues que la certification SME aiderait les exportateurs de leurs pays. Pour

55 % des entreprises qui n'ont pas fait la démarche, la certification SME n'est que « parfois » un gage de succès sur le marché international. Mais pour 88 % de toutes les entreprises qui ont répondu à l'enquête l'appréciation quant à l'influence bénéfique du SME se situe entre « oui nettement » et « oui parfois ».

Conclusions

Les résultats de l'enquête appuient le point de vue que l'ISO 14001 ou d'autres certifications SME sont importantes et sont des pratiques d'entreprises prudentes. Sans grande surprise, le prix et la qualité du produit restent des critères prédominants pour influencer les décisions des importateurs. Mais les systèmes de management environnemental sont maintenant devenus un facteur supplémentaire qui peut favoriser une décision commerciale.

La certification SME est un indicateur du fait que le fournisseur gère bien son entreprise et un signe de responsabilité éthique probablement davantage qu'elle ne reflète son engagement en matière environnementale. Nombreux sont ceux qui perçoivent la certification ISO 14001 ou SMEA par une entité indépendante comme une marque de « fiabilité » suffisante, permettant d'éviter les multiples preuves de conformité exigées de l'exportateur ou du fournisseur.

La situation en Europe

L'Europe est le leader mondial en matière de mise en œuvre et de certification SME et l'attitude des entreprises européennes en est le reflet. L'engagement des pays et de l'Union européenne à

CRITÈRE DE PRIX

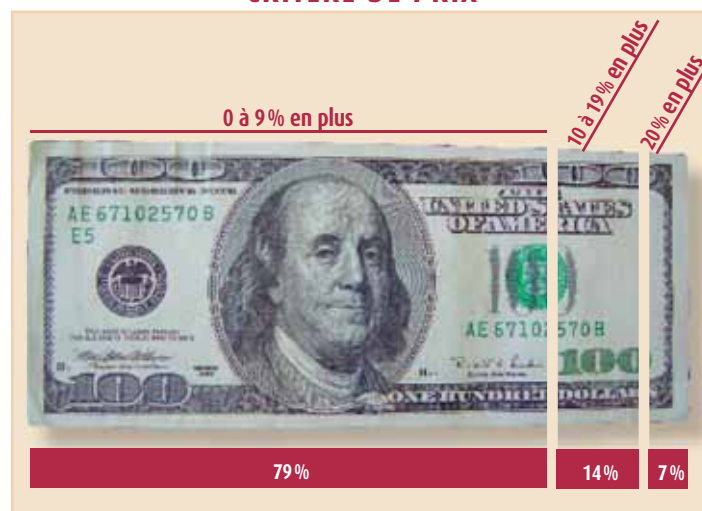


Figure 5: Surcoût que les consommateurs sont prêts à payer pour un produit fabriqué par un producteur certifié SME.

DOSSIER

participer à des initiatives volontaires a donné l'impulsion qui a motivé la certification SME auprès des fournisseurs.

En outre, l'industrie perçoit les clients européens comme plus conscients et soucieux de l'environnement que les consommateurs d'autres régions industrialisées. Toutefois les entreprises de l'enquête sont nombreuses à avoir répondu ne pas être convaincues que leurs clients seraient prêts à payer un supplément de 0,5 à 1 % de plus pour des produits fabriqués avec des procédés soucieux de l'environnement.

L'éthique environnementale européenne a changé la culture d'entreprise. Associée à des attentes réglementaires plus soutenues, la certification SME est vue comme une démarche importante pour les entreprises qui souhaitent exporter en Europe et en particulier en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni.

La situation aux États-Unis et au Japon

Les entreprises américaines qui ont répondu à l'enquête ont exprimé un bien plus grand scepticisme quant aux avantages de la mise en place d'un SME. Ces doutes sont reflétés par la proportion relativement faible des certifications ISO 14001 aux États-Unis et ils expliquent probablement l'approche agressive adoptée en Amérique du nord en matière de réglementation environnementale.

Les entreprises américaines semblent avoir moins le temps ou de penchants pour des initiatives volontaires telles qu'ISO 14001. Pour de nombreuses entreprises ayant répondu à l'enquête, tant qu'ISO 14001 ne sera pas une exigence réglementaire

aux États-Unis, la certification ne sera pas nécessaire pour les fournisseurs étrangers.

Les entreprises japonaises qui ont répondu à l'enquête tiennent en revanche l'ISO et la certification ISO 14001 en haute estime. Néanmoins, compte tenu des pressions que subissent actuellement les entreprises japonaises en raison de la récession récente, les considérations de prix sont un facteur encore plus décisif dans le choix des fournisseurs. Cette situation est perçue comme temporaire par de nombreuses entreprises japonaises qui estiment que la problématique environnementale sera de nouveau à l'ordre du jour.

Si les résultats de l'enquête ne permettent pas d'affirmer que la certification SME est un élément déterminant pour un exportateur visant essentiellement les marchés américains et japonais, les entreprises de ces pays qui ont répondu à l'enquête reconnaissent largement que la situation est en train de changer. Le nombre croissant d'entreprises multinationales qui spécifient des politiques environnementales plus rigoureuses, y compris la certification ISO 14001, pourraient rapidement influencer les importateurs américains et japonais.

Résumé

A partir des résultats de l'enquête, l'équipe de recherche est parvenue aux conclusions suivantes :

- Plus l'importateur accorde de l'importance à la certification SME, moins l'acheteur accorde de l'importance au prix du produit offert.
- Un importateur qui connaît bien un fournisseur et a confiance en la qualité de ses produits a tendance à continuer à s'approvisionner auprès de cette entreprise, même lorsqu'il existe d'autres solutions meilleur marché.
- Plus un importateur est convaincu que les consommateurs locaux sont conscients des questions environnementales, plus l'entreprise est susceptible de choisir des fournisseurs certifiés SME.
- Concernant les entreprises soumises à l'enquête, plus les entreprises sont grandes, plus leurs représentants accordent de l'importance à l'existence d'un SME et plus elles considèrent que la certification SME contribuera à favoriser l'exportation vers l'étranger.

Atout concurrentiel

La certification SME a évidemment aussi un coût. Il est donc important que les entreprises soient conscientes des atouts que représente la certification. Les résultats de l'enquête indiquent que les sociétés qui souhaitent élargir leurs exportations améliorent leur compétitivité internationale à l'étranger en obtenant la certification ISO 14001.

Ni l'industrie, ni les gouvernements ne semblent clairement conscients de l'atout concurrentiel que la mise en œuvre d'ISO 14001 peut conférer à un exportateur. Les associations commerciales et les institutions gouvernementales doivent en informer l'industrie.

Les gouvernements peuvent évidemment modifier la donne en offrant des allègements aux entreprises qui poursuivent une stratégie de management environnemental fondée sur ISO 14001.

Prendre l'initiative de promouvoir la prise de conscience ISO 14001 ou offrir des incitatifs réels pour l'adoption d'un SMQ aurait vraisemblablement pour résultat d'améliorer la performance environnementale sans grande difficulté d'application ni de dépenses publiques. •

Réponses type	Chimiques (%)	Fruits & fleurs (%)	Plastiques & caoutchouc (%)	Textiles & cuir (%)	Autres produits (%)	TOTAL (%)
Oui nettement	49	43	50	42	12	42
Oui parfois	42	50	32	29	76	45
En général non	7	0	11	0	6	6
Nettement non	2	7	7	29	6	7

Table 2 : Les importateurs pensent-ils que des exportateurs locaux certifiés SME pourront mieux exporter leurs produits ?