البركة تجمعنا

ⵏⵏⵓⵔⴽ ⵜⵓⵎⵙⵏ ⵓⵏⵖ

Partageons le Progrès

Sharing Progress

CHARTE DE CONFORMITÉ



Septembre 2025

SOMMAIRE



Mot du Directeur Général 5

1- Présentation du Groupe 7

2- Filière sucrière réglementée 8
2-1 Prix fixés à l'achat des plantes sucrières
2-2 Sucre brut importé régi par le système du prix de référence
2-3 Prix fixé à la vente aux consommateurs
2-4 Subvention aux consommateurs
2-5 Marge de distribution administrée

3- Organisation interprofessionnelle encadrée (FIMASUCRE) 12

4- Modèle d'agrégation 13
Chaîne de valeur

5- Développement et intégration de la filière sucrière 15
5-1 Contrats programmes
5-2 Export
5-3 Diversification

6- Relation clients 18
Présence territoriale

7- Supply Chain 20

8- Relation fournisseurs 21

9- Programme de conformité réglementaire 22
9-1 Conformité réglementaire
9-2 Démarche RSE
9-3 Code d'éthique et de conduite des affaires
9-4 Identification des situations à risque

10- Plan d'action 27
10-1 Engagement clair, ferme et public des instances dirigeantes
10-2 Désignation d'un Compliance Officer
10-3 Formation
10-4 Actions de surveillance
10-5 Actions de contrôle

MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL



M. Imad GHAMMAD
Directeur Général

Chez COSUMAR, nous nous engageons pleinement à opérer dans le respect absolu des lois et des réglementations qui encadrent nos activités. Notre détermination à maintenir une culture d'éthique, d'équité et d'intégrité est inébranlable. Nous reconnaissons l'importance cruciale de cette démarche, non seulement pour nos collaboratrices et collaborateurs mais également pour l'ensemble de nos partenaires et de notre écosystème.

Nous avons mis en œuvre un ensemble de mesures visant à assurer une conformité totale et continue. Cela inclut, entre autres, un Code d'Éthique et de Conduite des Affaires, ainsi qu'un système permettant à chaque collaboratrice et collaborateur de solliciter des conseils auprès de notre Compliance Officer. Nous soulignons l'importance d'identifier et d'éviter tout comportement susceptible de poser un problème en termes de droit de la concurrence ou de réglementation.

Notre programme de conformité s'étend à tous les niveaux de l'organisation et implique une sensibilisation accrue ainsi que des formations dédiées. Notre objectif est de renforcer la compréhension et le respect des règles, tout en cultivant une vigilance constante face aux situations à risque.

La réussite de COSUMAR repose sur une collaboration étroite avec nos partenaires institutionnels, clients, fournisseurs et agriculteurs. Ensemble, nous œuvrons pour la pérennité de notre filière, en misant sur l'innovation, la modernisation et l'excellence opérationnelle.

En intégrant pleinement les principes de conformité et d'éthique dans toutes nos actions, nous renforçons la confiance placée en nous par l'ensemble des parties prenantes de notre écosystème. Cette approche constitue un pilier essentiel de notre stratégie, soutenant notre ambition d'exceller et de maîtriser l'ensemble de notre chaîne de valeur.

البركة تجمعنا

ⵏⵙⵙⵓⵔ ⵜⵓⵎⵙⵉ ⵙⵉⵖ

Partageons le Progrès

Sharing Progress



01 PRÉSENTATION DU GROUPE

Depuis sa fondation en 1929, le Groupe COSUMAR s'est engagé à assurer un approvisionnement régulier du Maroc en sucre, en investissant massivement dans la modernisation de la filière sucrière pour une durabilité accrue. Grâce à ces efforts, le groupe a significativement avancé en matière d'innovation et de développement de technologies propres, renforçant ainsi ses performances.

Acteur majeur de l'économie marocaine, COSUMAR a su se distinguer par son modèle intégré couvrant l'extraction, le raffinage, le conditionnement, et la commercialisation du sucre, affirmant sa position de leader dans l'agroalimentaire en Afrique. Le Groupe assure un approvisionnement complet et continu en sucre blanc raffiné sous différentes formes, grâce à son expertise dans l'extraction du sucre de betterave et de canne à sucre localement cultivées, ainsi que le raffinage du sucre brut importé.

Depuis 2005, COSUMAR opère en tant en tant que producteur de sucre au Maroc, consolidant son leadership à travers l'acquisition des sociétés sucrières étatiques : SUTA, SURAC, SUNABEL et SUCRAFOR. Le modèle d'agrégation agricole, salué à l'échelle nationale, repose sur une collaboration étroite avec près de 80.000 agriculteurs, renforçant ainsi notre impact social et économique.

La reconnaissance internationale n'a pas tardé, avec l'obtention de la médaille du modèle d'agrégateur par la FAO en 2009 et plusieurs distinctions en responsabilité sociale et environnementale, dont le label RSE de la CGEM renouvelé pour la troisième fois en 2020, et le prix Top Performer par Vigeo-Eiris pour la septième fois. Ces honneurs témoignent de notre engagement indéfectible envers le progrès social, économique, et environnemental.

02 FILIÈRE SUCRIÈRE RÉGLEMENTÉE

L'amont agricole sucrier est protégé dans une grande majorité de pays et plus particulièrement dans les pays producteurs de betterave à sucre. Cette protection est même une nécessité pour défendre la filière face aux importations du sucre issu de la canne. En effet, le sucre de canne qui représente 80% de la production mondiale du sucre bénéficie d'un coût de production structurellement inférieur à celui de la betterave de 35 à 40%.

Les plus grands pays producteurs du sucre de betterave dans le monde tels que les USA, la Russie, la Turquie… exigent ainsi une protection forte aux frontières en vue d'assurer la pérennité de leurs filières. L'Union Européenne impose à titre d'exemple 419 Euros/tonne de sucre blanc de droits de douanes à l'entrée.

Le Maroc est aussi contraint à adopter une approche identique. La filière sucrière est protégée et subventionnée. L'Etat garantit les prix aux agriculteurs des plantes sucrières pour leurs récoltes et s'assure de fournir un sucre blanc à des prix bas subventionnés pour le consommateur final. Le modèle marocain repose par conséquent sur des prix garantis à l'agriculteur, une protection douanière et une subvention forfaitaire des prix de vente de sucre au consommateur.



2-1- Prix fixés à l'achat des plantes sucrières

Le sucre est un produit essentiel dans le panier de consommation typique d'un ménage marocain, raison pour laquelle ses prix à la consommation sont réglementés.

L'Etat fixe le prix d'achat des plantes sucrières à environ 630 DH/tonne pour la betterave.

L'agréage pour le paiement des plantes sucrières livrées par les agriculteurs est opéré dans des centres de réception automatisés selon les normes marocaine 08.5.110 et 08.5.111. Pour calculer la teneur en sucre de la production de chaque livraison, un échantillon est prélevé au hasard à travers une sonde automatique à l'entrée de l'usine dans les laboratoires de réception accrédités selon la norme ISO17025. Cette opération se fait de façon anonyme, les camions sont codifiés en amont. Un représentant des agriculteurs est présent à temps plein pour suivre l'ensemble du processus, ce qui assure la totale transparence du calcul de la richesse effectué par la chaîne d'analyse.

Le prix d'achat de la plante sucrière n'est pas répercuté totalement sur le prix de vente du sucre au consommateur qui bénéficie d'une subvention de 3.337,99 DH hors taxes par tonne.

630 DH
/tonne
de betterave
à 16,5% de richesse

3 337,99 DH
/tonne HT
de subvention sur le prix
de vente du sucre
au consommateur

2-2 Sucre brut importé régi par le système du prix de référence

La filière sucrière marocaine produit le sucre blanc raffiné à partir des plantes sucrières cultivées localement et du raffinage du sucre brut importé. Ces plantes sucrières sont traitées au niveau des 7 sucreries du Groupe. Le raffinage du sucre brut importé est opéré à la raffinerie de Casablanca. Ce dernier est importé, avant tout, pour pouvoir combler le déficit en sucre blanc sur le marché local et assurer la sécurité alimentaire du pays en sucre. Le sucre brut est ainsi soumis à des droits de douane et à un prix de référence de 5.984,91 DH/tonne. Ce système permet d'éviter de répercuter la volatilité des prix à l'international sur le prix de vente aux consommateurs et de le maintenir ainsi à un prix fixe.



2-3 Prix fixé à la vente aux consommateurs

L'Administration marocaine définit un prix de vente fixe des produits finis, au départ des sucreries, de la raffinerie ou des agences commerciales. Ce prix n'a connu aucun changement depuis 2006.

Le prix de vente du sucre granulé s'élève à 4.079 DH hors taxes par tonne, très largement en dessous de la moyenne mondiale qui oscille entre 10.000 à 12.000 DH hors taxes par tonne.

2-4 Subvention aux consommateurs

Une fois mis sur le marché, le sucre blanc bénéficie d'une subvention forfaitaire à la consommation qui est de 3.337,99 DH hors taxes par tonne vendue. Cette somme est débloquée par la Caisse de Compensation au profit des sucreries ou de la raffinerie, sur la base des documents justifiant les quantités vendues aux clients directs. Cette subvention forfaitaire est accordée aussi bien au sucre produit à partir de l'extraction des plantes sucrières cultivées localement qu'au sucre raffiné issu de l'importation de sucre brut, sous le régime du prix de référence. C'est d'ailleurs ce qui permet au consommateur de disposer de ce produit à des tarifs accessibles. Le sucre exporté ne bénéficie bien entendu d'aucune subvention et est soumis au régime de l'admission temporaire.

2-5 Marge de distribution administrée

La marge totale des distributeurs, grossistes et détaillants est également réglementée par l'État et fixée à environ 6 %. Elle vient s'ajouter aux prix au départ de COSUMAR pour rémunérer l'acheminement des produits au réseau de détail. Il est à signaler que cette marge de distribution réglementaire est considérée comme insuffisante, ce qui pousse le Groupe COSUMAR a ne pas pratiquer la distribution capillaire, car économiquement non réalisable. Cette marge n'est, d'ailleurs, pas respectée par les commerçants qui opèrent, selon les observations qui ont pu être faites en magasins par des cabinets indépendants, une marge réelle d'environ 18 à 20 %. En effet, la marge de distribution de 6 % fixée par l'État ne permet pas de rémunérer la distribution ni de respecter les normes et les standards exigés en la matière. Le Groupe COSUMAR a d'ailleurs demandé à l'administration de revaloriser cette marge à 20%.

03 ORGANISATION INTERPROFESSIONNELLE ENCADRÉE (FIMASUCRE)

La Fédération Interprofessionnelle Marocaine du Sucre « FIMASUCRE » a été créée en juin 2007 pour fédérer l'ensemble des acteurs de la filière sucrière en vue de renforcer sa compétitivité, garantir sa pérennité et entreprendre des actions de recherche et développement afin d'améliorer la productivité et la rentabilité des cultures. C'est la première interprofession agricole à obtenir la reconnaissance de l'Etat en septembre 2016 en application des dispositions de la Loi 03-12 relative aux interprofessions agricoles et halieutiques et ses textes d'application.

Les textes réglementaires prévoient : le respect de la parité des organes de gouvernance entre les collèges des agriculteurs et des industriels, la limitation du mandat des délégués et du président à une durée de quatre ans renouvelable, le respect des niveaux de représentativité requis pour la constitution de l'interprofession de la filière sucrière à 80%., La conclusion d'accords interprofessionnels pouvant être étendus par l'Administration à l'ensemble des professionnels de la filière est également possible. La filière a ainsi conclu son premier accord interprofessionnel étendu, publié au bulletin officiel du 13 mars 2022, et relatif au prélèvement obligatoire d'une cotisation paritaire d'un dirham par tonne de culture pour chaque collège.

Sur le plan régional et conformément à la convention signée en 2012 entre FIMASUCRE et l'Etat représenté par le ministère de l'Intérieur et le ministère de l'Agriculture, une déclinaison régionale a été mise en place pour davantage de proximité et de coordination avec les différents partenaires. A cet effet, il est créé au niveau de chaque périmètre sucrier une Commission Régionale des Cultures Sucrières et un Comité Technique Régional des Cultures Sucrières.

La Commission Régionale des Cultures Sucrières est présidée par le Wali de la région et le secrétariat est assuré par l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole. Elle est composée des représentants de :

- La Wilaya de la Région
- Le Conseil Régional
- La Chambre Régionale de L'Agriculture
- L'Association Régionale des Producteurs des Plantes Sucrières
- L'Office Régional de Mise en Valeur Agricole (ORMVA)
- La ou les Sucreries Installées dans la Région
- La Direction Régionale de l'Equipement et des Transports
- La Direction Régionale de L'Emploi
- L'Agence du Bassin Hydraulique

La Commission Régionale adopte les programmes d'emblavement et des récoltes des cultures sucrières et arrête les dispositions à prendre pour le déroulement des campagnes sucrières.

Le Comité Technique Régional des Cultures Sucrières (CTRCS) présidé par l'ORMVA est composé des représentants de :

- Autorités Provinciales de la Région
- La Chambre Régionale d'Agriculture
- L'Association Régionale des Producteurs des Plantes Sucrières
- La ou les Sucreries Installées dans la Région
- Le Centre Régional de l'INRA
- La Direction Régionale de l'ONSSA

Les missions principales de CTRCS sont :

- La définition des programmes annuels des plantes sucrières
- Les plannings des irrigations
- Le choix des intrants
- Le suivi des semis/plantations
- Les récoltes paiement des producteurs
- Programme Recherche et Développement
- …

04 MODÈLE D'AGRÉGATION

COSUMAR est impliqué sur l'ensemble de la chaine de valeur de la filière sucrière et compte dans son écosystème près de 80.000 agriculteurs betteraviers et canniers à travers le Royaume. Le Groupe a été distingué en 2009 par la FAO pour son rôle considérable d'agrégateur. Cette agrégation se traduit par un accompagnement de proximité des agriculteurs.

Mis en place dans le cadre du Plan Maroc Vert, cette agrégation est aussi synonyme de nombreux gains au profit de ces agriculteurs et de leurs familles dans les régions d'implantations des sucreries : Doukkala, Gharb, Loukkos, Tadla, et Moulouya. Ce modèle contribue donc au développement socio-économique durable des régions agricoles au Maroc.

Le Groupe en tant qu'agrégateur est responsable et solidaire vis-à-vis de ces partenaires agriculteurs. Le contrat d'agrégation liant COSUMAR et le partenaire agriculteur intègre selon la loi 04.12 un soutien financier et un encadrement technique des producteurs des plantes sucrières tout au long des étapes de suivi de la culture depuis les semis jusqu'à l'arrachage et ce pour une meilleure productivité générant un accroissement durable des revenus. Le Groupe s'engage aussi à acheter toute la production au prix contractuel garanti par l'Etat et prend en charge le transport de la production agricole vers les usines d'extraction de sucre. L'agriculteur est ainsi concentré sur le travail de sa parcelle sans se soucier du financement de l'achat des intrants, de l'encadrement technique, de la commercialisation ou de la logistique.

Les processus de l'Amont Agricole sont depuis 2019 entièrement digitalisés et pilotés par la plateforme Attaissir qui garantit une transparence complète sur l'ensemble des étapes et une fluidité dans le relationnel entre l'agriculteur et le Groupe.

L'agrégation a permis aux performances de l'amont agricole de progresser et d'accroître le rendement des parcelles plantées ayant permis de doubler les revenus des agriculteurs entre 2008 et 2020.

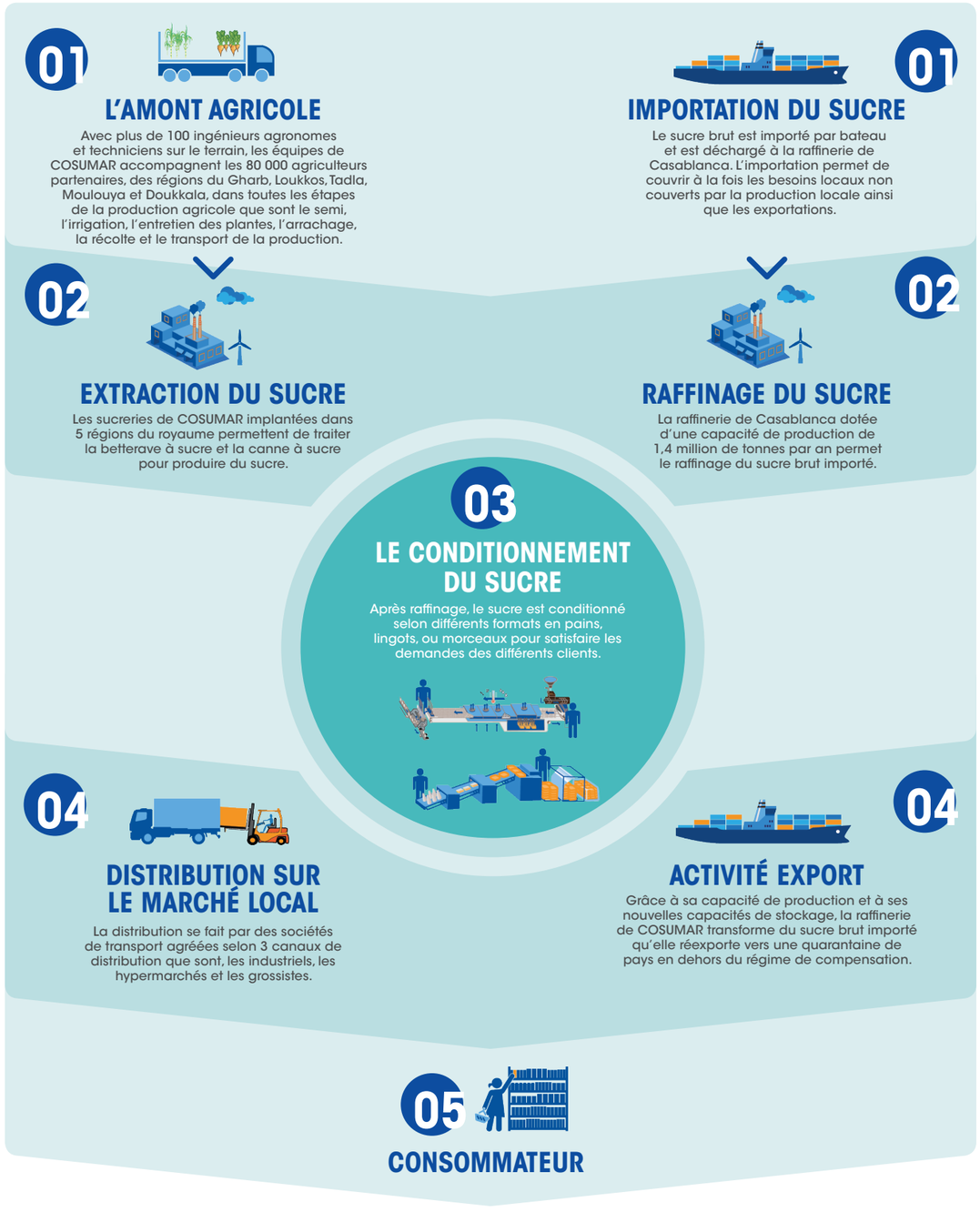


80 000
agriculteurs



+10%
d'augmentation par an
des revenus annuels moyens
des agriculteurs (2008 - 2020)

Chaîne de valeur



05 DÉVELOPPEMENT ET INTÉGRATION DE LA FILIÈRE SUCRIÈRE

5-1 Contrats programmes

La FIMASUCRE est la première Interprofession Agricole à avoir signé un contrat programme avec le Gouvernement le 22 avril 2008 à l'occasion des premières Assises de l'Agriculture de Meknès.

Ce premier contrat programme, qui s'étale de 2008 à 2013, constitue le cadre de référence de l'action conjointe du Gouvernement et de l'Interprofession pour la mise à niveau du secteur sucrier. Ce premier contrat a été reconduit sur la période 2013-2020 afin de poursuivre la dynamique de modernisation et d'amélioration de performances en capitalisant sur les expériences réussies du premier contrat-programme.

Ces deux contrats programmes se sont traduits par un accroissement des performances de la filière sucrière dans sa globalité grâce à un investissement global de mise à niveau technologique dépassant 10 milliards de dirhams ayant permis d'atteindre les principaux résultats suivants :

- L'amélioration des rendements pour atteindre une moyenne de 10 à 11 tonnes à l'hectare, impliquant l'accroissement des revenus des agriculteurs de 10% par an en moyenne.
- La mise à niveau de l'aval de la filière par la modernisation de l'outil industriel visant à accroître la capacité de traitement des plantes sucrières, qui a atteint 5 millions de tonnes.
- L'augmentation de la capacité de production de sucre blanc raffiné issu des sucreries et de la raffinerie, qui avoisine aujourd'hui 2 millions de tonnes pour un marché domestique de 1,2 million de tonnes.
- La promotion de l'économie d'eau à travers l'adoption de nouvelles technologies et systèmes permettant la rationalisation de l'eau d'irrigation. La consommation de l'eau industrielle a ainsi été réduite de plus de 90 %.
- La réduction de l'empreinte carbone de la filière de 46% entre 2016 et 2023.
- La réalisation d'un taux de couverture des besoins nationaux en sucre de 40 à 50% selon les années agricoles.
- L'export de sucre blanc pour un volume dépassant 600.000 tonnes par an.

Un nouveau contrat programme permettant de consolider les acquis et de poursuivre la dynamique dans le cadre de la stratégie "Generation Green 2020-2030" a été signé en avril 2023. Ce contrat couvre la période 2022-2030.

5-2- Export

COSUMAR a réalisé un investissement global de plus de 10 milliards de dirhams pour la mise à niveau technologique et l'extension des capacités de l'ensemble de son outil industriel. La raffinerie de Casablanca a connu une réelle montée en gamme durant les dernières années et a considérablement augmenté sa capacité industrielle. Celle-ci est passée de 750.000 tonnes par an à 1,5 millions de tonnes de sucre blanc par an actuellement.

L'objectif de cette extension de capacité est d'assurer l'approvisionnement continu du marché national en sucre blanc, même en cas d'aléas climatiques défavorables au niveau de l'amont agricole, comme ça a été le cas, par exemple, lors des inondations de 2009 et 2010 et du gel de 2012 dans le Gharb où cette capacité a été mise à profit et a permis d'éviter toute rupture en sucre sur le marché domestique.

En intégrant la production nationale, la capacité globale du Groupe s'élève ainsi à 2 millions de tonnes sucre blanc pour des besoins du marché domestique d'environ 1,2 million de tonnes. Cet excédent de capacité de production, constituant une garantie d'approvisionnement régulier du marché pendant les années agricoles difficiles, rend le recours à l'export indispensable pour saturer la capacité de production de la raffinerie, moyennant le recours à l'export de sucre blanc sur le marché international. Ces opérations d'exportation se font dans le cadre du régime d'admission temporaire, en dehors du système de compensation et de subvention.

Le Groupe permet, grâce à l'export, de mettre en valeur le "made in Morocco" et l'excellence industrielle du pays. Les produits du Groupe sont actuellement consommés dans plus de 80 pays à travers le globe. Ce nouveau levier de croissance pour le Groupe fait aussi rayonner l'industrie marocaine à travers la planète, contribue à la création de la valeur ajoutée locale et procure une nouvelle source de devises pour l'économie nationale.

En vue de mettre en œuvre une relation d'affaires visant à garantir le respect des normes d'éthique et de conformité, le Groupe Cosumar a mis en avant dans la gestion de ses clients à l'export le respect des lois et réglementations internationales et ce, en effectuant une veille constante sur les lois et réglementations d'exportation dans les pays cibles, menant ainsi des due diligences des partenaires commerciaux et s'assurant du respect par les partenaires des procédures de conformités et des politiques d'éthique et ce, en intégrant dans nos contrats des clauses spécifiques à la conformité, permettant ainsi de vérifier régulièrement le respect par les partenaires desdites obligations.



5-3 Diversification

Le Groupe, connu pour son rôle en tant qu'opérateur sucrier engagé, souhaite devenir un leader régional de l'agro-alimentaire. Ainsi, en inscrivant la diversification dans ses axes stratégiques de développement, le Groupe a lancé plusieurs projets importants à l'international, concrétisés les dernières années.

En 2018, COSUMAR a mis en place une unité de conditionnement de sucre en Guinée Conakry, baptisée COMAGUIS. Grâce à cette structure, le Groupe peut répondre plus simplement à la demande locale mais aussi celle en provenance des pays voisins d'Afrique de l'Ouest.

Dans le cadre de sa stratégie de diversification, COSUMAR, en collaboration avec des partenaires étrangers, a initié la création de la première usine de graisses végétales de spécialités sur le continent africain. Ce projet innovant, situé à proximité de la raffinerie de Casablanca, représente un co-investissement de plus de 300 millions de dirhams. Prévue pour être mise en service en 2024, cette installation jouera un rôle clé dans la réduction des importations marocaines de graisses végétales, tout en ciblant le marché international avec une capacité de production de 35 000 tonnes. Ce développement majeur contribue non seulement à la création d'emplois, mais également au renforcement de la compétitivité et des capacités exportatrices du secteur agro-industriel marocain, améliorant ainsi la balance des paiements pour les produits agroindustriels.

Le Groupe poursuit activement ses initiatives de diversification, tant sur le plan des produits que géographique, explorant ainsi de nouvelles opportunités pour renforcer sa présence et sa compétitivité sur le marché régional.



06 RELATION CLIENTS

Plaçant la satisfaction client au cœur de sa stratégie, COSUMAR s'engage à offrir une qualité de service et d'offre irréprochable, en traitant chaque client équitablement. La Direction Commerciale, certifiée ISO 9001 depuis 2011, illustre cet engagement en assurant un approvisionnement complet et réglementé sur l'ensemble du territoire national à travers ses canaux de distribution diversifiés.

En parallèle, un projet de digitalisation ambitieux a été lancé pour enrichir l'expérience client à chaque étape de leur parcours avec COSUMAR, incluant la prospection, la contractualisation, la planification des commandes, le parcours et un portail client. Ce portail offrira un accès direct au suivi des opérations et situations financières, visant à maximiser la satisfaction et à renforcer la relation à chaque interaction.

Consciente de l'importance de la proximité et de l'écoute, COSUMAR assure une communication régulière et un traitement efficace des réclamations, tout en s'orientant vers une gestion des clients axée sur la conformité. Des procédures claires pour l'identification des clients et une plateforme dédiée aux réclamations ont été mises en place pour prévenir tout abus, fraude ou corruption.

Les équipes commerciales sont engagées à anticiper les nouvelles tendances du marché et les évolutions des habitudes de consommation pour mieux servir les clients. Un programme de modernisation des agences commerciales est en cours pour améliorer l'accueil et la prise en charge des besoins clients, soutenu par un baromètre de satisfaction et des études régulières sur les habitudes de consommation, affirmant notre dévouement à l'excellence de la relation client.



Présence territoriale



07 SUPPLY CHAIN

L'approvisionnement du marché marocain est assuré à partir des points de ventes situés dans les usines et agences du Groupe réparties sur l'ensemble du territoire. Les clients grossistes, distribution moderne et industriels s'approvisionnent ainsi du point de vente le plus proche. Le Groupe veille à continuer à assurer le stock de sécurité réglementaire d'un mois, le long de l'année de façon à éviter les risques de rupture d'approvisionnement du marché en sucre. La distribution moderne et les clients grossistes assurent à leur tour la vente auprès des détaillants et du consommateur final.

La Direction de la Supply Chain s'est également inscrite dans une dynamique de mise à niveau qui a intégré non seulement l'extension des capacités de stockage en sucre brut et en sucre blanc mais également la modernisation des plateformes logistiques pour une gestion moderne et efficiente des stocks de produits finis.



08 RELATIONS FOURNISSEURS

La politique Achats du Groupe COSUMAR dispose d'un référentiel assurant une parfaite gestion de la relation fournisseurs intégrant des procédures auditables. Il intègre les processus de consultation, d'appels d'offres, d'adjudication et ce dans le respect des règles de transparence et de concurrence.

La Direction Achats veille dans ses consultations et appel d'offres à ouvrir la consultation à un grand nombre de sociétés, sans aucune forme d'exclusivité. Les consultations visent également à maximiser la valeur ajoutée locale et à réduire les importations. Pour les biens d'équipements, par exemple, la fabrication, à chaque fois que possible, est confiée à un prestataire marocain sur la base de l'ingénierie provenant de chez le constructeur spécialisé.

En 2021, la Direction s'est dotée d'un outil digital pour fluidifier et simplifier la relation entre le Groupe et ses fournisseurs. Ces derniers apprécient la transparence dans le traitement des consultations, qui est dicté par la politique d'achat. Sur cette plateforme, les partenaires fournisseurs pourront avoir accès en ligne aux appels d'offres en cours et aux consultations. Ils pourront par la suite répondre sur le même portail et suivre l'état d'avancement du dossier.

Cette procédure 100% digitalisée permet à la Direction de renforcer la transparence et de passer au zéro papier concernant les réponses des consultations.



09 PROGRAMME DE CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE

9-1 Conformité réglementaire

Le programme de conformité chez COSUMAR est conçu pour prévenir, réduire, et gérer les risques de non-conformité, notamment dans le respect du droit de la concurrence et des réglementations plus larges. Ce cadre vise non seulement à éviter les infractions aux normes établies par les régulateurs et aux obligations juridiques mais aussi à identifier et corriger rapidement tout comportement susceptible de mener à de telles infractions.

Ce programme s'étend au-delà des simples obligations légales, reflétant l'engagement de COSUMAR envers la responsabilité sociétale de l'entreprise. Il intègre la culture du respect des normes de concurrence tant dans l'élaboration de ses stratégies que dans l'exécution quotidienne de ses activités, par des initiatives telles que l'engagement, la formation, la sensibilisation, ainsi que le développement de mécanismes internes d'alerte, de conseil, d'audit, et de responsabilisation.

Dans le prolongement de cet engagement, COSUMAR porte une attention particulière au développement de son capital humain. Des cycles de formation réguliers sont organisés pour couvrir les aspects juridiques et éthiques, soulignant les risques et les conséquences des actions non conformes. De plus, une communication constante est maintenue à travers les canaux internes, visant à renforcer les attentes en matière de conformité et à encourager une culture d'intégrité. Cette communication vise également à créer un environnement propice permettant aux collaboratrices et collaborateurs de signaler facilement toute préoccupation relative à la conformité, assurant ainsi la pérennité d'un cadre de travail éthique et responsable.

Cet effort pour maintenir un niveau élevé de conformité s'aligne avec les standards internationaux et soutient les activités internationales du Groupe, tant en importation qu'en exportation, renforçant notre positionnement global comme entreprise responsable et consciente de son impact sociétal et économique.

De même, une communication interne sur les attentes en matière de conformité visant à créer un environnement sain et à permettre aisément à nos collaboratrices et collaborateurs de signaler des problèmes de conformité est en cours mise en place.

La politique anticorruption du Groupe COSUMAR consiste en un ensemble de règles et procédures mises en place pour détecter et traiter les actes de corruption. L'objectif principal de cette politique est de promouvoir une culture du respect des normes d'éthique et de se conformer aux lois anticorruption, essentielles pour protéger la réputation collective de l'entreprise.

En complément de cette politique, des formations sont régulièrement organisées pour la population cible, accompagnées de sensibilisations menées par les managers auprès de leurs équipes. Ces actions renforcent l'engagement de l'entreprise envers l'intégrité et la conformité.



9.1.1 CONFORMITÉ EN MATIÈRE DE CYBERSÉCURITÉ

Dans le cadre de notre engagement envers la cybersécurité, COSUMAR entreprend un projet crucial visant à assurer une mise en conformité totale et continue avec les normes et réglementations en matière de sécurité des informations, en particulier la loi 05-20 relative à la cybersécurité et la loi 09-08 relative à la protection des données personnelles. Nous alignons nos pratiques sur l'ensemble des réglementations applicables à notre Groupe en matière de cybersécurité.

Ce projet est d'une importance capitale, car il vise à garantir la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité des actifs, ainsi qu'à renforcer la protection de toutes les données et systèmes sensibles et confidentiels auxquels nous avons accès.

En intégrant des pratiques de cybersécurité avancées, nous cherchons à minimiser les risques potentiels liés aux cybermenaces, à garantir la confidentialité des informations et à renforcer la confiance de nos parties prenantes.

La réussite de ce projet démontre notre engagement envers l'intégrité, la sécurité et la protection des données, tout en renforçant notre position en tant qu'acteur responsable dans l'espace numérique.

PLAN D'ACTION :

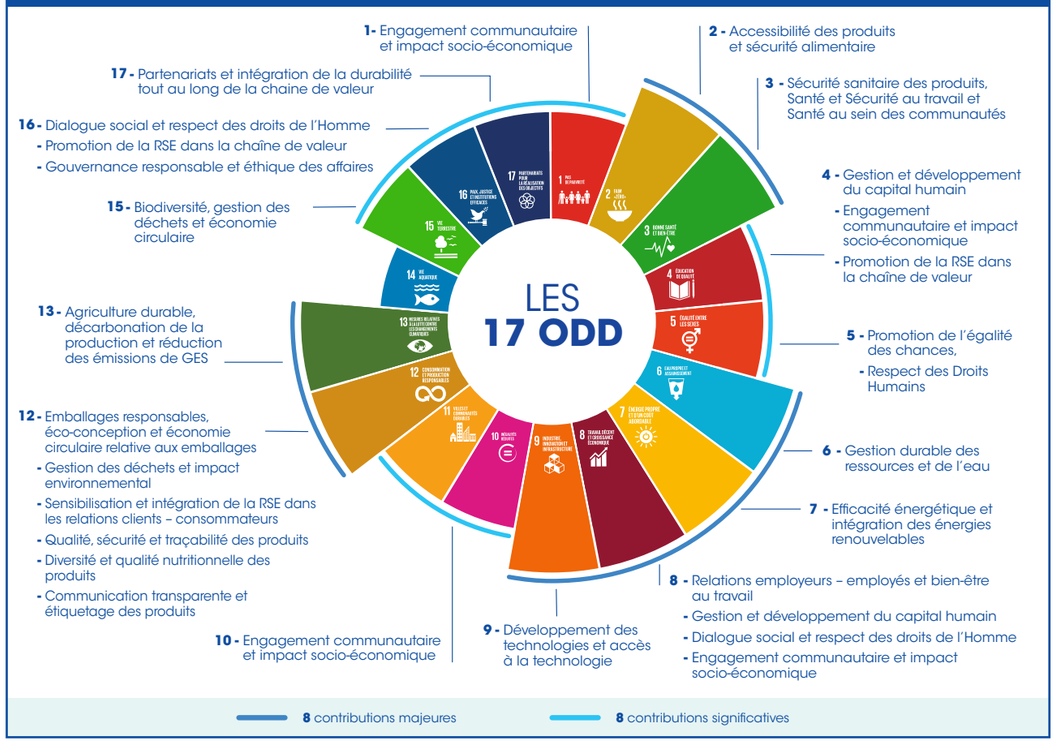
- Recrutement d'un responsable sécurité des systèmes d'information (RSSI) pour piloter la stratégie de cybersécurité du Groupe.
- Identification et classification des données et actifs à l'échelle du Groupe afin de cibler plus précisément les mesures de protection.
- Organisation de formations régulières pour sensibiliser les collaborateurs aux bonnes pratiques en matière de cybersécurité.
- Renforcement du système de cybersécurité opérationnelle en mettant en place des solutions avancées pour détecter et répondre rapidement aux menaces.

9-2 Démarche RSE

COSUMAR s'affirme comme une entreprise résolument tournée vers l'avenir, intégrant la performance économique à une responsabilité sociale et environnementale. Cette vision guide ses actions, affirmant sa conviction en une croissance durable bénéfique pour tous. En tant qu'acteur moteur de l'innovation et du progrès responsable, COSUMAR s'engage à co-construire des modèles économiquement compétitifs et respectueux de l'environnement avec toutes ses parties prenantes. Sa culture d'entreprise repose sur le dialogue ouvert et transparent, la confiance et la collaboration, fondant son rôle d'acteur engagé pour le progrès partagé. Reconnu pour son engagement durable, COSUMAR intègre la RSE comme un pilier essentiel de sa stratégie, démontrant une expertise solide, à travers toute sa chaîne de valeurs. Son exercice sur la matérialité de ses enjeux prioritaires a pu renforcer ses efforts en matière de durabilité, priorisant son exploitation durable des terres et des ressources naturelles, la limitation de l'impact de ses activités sur l'environnement, sa contribution au développement économique et social au sein des territoires de son implantation, le bien-être et le développement de son capital humain et de ses communautés locales et la gouvernance responsable.

Cette politique a été primée par la CGEM qui a octroyé au Groupe son label RSE suite à de nombreux résultats honorables sur le volet social, environnemental et de partage de valeurs.

CONTRIBUER AUX ODD EN RÉPONDANT À NOS ENJEUX RSE



9-3 Code d'Éthique et de Conduite des Affaires

Dans un effort continu pour aligner nos pratiques avec les standards internationaux de responsabilité sociale d'entreprise, COSUMAR intègre les principes de la Norme ISO 26000 relatifs au comportement éthique dans son Code d'Éthique et de Conduite des Affaires. Ce qui suit reflète notre engagement à adopter et à mettre en œuvre ces principes guidés par la Norme ISO 26000, soulignant notre dévouement à opérer de manière éthique et responsable dans tous les aspects de notre activité.

Depuis plus de 90 ans, COSUMAR a tout mis en œuvre pour être une entreprise responsable et citoyenne, qui mobilise ses collaboratrices et collaborateurs pour que les activités soient conduites conformément à des standards élevés d'éthique, d'équité, d'intégrité et d'exigence professionnelle. C'est dans ce cadre que COSUMAR a élaboré, il y a une dizaine d'années, un code d'éthique qui repose sur plusieurs principes fondamentaux, dont notamment :

ETHIQUE DES AFFAIRES

1.Respect des lois
Le respect de la loi constitue le principe de base de la politique du Groupe. COSUMAR et ses collaborateurs s'engagent à respecter les lois et règlements dans toutes les régions où ils exercent leurs activités.

2.Relations avec les clients
Chaque membre du personnel doit respecter les principes de loyauté et d'intégrité vis-à-vis des clients.

3.Relations avec les fournisseurs
Le Groupe attend de ses fournisseurs qu'ils partagent ses valeurs et se conforment aux lois en vigueur.

4.Respect de la libre concurrence
Dans le cadre des relations tant avec les fournisseurs qu'avec les clients, chaque membre du personnel doit respecter les règles de droit de la concurrence. En particulier, toute mise en oeuvre de pratiques à caractère discriminatoire, d'exclusivité ou de boycott est proscrite dans la mesure où elles constituent une violation des règles du droit de la concurrence.

5.Prévention des Conflits d'intérêts
Les intérêts personnels doivent être compris au sens large du terme puisqu'ils concernent aussi bien les intérêts du collaborateur que ceux de toute personne physique ou morale de son entourage. Afin de prévenir des situations de conflit d'intérêts, les collaboratrices et collaborateurs doivent être vigilants aux situations dans lesquelles l'objectivité de leurs décisions professionnelles pourrait être altérée.

6.Prohibition des actes de corruption publique et privée
Le Groupe a listé, dans ce sens, une série de comportements et de conduites strictement Interdites.

7.Offre et réception de cadeaux
En aucun cas un salarié du Groupe ne devra accepter de cadeaux ou d'avantages, si ce n'est symbolique, de la part des fournisseurs.

8.Protection des biens
Chaque collaborateur doit veiller à l'intégrité des actifs du Groupe. Ceux-ci ne sont pas uniquement les meubles, les immeubles ou les biens incorporels identifiés et définis par la loi. Ils comprennent aussi les idées ou les savoir-faire élaborés par les collaboratrices et collaborateurs du Groupe.

ÉTHIQUE DES AFFAIRES FINANCIÈRES

1.Traitement de l'information privilégiée
Le contrôle de l'information et la diffusion d'informations strictement exactes, précises et sincères sont indispensables pour éviter que des rumeurs ne se propagent et portent atteinte au Groupe et donc, par voie de conséquence, à l'ensemble de ses Collaborateurs.

2.Relations avec les actionnaires et les marchés financiers

La communication du Groupe recherche la transparence et la fiabilité. Elle a pour but de permettre aux partenaires et aux collaboratrices et collaborateursdu Groupe d'être informés des activités du Groupe avec rigueur.

3.Comptabilité
Tous les fonds et actifs doivent être comptabilisés conformément aux politiques comptables du Groupe.

4.Prévention de la fraude
Afin de préserver l'intérêt du Groupe et de ses collaboratrices et collaborateurs, le Groupe agira avec la plus grande fermeté contre tout auteur d'une fraude.Ainsi,tous les Collaborateurs du Groupe peuvent demander conseil au Compliance officer sur toute situation qui leur parait problématique ou peuvent signaler, via la procédure d'alerte décrite ci-dessous, tout comportement ou opération suspects à cet égard.

DEMANDE DE CONSEIL

Le Groupe considère que la demande d'accompagnement en situation délicate est un élément fondamental à la bonne marche des affaires.

1.Procédure à suivre

Première hypothèse : Lorsque des faits qui semblent pourvoir être litigieux et relever des domaines comptable, bancaire, du contrôle des comptes, de la lutte contre la corruption, du droit de la concurrence ou semblent porter atteinte aux intérêts fondamentaux du Groupe, chaque personne du Groupe peut demander conseil au Compliance officer.

Deuxième hypothèse : Lorsque des faits litigieux semblent risquer de porter atteinte à la santé physique ou morale et à la sécurité des personnes ou aux intérêts fondamentaux du Groupe, chaque personnel du Groupe peut, là encore, demander conseil au Compliance officer.

Dans les deux hypothèses, pour être prise en compte par le Compliance officer, toute demande de conseil, doit répondre à certaines conditions, à définir en interne.

2.Demandes de conseil

Toute demande de conseil fera l'objet :

- D'éventuelles demandes de précisions et d'un éventuel entretien avec le demandeur pour mieux comprendre le contexte de la demande dans les plus brefs délais ;
- D'une analyse de la demande de la part des services compétents ;
- Des mesures correctives éventuellement requises ;
- D'une information de l'auteur de la demande de conseil des suites qui auront été données.

PROCÉDURE D'ALERTE ANONYME

Le Groupe considère que le droit d'alerte est un élément fondamental à la bonne marche des affaires.

1. Procédure à suivre

Première hypothèse : Lorsque des faits litigieux semblent relever des domaines comptable, bancaire, du contrôle des comptes, de la lutte contre la corruption, du droit de la concurrence ou semblent porter atteinte aux intérêts fondamentaux du Groupe, chaque personne du Groupe peut alerter.

Deuxième hypothèse : Lorsque des faits litigieux semblent porter atteinte à la santé physique ou morale et à la sécurité des personnes ou aux intérêts fondamentaux du Groupe, chaque personnel du Groupe peut, là encore, alerter. Dans les deux hypothèses, pour être prise en compte, toute alerte doit répondre à certaines conditions, connues en interne.

2.Traitement des alertes

Toute alerte fera l'objet :

- D'une vérification de la part des services compétents. Dans ce cadre, l'auteur de l'alerte sera entendu, sur une base confidentielle et anonyme, par le Compliance officer dans les plus brefs délais suivant la date de son alerte ;
- Des mesures correctives éventuellement requises ;
- D'une information de l'auteur de l'alerte, sur une base confidentielle, des suites qui auront été données.

9-4 Identification des situations à risque

Pour renforcer la culture de conformité, COSUMAR s'est basé sur les recommandations du Conseil de la Concurrence et a entamé une démarche pour la conception et l'adoption d'un programme de conformité aux règles de la concurrence. Celui-ci, concerne tous les niveaux de l'entreprise : équipes, direction et administrateurs. Une première étape relative à l'identification des risques de non-conformité a été réalisée et s'est matérialisée par la réalisation d'une analyse de l'activité du Groupe et de ses relations avec les parties prenantes, ce qui a permis d'identifier les situations, qui pourraient présenter un risque de non-conformité réglementaire, par rapport à la loi de la concurrence et d'entreprendre immédiatement des mesures permettant d'éviter et maîtriser tout risque d'infraction.

10 PLAN D'ACTION

Le plan d'action repose sur une démarche globale de conformité, qui s'articule autour des principaux points suivants :

10-1 Engagement clair, ferme et public des instances dirigeantes

Dans ce document, le management assure que le respect des règles interdisant les ententes anticoncurrentielles et abus de position dominante et dépendance économique est non seulement une obligation légale, mais c'est également un élément central de responsabilité économique du Groupe. Cet engagement est permanent et irrévocable.

10-2 Désignation d'un Compliance Officer

Afin de disposer, au quotidien, d'un référent, un Compliance Officier sera désigné courant l'année 2024 au sein de la Direction juridique. Ce dernier a pour principale mission la mise en oeuvre effective du programme de conformité paraphé par les dirigeants et devra préparer des reporting réguliers, qu'il adressera à la Direction Générale ainsi qu'au Comité des Risques et d'Audit relevant du Conseil d'Administration.

Le Compliance Officier sera également formé au droit de la concurrence et pourra agir en toute indépendance vis-à-vis des autres salariés de COSUMAR. En plus de cela, le Compliance Officer sera amené à avoir des missions de surveillance pour prévenir et détecter les risques éventuels de comportements anticoncurrentiels. Il devra vérifier les contrats qui seront signés afin de s'assurer qu'ils ne contiennent rien d'interdit ou des propos pouvant donner lieu à la confusion sur la portée réelle de l'engagement. Pour le volet commercial, le Compliance Officer devra s'assurer que la politique adoptée n'est pas discriminatoire et qu'elle n'exige aucune exclusivité vis-à-vis des clients directs et fournisseurs.

10-3 Formation

Des séances de formation régulières et obligatoires seront dispensées à l'ensemble des décideurs et salariés en contact avec le marché et avec les parties prenantes. Les modules de formation concerneront les règles de concurrence et les risques et sanctions en cas de non-respect ou abus de position dominante. Le personnel du Groupe est lui aussi sensibilisé à l'importance du respect de ces règles de concurrence pour s'engager à les respecter.

10-4 Actions de surveillance

Pour le Groupe, il est primordial de mettre en oeuvre des mécanismes visant à la fois à anticiper, prévenir mais aussi à détecter les comportements anticoncurrentiels. Le Compliance Officer aura, par exemple, pour mission de vérifier les contrats et procédures avant leurs signatures. Les salariés de COSUMAR sont à même de signaler tout soupçon d'une violation de ces normes, de façon anonyme et savent qu'ils sont protégés.

10-5 Mesures de contrôle

L'objectif est de découvrir le plus rapidement possible tout comportement susceptible d'être anticoncurrentiel. Cela permettra au Groupe d'y mettre une fin anticipée et de faire en sorte que la Direction Générale prenne toutes les dispositions utiles pour que les situations en question ne se reproduisent pas. A cet effet, un audit périodique de conformité réglementaire et par rapport à la loi de la concurrence sera mis en place également pour prévenir ces comportements.

« La conformité réglementaire et au droit de la concurrence ne peut être qu'un complément considérable à notre excellence et à notre maitrise de l'ensemble de la chaine de valeur. »



www.cosumar.ma

cosumar-compliance@cosumar.ma
8, rue El Mouatamid Ibnou Abbaad
BP. 3098 - 20 300 Casablanca - Maroc
Tél. : +212 529 02 83 00 - Fax : +212 522 24 10 71