Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Groupe Scolaire Anisse **Matière:** E.O.A.E **Année scolaire:** 2017/2018	**Contrôle continu N°3 Sem N°1** **Durée:** 2 heures **Option:** 2ème Bac SGC

Présentation de l'entreprise

Dénomination sociale	Société de Promotion Pharmaceutique du Maghreb, Promopharm S.A.
Siège social	Rue 7, zone industrielle du Sahel. BP 96/97 - 26.400. Had Soualem. Maroc
Introduction en bourse	15 juin 2007
Capital social au 30/06/2011	100.000.000 MAD
Effectif	343 (en 2011)
Evénement 2011	Acquisition par HIKMA Pharmaceuticals, groupe international Jordanien, de 63,9% du capital de Promopharm.
Activité de la société	Promopharm S.A. est un établissement pharmaceutique industriel spécialisé dans la production, la commercialisation, la représentation, l'importation et l'exportation de toutes spécialités pharmaceutiques et de tous produits parapharmaceutiques, de dermo-pharmaceutiques et de cosmétologie.

Dossier N°1: Organisation de l'approvisionnement et de la production

Document 1.1 : Approvisionnement

Pour les besoins de sa production, Promopharm S.A. consomme principalement des principes actifs*, des excipients*, ainsi que des articles de **conditionnement** primaires et secondaires.

La Société s'approvisionne en principes actifs auprès des établissements pharmaceutiques industriels pourvoyeurs de licences ou librement sur le marché international. Les prix d'achat de ces produits sont, généralement, évalués sur la base des prix spots*. Les excipients sont achetés principalement auprès de fournisseurs étrangers, tandis que les articles de conditionnement (Etuis, notices, cartons, tubes en aluminium) sont achetés sur le marché marocain auprès de fournisseurs de premier ordre.

Les termes de paiement octroyés par les fournisseurs varient en fonction de l'origine de ces derniers. Ainsi les fournisseurs locaux accordent en moyenne 60 jours de délai de paiement à Promopharm S.A., les fournisseurs étrangers lui octroient 130 jours en moyenne.

En vue de se conformer aux dispositions légales en vigueur, stipulant l'obligation pour les producteurs pharmaceutiques de disposer d'un **stock minimum** réglementaire de 3 mois de chiffre d'affaires pour les produits finis et pour les matières premières, Promopharm S.A. a adopté une politique d'approvisionnement efficiente. En effet, les achats sont déterminés à l'aide d'un ERP* (Adonix 3) implémenté depuis début 2006. Ainsi, sur la base des prévisions de ventes et des consommations sous-jacentes, le logiciel détermine les plans d'approvisionnement et d'achat des matières premières, les niveaux de stocks et les délais de livraison.

* Principe actif : substance active connue pour prévenir ou guérir une maladie.

*Excipient : toute espèce chimique présente dans la composition du médicament.

*Prix spot : c'est le prix d'une marchandise payée dans un marché au comptant.

*ERP : Logiciel de gestion (planification des ressources de l'entreprise).

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 1.2 : Description des sites de production

Promopharm S.A. dispose d'une usine dans la zone industrielle de Had Soualem, facilement accessible grâce à une autoroute, et suffisamment proche du port de Casablanca et de l'aéroport Mohammed V pour optimiser la circulation des marchandises (…).Tous les locaux bénéficient d'un traitement de l'air (température, humidité, filtration et propreté), adapté aux besoins des activités qui s'y déroulent. Ces bâtiments sont construits avec les matériaux compatibles avec la production pharmaceutique (entretien et nettoyage faciles, protection des produits, etc.). Les accès aux locaux de production sont tous contrôlés et se font au travers de zones d'échange où le personnel ou les visiteurs revêtent des tenues adaptées aux locaux à visiter.

Document 1.3 : Processus de production

La première étape consiste à peser les matières premières et à fractionner les articles de conditionnement qui vont être utilisés par la production. Ces produits sont ensuite livrés pour leur mise en œuvre (…).

Les matières premières subissent un traitement spécifique indiqué dans un protocole de fabrication précisant non seulement les différentes étapes du processus, mais également les conditions de température, de pression, de filtration d'air, de stérilisation, à respecter.

Le produit semi-ouvré obtenu est ensuite réparti dans son conditionnement primaire (…), puis emballé dans son conditionnement secondaire. Le produit est ainsi mis en étui et ensuite en carton.

Les lots de produits finis sont ensuite transférés en quarantaine au magasin de distribution, en attente de libération par le pharmacien responsable ou son délégué ; ils seront alors disponibles pour la vente.

Source de tous les documents : www.cdvm.gov.ma

Travail à faire N°1 (/8pts)

<table>
<tr><th>N°</th><th>Questions</th><th></th></tr>
<tr><td>1</td><td>Reproduire et compléter le tableau suivant caractérisant la politique d'approvisionnement de la société Promopharm.
<table>
<tr><th>Types d'articles achetés</th><th>Origine des fournisseurs</th><th>Termes de paiement</th></tr>
<tr><td>……</td><td>……...</td><td>……..</td></tr>
<tr><td>……</td><td>……</td><td>……</td></tr>
<tr><td>……</td><td>……</td><td>……</td></tr>
</table></td><td></td></tr>
<tr><td>2</td><td>a. Montrer, en se basant sur le document 1.1, l'apport de l'informatique dans la gestion de l'approvisionnement.
b. Expliquer les termes en gras sopulignés</td><td></td></tr>
<tr><td>3</td><td>Relever dans le document 1.2 :
a. Les raisons du choix de la zone industrielle de Had Soualem par la société Promopharm ;
b. Les conditions selon lesquelles sont conçus les locaux de fabrication de la société Promopharm.</td><td></td></tr>
<tr><td>4</td><td>Schématiser le processus de production de la société Promopharm.</td><td></td></tr>
<tr><td>5</td><td>a. Préciser le mode de production selon les contraintes commerciales adopté par la société Promopharm ;
b. Donner un avantage et une limite de ce mode.</td><td></td></tr>
</table>

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N° 2 : Fonction financière et Mercatique

Document 2.1 : Financement de Promopharm

Au titre de l'exercice 2008, l'**autofinancement** de Promopharm S.A. contribue à plus de 99% dans le niveau des ressources stables qui s'établissent à 47,8 M MAD* et lui permet de financer ses investissements annuels (…).

La capacité bénéficiaire de Promopharm S.A. lui permet :

- de satisfaire les exigences de ses actionnaires en procédant de manière régulière et croissante au versement de dividendes ;
- de faire face aux **besoins de financement de l'exploitation** ;
- et de sécuriser le financement de son développement (…).

En 2010, Promopharm S.A. maintient un autofinancement cohérent (avec les précédentes réalisations) de l'ordre de 44,7 M MAD.

* Millions de Maroc dirham.

Source : www.cdvm.gov.ma

Document 2.2 : L'équilibre financier de Promopharm sur la période 2011-2012

En milliers de MAD	31/12/2011	31/12/2012
Fonds de roulement	287 522	316 758
Besoin en fonds de roulement	220 452	245 298
Trésorerie nette	…….. ?	…….. ?

Source : L'économiste du 27 mars 2013

Document 2. 3 : Système de fixation des prix des médicaments fabriqués au Maroc

Coût de revient indutriel
↓
Prix de vente HT
↓ + TVA (7%)
Prix grossiste TTC
↓ + marge distributeurb(10%)
Prix pharmacien TTC
↓ + marge pharmacien (30 %)
Prix Public Maroc (prix fixé en accord avec le ministère de la Santé)

Source : www.cdvm.gov.ma

Document 2.4 : Stratégie commerciale de Promopharm S.A.

Promopharm S.A a misé sur un positionnement fort sur les maladies chroniques* les plus répandues au Maroc, des produits fortement concurrentiels, une large **gamme** de produits notamment des médicaments de première nécessité et accessibles au plus grand nombre et ce au juste prix.

Promopharm S.A. détient un portefeuille de produits où les génériques* représentent une forte proportion (67,2%) par rapport aux princeps* (32,8%). Cette **segmentation** des produits est importante pour Promopharm S.A., dans la mesure où la demande locale s'orientera de plus en plus vers les génériques afin de répondre aux objectifs du gouvernement d'accroître la couverture de santé de la population marocaine.

(…) Les ventes de Promopharm S.A. se concentrent essentiellement sur le marché privé marocain représenté par le marché privé grossiste d'une part et par le marché des cliniques et des officines (pharmacies) d'autre part.

Source : www.cdvm.gov.ma

* Maladies ciblées de manière prioritaire par l'AMO et la RAMED.
* Génériques : ce sont des copies des médicaments d'origine, normalement moins chers.
* Princeps : médicament original ou de marque.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°2 (12 pts)

N°	Questions	
1	a. Identifier le moyen de financement adopté par la société Promopharm ; b. Préciser, en se basant sur le document 1.1, l'intérêt d'une bonne capacité bénéficiaire pour Promopharm. c. Expliquer les termes en gras soulignés	
2	a. Calculer la trésorerie nette (doc 2.2) ; b. Calculer et interpréter le taux de variation de la trésorerie nette sur la période 2011 - 2012.	
3	a. Décrire, à partir du document 2.3, la méthode de fixation du prix des médicaments fabriqués au Maroc. b. Citez deux avantages et deux inconvénients de cette méthode.	
4	a. Relever, dans le document 2.4, les segments ciblés par la société Promopharm ; b. Citer les raisons sur lesquelles repose le choix de production des génériques. c. Expliquer les termes en gras soulignés	
5	Rédiger une synthèse argumentée en 15 lignes comportant : - une introduction sur l'activité et les indicateurs de la société Promopharm - un développement sur la politique produit et la politique prix adoptées par la société. - Conclusion sur les opportunités d'évolution.	

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع