Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة الاستدراكية 2013
عناصر الإجابة

RR55

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه

المادة	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	مدة الإنجاز	3
الشعب(ة) أو المسلك	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك علوم التدبير المحاسباتي	المعامل	6

Cas Promopharm

Corrigé indicatif (/120 pts)

DOSSIER 1: Organisation de l'approvisionnement et de la production (/24 pts)

1. **(04.50 pts)**

Types d'articles achetés	Origine des fournisseurs	Termes de paiement
Principes actifs	Fournisseurs étrangers	130 jours en moyenne
Excipients	Fournisseurs étrangers	130 jours en moyenne
Articles de conditionnement	Fournisseurs marocains	60 jours en moyenne

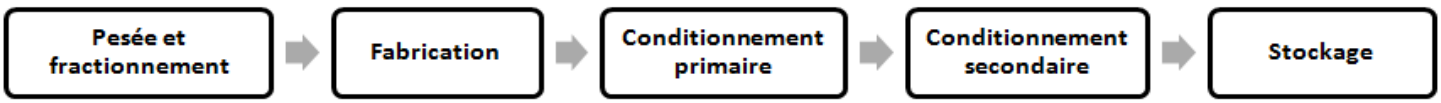
2. L'apport de l'application de l'informatique dans la gestion de l'approvisionnement :
- ✓ Etablir les prévisions des ventes ;
- ✓ Déterminer les plans d'approvisionnement et d'achats des matières premières ;
- ✓ Gérer les niveaux de stocks et les délais de livraison,… **(03 pts)**

3.

a. Les raisons du choix par la société Promopharm de la zone industrielle de Had Soualem sont :
- ✓ C'est une zone facilement accessible grâce à une autoroute suffisamment proche du port de Casablanca et de l'aéroport Mohammed V ;
- ✓ Ce placement géographique permettra une réduction du coût de transport et une optimisation de la circulation des marchandises. **(03 pts)**

b. Les ateliers de la société Promopharm sont conçus selon les conditions suivantes :
- ✓ Tous les locaux bénéficient d'un traitement de l'air adapté aux besoins des activités pharmaceutiques ;
- ✓ Les bâtiments sont construits avec des matières compatibles avec la production pharmaceutique ;
- ✓ Le contrôle de l'accès aux locaux de la production (tenus à porter, douches à air,…). **(03 pts)**

4. Le processus de production de la société Promopharm : **(04.50 pts)**



Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

5. **a**. Le mode de production selon les contraintes commerciales adopté par la société Promopharm est la production pour le stock. **(03 pts)**

b. Un avantage : disponibilité immédiate des produits pour les clients.
Une limite : le coût de stockage augmente le coût de production. **(03 pts)**

DOSSIER 2: Fonction financière et mercatique (/ 30 pts)

1. **a.** Le moyen de financement adopté par la société Promopharm est l'autofinancement. **(01.50 pt)**
b. L'intérêt d'une bonne capacité bénéficiaire pour la société : versement régulier des dividendes aux actionnaires, faire face aux besoins de financement, préservation de l'autonomie financière de l'entreprise. **(03 pts)**

2. **a**. Calcul de la trésorerie nette en milliers de MAD :

- pour 2011: 287 522 – 220 452 = 67 070.
- pour 2012: 316 758 – 245 298 = 71 460. **(03 pts)**

b. On remarque qu'entre 2011 et 2012 la trésorerie nette de la société Promopharm a enregistré une nette amélioration passant de 67 070 milliers de MAD à 71 460 milliers de MAD, ce qui signifie que le fonds de roulement est toujours resté supérieur au besoin de fonds de roulement. La société dispose de suffisamment de ressources pour satisfaire ses besoins. **(03 pts)**

3. Le prix des médicaments fabriqués au Maroc est calculé à partir du coût de revient industriel, lequel est majoré d'une TVA de 7%. Le prix ainsi obtenu constitue le prix de vente TTC auquel on ajoute la marge bénéficiaire des grossistes et celle des pharmaciens. **(04.50 pts)**

4.

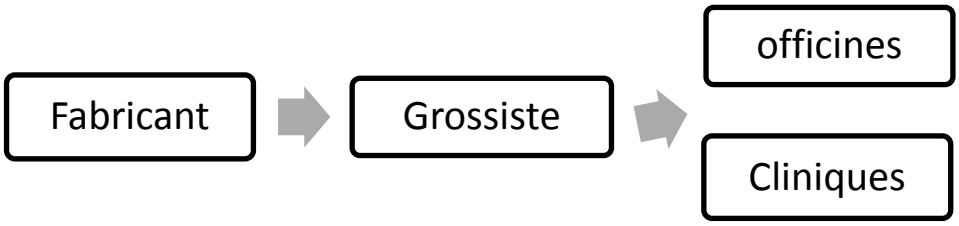
a. Les segments ciblés par la société Promopharm : les personnes ayant les maladies chroniques et les personnes à revenus bas. **(01.50 pts)**

b. La société a opté plus pour la production des génériques suite à l'accroissement de la demande intérieure de ces produits, amorcée par la volonté du gouvernement marocain qui souhaite élargir la couverture médicale de la population. **(03 pts)**

5.

a. Le canal de distribution mis en place par la société Promopharm est un canal long. **(01.50 pt)**

b. Le canal de distribution : **(04.50 pts)**



6. La promotion des ventes : c'est l'ensemble de techniques utilisées exceptionnellement dans le but d'accroître les ventes pour une période courte en offrant aux distributeurs et aux consommateurs un avantage exceptionnel. **(01.50 pt)**

7. Les actions utilisées par la société Promopharm dans le cadre de la promotion des ventes sont : l'encadrement des délégués médicaux sur le terrain, préparation et animation des réunions de cycle, contrôle et suivi des niveaux de stock chez les grossistes, visites régulières aux médecins,… **(03 pts)**

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هذا الملف هو موقع مدارسي

DOSSIER 3 : Stratégie et croissance (/ 36 pts)

1. Le métier de la société Promopharm: la production, la commercialisation, l'importation et l'exportation de toutes spécialités pharmaceutiques et de tous produits parapharmaceutiques, de dermo-pharmaceutiques et de cosmétologie. **(01.50 pt)**

2.

a. Sous – traitance : c'est un moyen qui permet à l'entreprise de déléguer certaines tâches à une entité tierce et dont le cœur de métier s'articule autour de ces tâches. **(01.50 pt)**

b. Les entreprises ont tendance à sous traiter certaines activités pour réduire le coût de production et bénéficier du savoir faire des entreprises spécialisées. **(01.50 pt)**

3.

Opportunités	Menaces
✓ Introduction du générique à faible coût ; ✓ Elargissement de la liste des médicaments remboursables dans le cadre de l'AMO et de RAMED,…	✓ Marché très concurrentiel avec l'entrée des pays émergents ; ✓ La faible consommation par habitant des médicaments au Maroc,….

(04.50 pt)

N.B. : Accepter toute réponse logique.

4. a.

- Calcul du taux de variation du chiffre d'affaires global du secteur pharmaceutique en 2010 par rapport à 2006: 7,9 – 5,3 / 5,3 * 100 = 49,06 %. **(01.50 pt)**
- Calcul du taux de variation du chiffre d'affaires de la société Promopharm en 2010 par rapport à 2006 : 376 – 297 / 297 * 100 = 27,60 %. **(01.50 pt)**

a. La société Promopharm réalise un chiffre d'affaires de 376 millions de MDH enregistrant une progression de 27,60% en 2010 par rapport à 2006. Par contre, le taux de croissance réalisé par le secteur pharmaceutique marocain est presque deux fois supérieur atteignant 49,06% dans la même période.

(03 pts)

5.

a. La modalité juridique de croissance du groupe Hikma Pharmaceuticals : Prise de participation. **(03 pts)**

b. Cette opération devrait permettre à la société d'améliorer ses exportations par le biais de réseaux de distribution et marketing du groupe Jordanien Hikma et de renforcer sa position dans la région MENA. **(03 pts)**

6. L'option stratégique poursuivie par la société Promopharm : la stratégie d'internationalisation. **(03 pts)**

7. La synthèse : elle doit comporter les éléments suivants :

- Une introduction décrivant le contexte national et international dans lequel s'inscrit l'accord de coopération signé entre la société Promopharm et le groupe jordanien Hikma : l'ouverture des marchés et l'intensification de la concurrence, l'émergence des nouveaux pays industrialisés, le mouvement de concentration constaté dans le secteur pharmaceutique, l'entrée en vigueur de l'assurance maladie obligatoire… ;
- Une explication de la notion concentration ;
- Les effets attendus par la société Promopharm : pénétrer des marchés extérieurs notamment le marché africain et du moyen orient, bénéficier de l'effet expérience du groupe Hikma et de son savoir-faire, améliorer son positionnement sur le marché local notamment le marché des produits énergétiques, réaliser des économies d'échelle,…
- Les risques liés à cet accord : risque de perte de l'identité la société, coût humain et financier de la restructuration,… **(12 pts)**

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

DOSSIER 4 : Gestion des ressources humaines (/ 27 pts)

1.

a. La principale caractéristique des ressources humaines de la société Promopharm : Un taux d'encadrement relativement élevé (part importante des cadres, des agents de maîtrise et des délégués médicaux). **(01.50 pt)**

b. La société doit recruter des pharmaciens pour se conformer à la loi en vigueur dans le domaine pharmaceutique (contrainte juridique). **(03 pts)**

2.

a. Pourcentage des effectifs inférieurs à 41 ans = (62 + 133)/343 * 100 = 56,85 %. **(01.50 pts)**

b. La majorité des effectifs (56,85%) ont un âge inférieur à 41 ans. Cela signifie que la pyramide des âges de la société Promopharm est jeune. **(03 pts)**

3. Les besoins en formation sont identifiés par les différents responsables puis communiqués au responsable des formations qui établissent un plan global de formation. **(01.50 pt)**

4. Les modes de formation mis en place par la société Promopharm : la formation interne et formation externe. **(03 pts)**

5.

a. L'instance de représentation du personnel :

✓ le collège cadre représenté par 3 délégués titulaires et 3 délégués suppléants.

✓ le collège ouvrier qui est représenté par 4 délégués titulaires et 4 délégués suppléants. **(03 pt)**

b. Le rôle des délégués du personnel consiste à présenter les revendications des salariés à la direction de la société. **(03 pts)**

6.

a. Les compléments de salaire octroyés par la société Promopharm à ses ouvriers:

✓ des primes de logements supplémentaires;

✓ une prime de rendement équivalente à 25% d'un mois de salaire de base ;

✓ une revalorisation des salaires selon une grille bien précise ;

✓ une augmentation des primes de l'Aid Kébir et celles de scolarité. **(04.50 pts)**

b. Ces compléments de salaire pourraient avoir comme effet une stabilité du climat social interne de la société puisque les salariés s'engagent à ne plus porter de revendications collectives d'ici 2015. **(03 pts)**

Une note de 03 pts sur 120, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع