Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة العادية 2022

– الموضوع –

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتعليم الأولي والرياضة
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

NS 55

المادة	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	مدة الإنجاز	3h
الشعبة أو المسلك	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير: مسلك علوم التدبير المحاسباتي	المعامل	6

Consignes

- Aucun document n'est autorisé.
- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- La présentation de la copie doit être soignée : Éviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux.
- **La page N°8 contient les annexes à compléter et à rendre avec la copie.**

Barème et numéros de pages

Dossiers	N° de pages	Barème
▪ Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique	2 - 3	07.50 pts
▪ Dossier N°2 : Stratégie, Croissance et Fonction financière	4 - 5	08.00 pts
▪ Dossier N°3 : Gestion des Ressources Humaines	6 - 7	04.00 pts
Présentation de la copie……		0.50 pt
Note totale ……		20 pts

Présentation de l'entreprise

Dénomination sociale	Société de Thérapeutique Marocaine SA (SOTHEMA)
Capital social	180 000 000 MAD
Secteur d'activité	Industrie Pharmaceutique
Introduction en bourse	Février 2005
Site Internet	www.sothema.com

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique

Document 1.1 : Politique d'approvisionnement de SOTHEMA

Sélectionnant un nombre limité de fournisseurs parmi les meilleurs au niveau national et international, SOTHEMA établit avec eux de véritables relations de partenariat, empreintes d'exigence et de confiance, ce qui lui permet de profiter de leurs capacités d'innovation et de collaborer ensemble pour l'amélioration à la fois de la productivité et de la qualité des produits et services. Par ailleurs, SOTHEMA impose à ses fournisseurs locaux des audits permanents.

SOTHEMA s'approvisionne en matières premières (principes actifs(*) et excipients (**)) entrant dans la fabrication des médicaments sous licence, auprès des partenaires commettants (***). Les achats de SOTHEMA sont principalement constitués de principes actifs qui représentent 75%. Le reste est composé d'excipients, d'articles de conditionnement et d'autres consommables. Les délais de paiement accordés par les commettants se situent selon les contrats entre 60 et 180 jours.

(*) Principes actifs : *substances actives connues pour prévenir ou guérir une maladie*

(**) Excipients : *toute espèce chimique présente dans la composition du médicament*

(***) Commettants : *laboratoires qui accordent les licences.*

Source : www.ammc.ma

Document 1.2 : Organisation de la production à SOTHEMA

Le processus de production obéit à plus de 600 procédures conformes aux normes « Bonnes Pratiques de Fabrication ». Ces procédures régissent de manière précise toutes les manipulations à effectuer : elles décrivent toutes les étapes par lesquelles passent les matières premières pour former le médicament. Elles vont de la mise en stock des matières premières, à la mise sous emballage et stockage du médicament, en passant par l'étape de mise en quarantaine, de pesée et de mélange des matières. Ces procédures obéissent à une double validation de chaque manipulation effectuée : une première validation par l'opérateur en poste puis une seconde par un agent de contrôle.

Le laboratoire interne de contrôle réalise des contrôles permanents aussi bien en amont que pendant le processus de fabrication afin de s'assurer de la qualité des médicaments qui seront mis sur le marché. Il contrôle également les produits finis et conserve les échantillons prélevés jusqu'à la date de péremption.

Source : www.ammc.ma

Document 1.3 : Portefeuille produits de SOTHEMA

SOTHEMA commercialise un portefeuille riche de médicaments couvrant la majorité des classes thérapeutiques existantes (antalgiques, anti-inflammatoires, immunologie, dermatologie, toxicologie).

Grâce à ses 35 laboratoires commettants, SOTHEMA a introduit au Maroc, en fabrication locale, des traitements innovants comme l'insuline, les anticancéreux issus de biotechnologie, les antibiotiques céphalosporines, les collyres, l'hénoxaparine, etc. Les dix premiers produits de toute la gamme de produits et services commercialisés par SOTHEMA (300 références de produits en 2020) représentent près de 31% de son chiffre d'affaires global.

Source : Rapport de Sothema 2020

Document 1.4 : Les marchés de SOTHEMA

SOTHEMA possède un portefeuille clientèle varié. Son chiffre d'affaires est ainsi réalisé sur trois marchés principaux :

- Marché public : L'activité des Laboratoires SOTHEMA sur le marché public est concentrée sur l'insuline et le sérum en poches souples. Les ventes réalisées sur le marché public sont soumises aux règles des appels d'offre portant sur des besoins couvrant des périodes ne dépassant pas généralement une année.
- Marché privé : Le chiffre d'affaires réalisé sur le marché privé concerne les ventes aux grossistes, aux pharmaciens et aux cliniques. Ce segment recouvre l'éventail quasi-complet des médicaments commercialisés par SOTHEMA.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

- Marché à l'export : SOTHEMA amorce son développement à l'international. Elle exporte à plusieurs pays d'Afrique. Le chiffre d'affaires export est constitué de ventes directes, principalement à des organismes publics de la zone Afrique du nord.

Document 1.5 : Politique de distribution de SOTHEMA

La distribution des médicaments diffère selon le marché public ou privé. S'agissant du marché public, la distribution se fait directement auprès des hôpitaux et du Ministère de la Santé. Quant au marché privé, il y a lieu de distinguer deux modes de distribution :

- Dans ce premier circuit qui représente prés de 10% du marché total, la vente a lieu directement auprès des pharmacies ou des cliniques privées, sans avoir à transiter par un intermédiaire. Ce circuit concerne plus particulièrement les médicaments qui ne nécessitent pas une prescription par un médecin.
- Dans le second circuit qui représente prés de 80% du marché total, la vente directe aux grossistes permet d'approvisionner les pharmacies à la demande et dans des délais relativement courts.

Document 1.6 : Politique de Communication de SOTHEMA

La promotion des produits fabriqués ou importés par SOTHEMA est éclatée entre plusieurs forces de ventes. Certains produits sont pris en charge directement par les équipes de promotion des laboratoires commettants. Les autres laboratoires commettants ont signé un contrat de promotion avec SOTHEMA. Celle-ci se charge de la promotion des médicaments notamment à travers son équipe de 80 délégués médicaux.
Pour la promotion auprès des pharmacies, SOTHEMA dispose de deux délégués pharmaceutiques. Le reste de la promotion est confiée à des sous-traitants comme Pharma concept, SPR (Société Pharmaceutique de Répartition) et Alliance Média.

Source des documents 1.4, 1.5 et 1.6 : www.ammc.ma

Travail à faire N°1 (07.50 pts)

N°	Questions	Barème
1	a) Rappeler les principales étapes du processus d'achat ; b) Ressortir deux objectifs de la politique d'achat de SOTHEMA.	0.50 pt 0.50 pt
2	Préciser l'utilité du stockage des matières premières pour SOTHEMA.	0.50 pt
3	Schématiser les étapes du processus de production des médicaments de SOTHEMA.	01 pt
4	a) Identifier le mode de production des médicaments adopté par SOTHEMA selon les contraintes commerciales ; b) Justifier votre réponse.	0.25 pt 0.50 pt
5	a) Caractériser le portefeuille produits de SOTHEMA ; b) Montrer l'utilité de la diversification du portefeuille produits pour SOTHEMA.	0.50 pt 0.75 pt
6	a) Relever les segments de marché visés par SOTHEMA ; b) Montrer l'utilité de la segmentation commerciale pour SOTHEMA.	0.50 pt 0.75 pt
7	a) Schématiser les canaux de distribution de SOTHEMA ; b) Nommer les canaux de distribution de SOTHEMA.	0.75 pt 0.50 pt
8	a) Identifier la politique de communication mise en place par SOTHEMA ; b) Préciser deux objectifs de cette politique de communication.	0.25 pt 0.25 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°2 : Stratégie, Croissance et Fonction financière

Document 2.1 : Présentation

Créée en 1976, SOTHEMA avait seulement pour activité l'importation de dentifrices et de bains de bouche, mais grâce à la collaboration avec le laboratoire américain Eli Lilly et le laboratoire français Laphal, elle a développé ses activités. Actuellement, SOTHEMA fabrique et commercialise des produits pharmaceutiques qui couvrent différentes familles thérapeutiques. Grâce à l'expertise de ses ressources humaines, la maîtrise des technologies industrielles les plus récentes et son site industriel performant, SOTHEMA a pu élargir son offre et proposer des produits phares répondant aux besoins du pays. Elle s'engage à apporter à la médecine les produits pharmaceutiques qui lui sont nécessaires pour combattre les maladies là où elles peuvent apparaître.

Source : www.sothema.com

Document 2.2 : Le marché pharmaceutique marocain

Le secteur pharmaceutique national est principalement focalisé sur la production malgré la croissance régulière des médicaments importés. Ce secteur est caractérisé par un faible volume de production et des difficultés à réaliser des économies d'échelle, du fait de l'étroitesse du marché local. Cette étroitesse trouve son origine dans la faiblesse du pouvoir d'achat des marocains et la faible couverture médicale de la population locale.

Néanmoins, les perspectives pour SOTHEMA sont prometteuses dans un secteur stratégique. En effet, la société estime une évolution croissante de ses ventes au niveau national et à l'étranger en lien avec les prévisions de croissance démographique nationale et la régression des prix de vente ainsi que la croissance potentielle des exportations des médicaments. En outre, la société s'est engagée dans un vaste processus de développement avec la signature de plusieurs partenariats, notamment, en Russie et en Algérie.

Source : www.albayane.press.ma du 01 juin 2016

Document 2.3 : Développement à l'international

Devant l'étroitesse du marché marocain du médicament, SOTHEMA cible de plus en plus le marché international. De ce fait, elle a procédé à l'acquisition d'une société en Hollande pour un montant de 656,52 millions MAD et d'une autre spécialisée en hémodialyse pour 18 millions MAD afin d'assurer le développement de son activité à l'international. En outre, elle a également créé deux filiales respectivement au Sénégal et en Arabie Saoudite. En Algérie, elle vient de créer une joint-venture avec un industriel algérien pour la construction d'une unité de production pour l'essentiel de solutions injectables. L'intérêt de SOTHEMA pour l'Algérie s'explique par la consommation nationale du médicament par habitant qui est de 5 fois celle du Maroc.

Source : Les Eco du 14 juin 2016

Document 2.4 : Extension de la gamme d'Insulet

Leader sur le marché de l'insuline, SOTHEMA est en train d'élargir son horizon, en explorant d'autres segments. Elle a investi 500 millions MAD pour mettre en place un laboratoire de haute qualité sur son site à Bouskoura, en vue de commercialiser des bio-médicaments dès 2014. En 2019, SOTHEMA a démarré la commercialisation de sa nouvelle insuline conditionnée en stylo réutilisable couvrant les trois types d'insuline connus à savoir l'Insuline rapide, lente et mixte. Cette extension de gamme témoigne de la volonté de SOTHEMA d'offrir aux patients marocains une insuline pratique dans son administration et surtout de 50% moins chère par rapport à la concurrence.

Source : Rapport de Sothema 2020

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 2.5 : Evolution de l'équilibre financier

Eléments en millions MAD	2018	2019
Financement permanent	448	940
Actif immobilisé	427	433
Fonds de roulement	**21**	**507**
Actif circulant hors de trésorerie	957	1 051
Passif circulant hors de trésorerie	391	438
Besoin en fonds de roulement	**566**	**613**

Source : www.sothema.com

Document 2.6 : Evolution du chiffre d'affaires

En millions MAD	2018	2019	2020
Chiffre d'affaires	1 591	1 709	1 810

Source : www.sothema.com

Travail à faire N°2 (08 pts)

N°	Questions	Barème
1	Préciser pour SOTHEMA : a) Le métier ; b) La mission.	 0.25 pt 0.25 pt
2	Compléter l'annexe N°1.	0.25 pt
3	Relever pour SOTHEMA : a) Deux forces ; b) Deux opportunités ; c) Deux menaces.	0.75 pt
4	a) Justifier que SOTHEMA a adopté une stratégie de développement de produit b) Citer un avantage de cette stratégie	0.50 pt 0.25 pt
5	Compléter l'annexe N°2.	0.75 pt
6	a) Qualifier, selon l'objectif, l'investissement réalisé en 2014 par SOTHEMA ; b) Proposer deux moyens de financement pour SOTHEMA.	0.25 pt 0.25 pt
7	a) Calculer, pour SOTHEMA, la trésorerie nette en : ▪ 2018 ; ▪ 2019. b) Expliquer l'évolution de la trésorerie nette.	0.25 pt 0.50 pt
8	a) Représenter graphiquement, en annexe N°3, l'évolution du chiffre d'affaires réalisé par SOTHEMA entre 2018 et 2020 ; b) Lire le graphe.	0.50 pt 0.25 pt
9	Synthèse : SOTHEMA a mis en œuvre depuis sa création une politique de développement dynamique lui permettant de réaliser des résultats commerciaux et financiers en continuelle progression. Rédiger une synthèse argumentée qui présente les performances réalisées et précise, sur la base du diagnostic stratégique, les facteurs explicatifs de ces performances. **NB : La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.**	03 pts

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°3 : Gestion des Ressources Humaines

Document 3.1 : Politique Ressources Humaines

SOTHEMA place le collaborateur au centre de sa politique Ressources Humaines en cherchant à faciliter l'application des tâches et à humaniser les rapports entre les collaborateurs. Toutes les étapes du processus RH en découle : recrutement, formation, gestion de carrière, etc. L'intégration de nouveaux collaborateurs se fait en fonction de leur formation, leur expérience et leur potentiel humain.
Le Coaching est une variable indissociable de la politique RH de SOTHEMA. En effet, les managers sont proches de leurs équipes pour les aider dans l'accomplissement de leurs responsabilités. Ils suivent de façon régulière et rigoureuse le déroulement de la mission de chaque collaborateur.

Source : www.sothema.com

Document 3.2 : Communication interne

La communication interne à SOTHEMA met en commun un langage, une culture et des valeurs. Son objectif est de trouver la meilleure relation d'appartenance à l'entreprise, favorisant la coopération, l'adhésion et la contribution à la stratégie de développement. La communication interne suscite la culture de SOTHEMA d'abord par son histoire, par les Hommes qui font l'entreprise et aussi par des évènements et des outils comme le journal interne, la télévision interne, la Newsletter hebdomadaire et l'Intranet.
En 2004, SOTHEMA a institué une cellule de réflexion et d'action dont l'objectif est de promouvoir une démarche d'aide à la communication interne. Cette cellule s'est vite spécialisée dans les œuvres sociales. Plusieurs initiatives visant la promotion du bien-être des collaborateurs furent adoptées grâce à cette cellule. Depuis, des réunions périodiques sont tenues avec les représentants du personnel afin de promouvoir les œuvres sociales.

Source : www.sothema.com

Document 3.3 : Formation des collaborateurs

SOTHEMA accorde une attention particulière au développement des compétences de ses collaborateurs. Elle investit massivement dans des stages et des séminaires de formation suivant un plan actualisé.
Chaque année, un plan de formation intégrant les attentes des différents services en matière d'amélioration de l'efficience et d'acquisition de compétences, est soumis à la Direction Générale pour allouer le budget nécessaire. Il couvre les volets approvisionnements, production, gestion de la qualité, action commerciale, comptabilité, trésorerie, gestion des ressources humaines, informatique, management général et le secrétariat. Ces formations sont destinées à tous les collaborateurs de SOTHEMA : ingénieurs, pharmaciens, commerciaux, acheteurs, managers, etc.
Dispensées au Maroc ou à l'étranger, certaines formations sont organisées en collaboration directe avec les laboratoires commettants en fonction des besoins. Par ailleurs, les technologies utilisées exigent des qualifications élevées. Ceci explique le taux d'encadrement élevé de 20 % chez SOTHEMA.

Source : www.sothema.com

Document 3.4 : Politique de rémunération

A SOTHEMA, les collaborateurs sont rémunérés en fonction de certains critères notamment le taux de rendement, le taux de perte et l'assiduité. Leur rémunération comprend une partie fixe à laquelle s'ajoute une prime mensuelle en fonction de la productivité. Les cadres, quant à eux, sont rémunérés sur la base d'un salaire fixe et d'une prime annuelle en fonction des résultats de l'entreprise et de l'atteinte des objectifs. Ces primes sont offertes aux collaborateurs afin de les fidéliser, maintenir et encourager leur attachement à la mission noble du métier, basée sur des principes de rigueur et de fiabilité.

Source : www.sothema.com

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°3 (04 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	a) Relever les critères du choix des nouvelles recrues ; b) Présenter l'intérêt du coaching pour les collaborateurs.	0.25 pt 0.50 pt
2	a) Relever trois moyens de communication interne utilisés par SOTHEMA ; b) Ressortir le rôle social de la communication interne pour SOTHEMA ; c) Montrer l'importance des représentants du personnel dans la politique sociale de SOTHEMA.	0.25 pt 0.25 pt 0.50 pt
3	a) Ressortir les objectifs de la formation continue dispensée par SOTHEMA ; b) Dégager les étapes d'élaboration du plan de formation de SOTHEMA ; c) Relever trois éléments du plan de formation de SOTHEMA.	0.25 pt 0.50 pt 0.50 pt
4	a) Repérer les composantes de la rémunération adoptée par SOTHEMA ; b) Nommer la forme de rémunération adoptée par SOTHEMA ; c) Relever les objectifs de cette forme de rémunération.	0.25 pt 0.25 pt 0.50 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Annexes à compléter et à rendre avec la copie

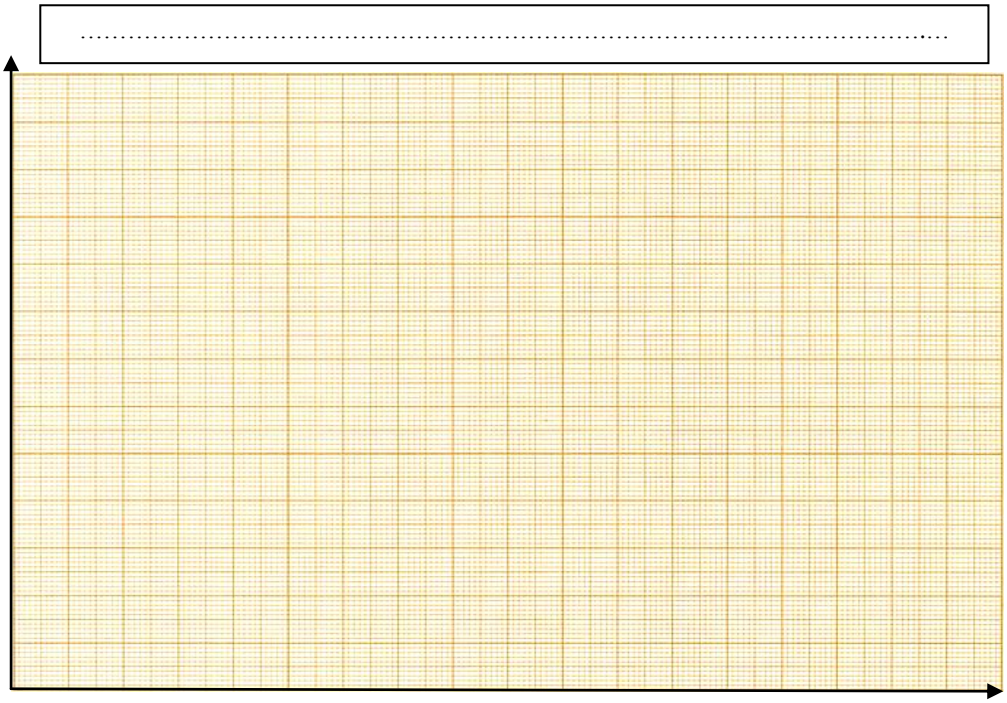
Annexe N°1 : Finalités de SOTHEMA

Finalités	Nature de la finalité
SOTHEMA ambitionne d'assurer sa croissance en pérennisant ses revenus et maximisant sa valeur.	……
SOTHEMA s'engage à améliorer régulièrement les conditions de travail et d'emploi.	……
SOTHEMA cherche continuellement à minimiser les risques environnementaux et sociétaux liés à ses activités.	……

Annexe N°2 : Internationalisation et croissance de SOTHEMA

Actions	**Modalité d'internationalisation**	**Mode de croissance**
Acquisition d'une société spécialisée en hémodialyse en Hollande.	……	……
Création d'une joint-venture avec un industriel algérien pour la construction d'une unité de production des solutions injectables	……	……
Création de deux filiales respectivement au Sénégal et en Arabie Saoudite.	……	……

Annexe N°3 : Représentation graphique



Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع