

CHARTRE DE CONFORMITÉ



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	26
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



Le Groupe COSUMAR est à date le seul producteur de sucre au Maroc. Cette position d'opérateur unique de fait confère au Groupe d'assumer la responsabilité d'approvisionnement du marché en sucre, assurant ainsi la sécurité alimentaire de ce produit de première nécessité.

Le business modèle de COSUMAR a démontré sa résilience. Avec une production de sucre blanc issue des cultures sucrières cultivées localement et du raffinage du sucre brut importé, le Groupe évolue au sein d'un système entièrement réglementé garantissant le prix de vente des plantes sucrières à ses agriculteurs partenaires et aux clients directs et puis au consommateur final, un prix subventionné d'achat de sucre parmi les plus bas au Monde.

Le Groupe dispose ainsi d'un dispositif industriel robuste avec 8 unités industrielles implantées à travers 5 régions du Royaume. A cela s'ajoute un réseau d'agences commerciales et de plateformes logistiques permettant de garantir l'approvisionnement de tout le territoire national.

En évoluant dans un écosystème riche avec des attentes de plus en plus fortes, COSUMAR assume son rôle d'acteur responsable et engagé à satisfaire ses clients, ses agriculteurs et être à l'écoute des parties prenantes dans un climat de transparence et de confiance. Les acteurs institutionnels sont en particulier de véritables partenaires tant au niveau local que national car contribuant directement à la pérennité de la filière sucrière. Celle-ci, concentre tous les efforts du Groupe par le déploiement d'une véritable stratégie de modernisation et d'améliorations globales des performances en misant sur les leviers de l'innovation de la R&D et en capitalisant sur le modèle d'agrégation, apporté par le Plan Maroc Vert, plusieurs fois distingué.

C'est dans ce contexte, que le Groupe s'inscrit dans une dynamique continue afin que les lois

et les règles qui régissent toutes les relations avec nos parties prenantes soient appliquées et respectées par tous et à tout moment. Une importance particulière est accordée au respect des règles de la concurrence par les acteurs concernés entièrement intégrés au programme de conformité du Groupe. Nous avons aussi émis un ensemble de recommandations traduites en plan d'action suivi par nos organes de gouvernance. Un code d'éthique et de conduite des affaires a également été mis en place auparavant pour que toutes nos activités soient menées conformément à des standards élevés en matière d'éthique, d'équité et d'intégrité.

Pour nous, chez COSUMAR, il est particulièrement nécessaire que chacun de nos collaborateurs soit en capacité d'identifier les erreurs à bannir et les comportements qui peuvent soulever des difficultés du point de vue du droit de la concurrence ou de la réglementation. Un système de demande de conseil au Compliance officer est d'ailleurs mis en place pour permettre à chacun de demander conseil et signaler un risque de non-conformité. Un système d'alerte est également mis en place pour permettre à chacun de signaler un risque de non-conformité ou un manquement et ce dans le respect de l'anonymat, loyauté et intégrité.

Des efforts supplémentaires seront déployés pour assurer, comme nous le souhaitons, le respect du droit de la concurrence par tous les collaborateurs. Ceux-là, seront davantage sensibilisés et formés pour le respect des règles et l'identification des situations à risque. La conformité réglementaire et au droit de la concurrence ne peut être qu'un complément considérable à notre excellence et à notre maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur. La confiance de nos partenaires, clients, fournisseurs, agriculteurs et celle des Pouvoirs Publics prospérera dans ces conditions.

Hassan MOUNIR
Directeur Général

البركة تجمعنا

١٤٠٤ هـ ٢٠٢٢ م

Partageons le Progrès
Sharing Progress

01 PRÉSENTATION DU GROUPE

Depuis sa création en 1929, le Groupe COSUMAR s'engage au quotidien pour garantir l'approvisionnement régulier en sucre du pays et pour satisfaire les partenaires de son écosystème. En investissant plus de 10 milliards de dirhams les dernières années pour la modernisation de la filière sucrière, COSUMAR a réalisé plusieurs avancées en matière d'innovation, de R&D et a investi dans les technologies propres afin d'améliorer ses indicateurs de performance pour une filière durable.

Le Groupe COSUMAR est l'un des plus importants acteurs de l'économie marocaine, et un véritable moteur œuvrant pour la compétitivité de la filière sucrière nationale. Grâce à son modèle intégrant l'extraction, le raffinage, le conditionnement et la commercialisation du sucre, le Groupe se positionne comme un des acteurs majeurs intégrés de l'agroalimentaire en Afrique.

Dans les faits, COSUMAR assure l'approvisionnement total et ininterrompu du marché marocain en offrant une gamme variée de sucre blanc raffiné : le pain de sucre, le lingot, le morceau et le sucre granulé. Deux procédés de production sont suivis par le Groupe. À savoir ; l'extraction du sucre à partir de la betterave à sucre et la canne à sucre récoltées localement, ainsi que le raffinage de sucre brut importé.

Le Groupe est l'unique opérateur sucrier de fait du Royaume depuis 2005, date à laquelle il a achevé l'acquisition de 4 sociétés : SUTA, SURAC, SUNABEL et SUCRAFOR dans le cadre d'un appel d'offres international.

Considéré comme un pionnier de l'agrégation agricole au Maroc grâce à l'exemplaire relation qu'il entretient avec près de 80.000 agriculteurs et leurs familles dans les régions de Doukkala, Gharb, Loukkos, Tadla et Moulouya.

Dès 2009, les efforts du Groupe ont été récompensés avec la remise, par l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), de la médaille du modèle d'agrégateur. COSUMAR s'est également vu décerner le label RSE de la CGEM renouvelé en 2020 pour la 3^{ème} fois, le prix Top Performer décerné par l'agence de notation Vigeo-Eiris en 2020 pour la 7^{ème} fois. Ceci témoigne de l'importance qu'accorde le Groupe à l'engagement social et sociétal.

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 aux cultivateurs des plantes sucrières des prix élevés pour leurs plantes sucrières et s'assure de fournir un sucre blanc à des prix bas 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.

Le système réglementaire vise à rémunérer à sa juste valeur le travail de la terre en concédant des prix d'achat élevés pour les plantes sucrières que l'Etat fixe à environ 470 DH/tonne pour la betterave, contre moins de 250 DH/tonne en France par exemple.

L'agrèage 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 sur le prix de vente du sucre au consommateur qui bénéficie d'une subvention de 2.661 DH/tonne hors taxes.



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



2661 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 de 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 5335 DH/tonne. Ce système permet d'éviter de répercuter la volatilité des prix à l'international sur le prix de vente aux consommateurs et 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, fixé 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 HT/tonne, très largement en dessous de la moyenne mondiale qui oscille entre 8.500 à 10.000 DH HT/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 2.661 DH HT/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'Etat 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 faible et n'est 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'Etat ne permet pas de rémunérer la distribution ni de respecter les normes et les standards exigés en la matière.



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 une seule fois, le respect des niveaux de représentativité requis pour la constitution de l'interprofession de la filière sucrière, la conclusion d'accords interprofessionnels pouvant être étendus par l'Administration à l'ensemble des professionnels de la filière.

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 chaîne de valeur de la filière sucrière et compte dans son écosystème près de 80.000 agriculteurs betteraviers et cannières 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, se traduisant par une augmentation des revenus moyens des agriculteurs de +6% par an sur la période 2010 - 2016.

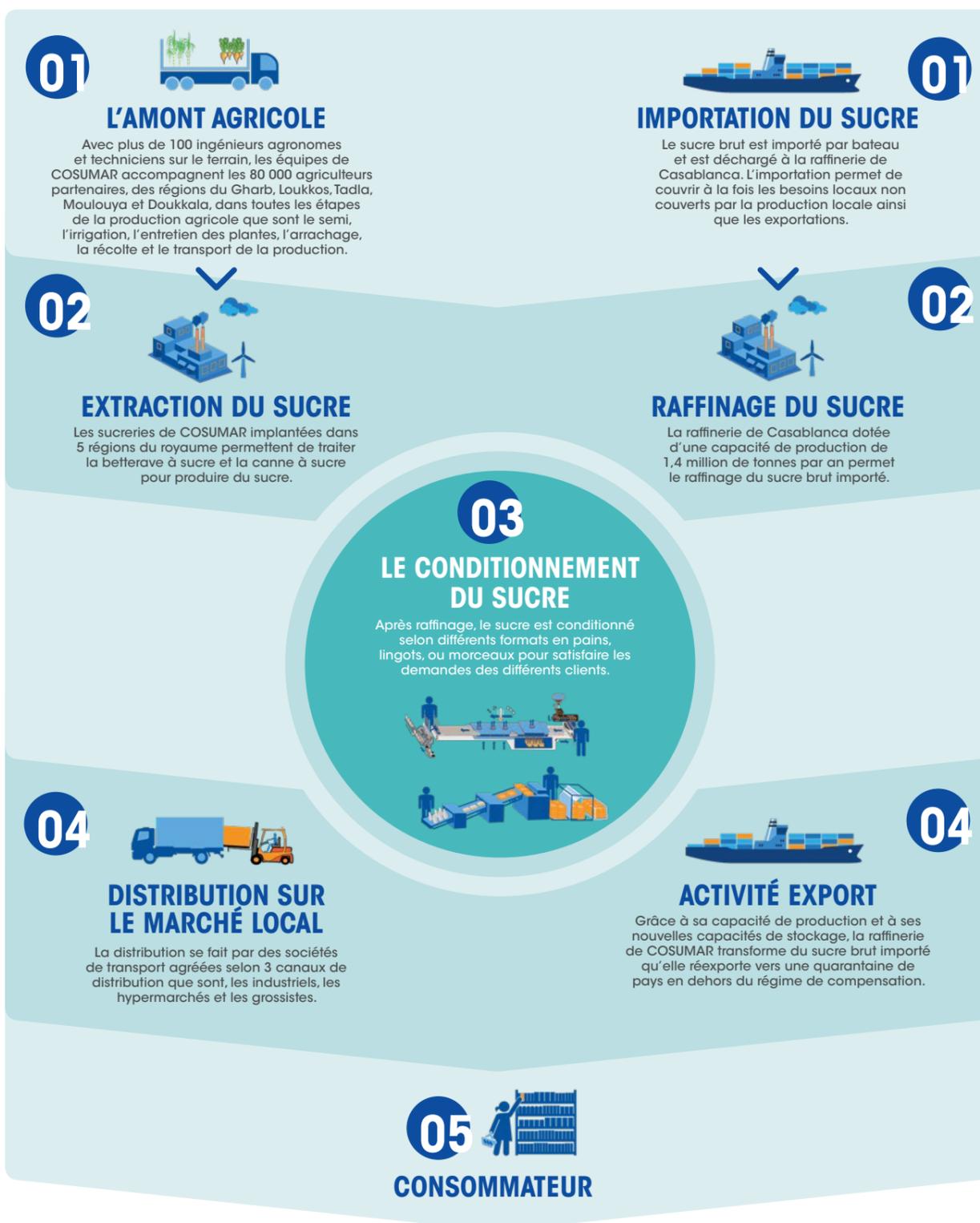


80.000
agriculteurs



+6%
d'augmentation par an
des revenus annuels moyens
des agriculteurs (2010 - 2016)

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 80%.
- La réduction de l'empreinte carbone de la filière de 46%.
- 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 poursuivre cette dynamique dans le cadre de la stratégie "Generation Green 2020-2030", est en cours de reconduction pour la période 2022-2030 et devrait être validé incessamment.

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 850.000 tonnes par an à 1.4 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 40 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.



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.

En 2016, COSUMAR a investi un nouveau continent en s'installant en Arabie Saoudite pour la construction d'une nouvelle raffinerie de sucre blanc au port de Yanbu. La raffinerie Durrah Sugar Company a commencé son activité durant le deuxième semestre de l'année 2021. Cette unité de raffinage capable de produire 850.000 tonnes de sucre blanc,

adressera sa production à la fois au marché local de l'Arabie Saoudite, et aux marchés de la région MENA.

Suivant cette stratégie de diversification, COSUMAR et son actionnaire de référence, le Groupe WILMAR ont fondé la première usine de graisses végétales de spécialités en Afrique. La nouvelle usine WILMACO, installée à proximité de la raffinerie de Casablanca, a nécessité un investissement global de plus de 300 millions de dirhams. L'unité, qui devrait être opérationnelle cette année, permettra au Maroc de réduire ses importations en graisses végétales, et d'adresser également le marché à l'export, grâce à une capacité de 35.000 tonnes. En plus des emplois créés, cet investissement renforcera la compétitivité du tissu agro-industriel marocain et de ses capacités exportatrices outre l'amélioration de la balance des paiements des produits agro-industriels.



06 RELATION CLIENTS

Plaçant la satisfaction de ses clients en tant qu'axe stratégique prioritaire, COSUMAR a une multitude d'engagements vis-à-vis de ses clients. Chacun est traité sur un pied d'égalité par rapport aux clients de son segment, sans distinction.

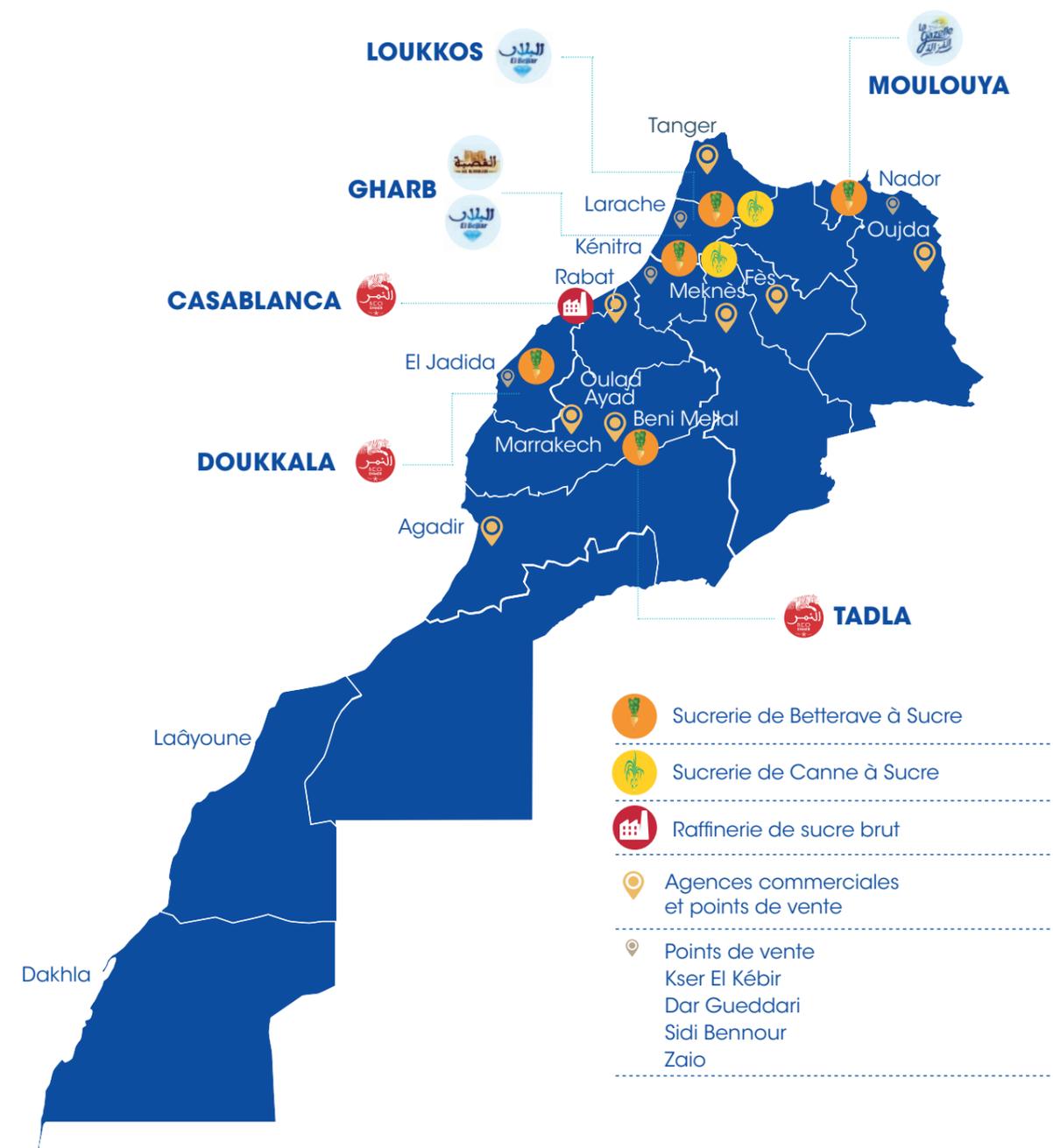
La Direction Commerciale, qui est certifiée ISO 9001 depuis 2011, s'engage dans sa stratégie à satisfaire les clients en leur garantissant une qualité irréprochable de l'offre et du service. Le Groupe s'engage aussi à approvisionner l'ensemble du territoire national avec toutes ses gammes de sucre via les 4 canaux de distribution servis qui sont le circuit traditionnel, le circuit moderne, les industries et l'Administration. L'ensemble des clients du Groupe reçoivent la quantité de sucre souhaitée au prix réglementaire et conformément à leur commande. Une proximité avec chacun des clients est garantie, avec une communication régulière, une écoute attentive et un traitement des réclamations dans les meilleurs délais. Les équipes commerciales de COSUMAR ont à cœur d'identifier et d'anticiper les nouvelles tendances du marché et les changements des habitudes de consommation pour les apporter aux clients.

Un programme de modernisation des agences commerciales est actuellement entrepris pour offrir aux clients les meilleurs dispositifs d'accueil et de prise en charge de leurs commandes.

Un baromètre mis en place permet la mesure périodique de la satisfaction des clients directs. De même, des études sont menées par des cabinets spécialisés auprès de larges échantillons pour le suivi de la satisfaction et évolution des habitudes de consommation du consommateur final.



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 efficace 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 auditable. 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 est un document-cadre qui nous aide à prévenir, réduire, gérer et traiter les risques de non-conformité au droit de la concurrence et plus largement à la réglementation. C'est un moyen pour le Groupe et l'ensemble de ses collaborateurs d'éviter les infractions aux règles mises en place par le régulateur et aux normes juridiques qui s'appliquent à l'ensemble et de détecter et traiter au plus vite les comportements et situations qui seraient susceptibles de conduire à de telles infractions.

Le programme de conformité, au-delà des exigences légales minimales, s'inscrit pour le Groupe COSUMAR dans une approche plus globale qui est celle de la responsabilité sociétale de l'entreprise vis-à-vis de son écosystème social mais aussi économique.

Le Groupe a intégré la culture du respect des règles de la concurrence dans la conception de ses stratégies ainsi que dans la conduite quotidienne de ses activités.

Ces programmes reposent non seulement sur des mesures destinées à créer une culture orientée vers le respect des règles (engagement, formation, sensibilisation), mais le Groupe s'engage à travers cette démarche à mettre en place des mécanismes internes d'alerte, de conseil, d'audit et de responsabilisation indispensables pour créer les bons réflexes.

Cette démarche, qui vise également à se conformer aux standards internationaux en matière de compliance est aussi cohérente avec les activités internationales du Groupe, tant à l'importation qu'à l'exportation.

9-2 Démarche RSE

La nature de son activité a fait de COSUMAR un acteur qui s'est très tôt engagé sur des questions d'abord sociales, puis sociétales, tout en maîtrisant depuis toujours son impact environnemental.

Le partage du progrès implique pour COSUMAR que l'amélioration des performances financières, techniques, environnementales n'est possible que si elle est inclusive, et qu'elle bénéficie aussi aux partenaires qui sont parties prenantes dans son écosystème.

Pour concrétiser son engagement auprès de l'ensemble de son écosystème, le Groupe, s'appuyant sur les attentes de ses différentes parties prenantes, a élaboré sa stratégie RSE construite autour de trois axes, que sont «People», «Planet» et «Prosperity».

Cette politique permet ainsi à COSUMAR d'œuvrer à la mise en place de solutions innovantes en faveur d'une exploitation durable des terres et des ressources naturelles, d'un impact limité de ses activités sur l'environnement, d'une contribution au développement économique et social au sein des territoires où l'entreprise opère, et au bien-être et à l'épanouissement de ses communautés. 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.

9-3 Code d'éthique et de conduite des affaires

Depuis plus de 90 ans, COSUMAR a tout mis en œuvre pour être une entreprise responsable et citoyenne, qui mobilise ses 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 œuvre 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 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 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 collaborateurs du 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 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 paraît 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 pouvoir 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, connues 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 Officer a été désigné au sein de la Direction Risk Management, Audit et Contrôle Interne. Ce dernier a pour principale mission la mise en œuvre 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 Officer sera 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 œuvre 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 maîtrise de l'ensemble
de la chaîne de valeur.* ”



www.cosumar.ma

cosumar-compliance@cosumar.ma
8, rue El Moutamid Ibnou Abbaad
BP. 3098 - 20 300 Casablanca - Maroc

Tél. : +212 529 02 83 00 - Fax : +212 522 24 10 71