

Et si les entreprises européennes devenaient enfin REACH ?

L'adoption du projet européen REACH (*Registration, evaluation and authorisation of chemicals*) en 2006 a sans conteste modernisé la législation européenne en matière de substances chimiques. Depuis, toute information sur ces substances (produites ou importées, existantes ou nouvelles) doit être transmise entre fabricants et utilisateurs, en aval et en amont de la chaîne d'approvisionnement mais aussi aux autorités, sous peine de lourdes amendes. Cependant, 5 ans après, les entreprises européennes du secteur éprouvent toujours les pires difficultés pour être en conformité avec REACH. Un seul remède : optimiser les échanges clients –fournisseurs.

Un défi global

Toute l'industrie traitant ou ayant recours à des matières chimiques ne peut ignorer ces réglementations si elle désire s'implanter sur le marché européen. De plus, les contraintes vont encore s'accroître d'ici juin 2013. La liste des « Substances of Very High Concern »¹ va s'allonger avec la diminution du seuil accepté de concentration par produit (0,1%) et de tonnage (<100 tonnes). Les industriels et importateurs devront également fournir systématiquement des scénarios d'exposition et d'écoulement de substances. D'un côté, les entreprises acheteuses espèrent de leurs fournisseurs une mise à niveau indépendante des frontières de régulations et juridictions européennes. De l'autre, les fournisseurs, où qu'ils soient, sont obligés d'intégrer le risque réglementaire qu'est REACH pour faciliter la mise en conformité de leurs clients européens.

Des obstacles et peu de solutions

Le paradigme REACH implique une obligation de partager les informations. A chaque changement d'information, les utilisateurs concernés doivent être avertis via une Fiche de Données de Sécurité (FDS) et de ses annexes². Par manque de motivation, temps ou d'argent, les fournisseurs (notamment extra-européens) ne vont pas investir pour produire une FDS correctement normé (avec traductions, réglementations nationales...). La pression réglementaire retombe donc souvent sur les industriels européens.

Plusieurs moyens sont utilisés sans garantie de succès. Le premier consiste à demander à son fournisseur un FDS conforme, démarche simple qui reste souvent lettre morte.

Convaincre le fournisseur qu'un unique représentant est nécessaire (un agent intra-UE dont la principale mission serait de centraliser et régulariser les imports de produits chimiques), car cela simplifierait les procédures. Troisième option, sans doute la plus compliquée, réaliser la FDS soi-même, mais les entreprises ne communiquent pas assez et n'auront en conséquence qu'une maîtrise limitée à la fois du risque réglementaire mais aussi des produits achetés. Enfin, l'ultime voie, certainement la moins avantageuse, consiste à remplacer son fournisseur actuel par un autre de préférence européen.

Une bonne gestion du risque réglementaire

Fabricants, importateurs, distributeurs ou utilisateurs, tous doivent avoir les connaissances techniques requises (dossier d'enregistrement, FDS fiable), identifier leurs produits pour construire une stratégie adaptée, ce qui nécessite souvent un accompagnement dédié. La pression, notamment sur les PME jusqu'ici peu affectées, va croître avec l'apparition de plus

¹ SVHC, c'est-à-dire les produits dangereux pour le milieu aquatique, les produits Persistant/Bioaccumulable/Toxique pour l'environnement (PBT) ainsi que les produits Cancérogènes/Mutagènes/Repro-toxiques (CMR)

² Composée de 16 chapitres et 1 annexe (contenant des précautions d'emploi, propriétés physico-chimiques, informations toxicologiques...) la FDS est l'outil d'information du fabricant du produit au client. Son utilisation souffre d'un format peu maîtrisé et d'un contenu informationnel souvent incomplet.

en plus de substances listées (après la date butoir de 2013). Ces entreprises auront besoin d'innover pour atteindre leurs objectifs tout en maîtrisant les coûts supplémentaires. Une méthodologie commune de montée en compétence formalisée serait un excellent moyen d'assurer un niveau d'exigence et d'information homogène.

D'ailleurs, plus d'entités concernées veut aussi dire une plus large base sur laquelle s'appuyer pour gérer le risque réglementaire. De cette idée se dégage la solution de plateformes d'échanges par fédérations. La courroie d'information étant libéralisée, un tel consortium permettrait de partager les données, les expertises ainsi que les coûts avec d'autres déclarants. Peu encore connue, une méthodologie similaire est déjà en place via des Forums d'Echange d'Informations initiés par l'Etat. Une plateforme collaborative permettrait aux clients d'avoir une réponse commune et efficace, en règle avec l'Article 33 de REACH. Face aux multiples réglementations américaines (TSCA, California RoHS, California Prop 65, etc), européennes (WEEE, REACH, CLP...) et internationales (UN GHS), les entreprises doivent s'engager dans une approche intégrée de la gestion du risque de conformité. Finalement, l'utilisation d'outils informatiques de traçabilité des substances se démocratise. Des projets utilisant un tel progiciel sont en cours chez les grands noms de la chimie. Certains proposent leur expertise de rédaction de FDS et d'étiquetage directement chez leurs clients. Ce phénomène s'étendra ensuite aux autres secteurs.

Ces multiples initiatives sont de celles qui permettront la multiplication de bonnes pratiques et l'amélioration de la communication entre clients et fournisseurs. Les fédérations voient dans l'approche par plateforme un intérêt majeur. N'oublions pas l'une des raisons de l'existence de REACH : promouvoir la compétitivité et l'esprit d'innovation de l'industrie chimique européenne. Quel meilleur moyen pour elle, et les autres secteurs ensuite, de se responsabiliser et augmenter l'efficacité et la qualité des ressources et systèmes ? Relever le défi réglementaire lancé par REACH permettra à l'ensemble de l'industrie mondiale de progresser.



Sébastien Brasseur,

Associé en charge de la « Maîtrise des Risques »

chez Logica Business Consulting