

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة العادية 2022
- الموضوع -

TTTTTTTTTTTTTTTTTT-TT

NS 55

ⵜⴰⴳⴷⴰⵏⵜ ⴰⴳⴷⴰⵏⵜ
ⵜⴰⴳⴷⴰⵏⵜ ⴰⴳⴷⴰⵏⵜ ⴰⴳⴷⴰⵏⵜ
ⴰⴳⴷⴰⵏⵜ ⴰⴳⴷⴰⵏⵜ ⴰⴳⴷⴰⵏⵜ



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

3h

مدة الإنجاز

الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات

المادة

6

المعامل

شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير: مسلك علوم التدبير المحاسباتي

الشعبة أو المملك


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	

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.

- 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 près 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 près 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

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](#)

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

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 événements 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'efficacité 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

Travail à faire N°3 (04 pts)

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

Annexes à compléter et à rendre avec la copie

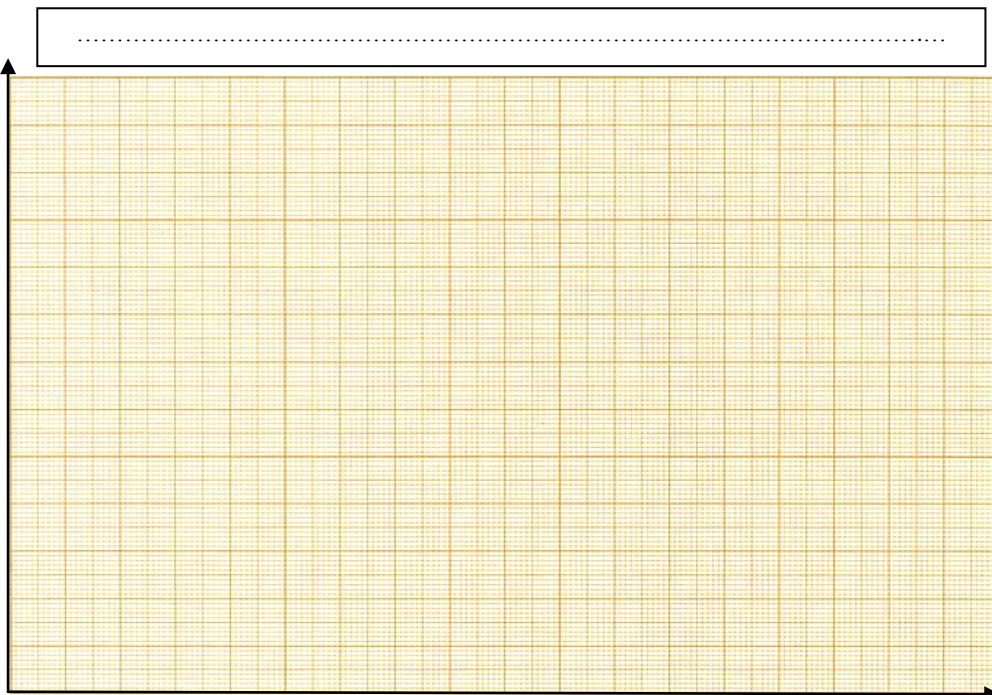
Annexe N°1 : Finalités de SOTHEMA

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



الصفحة : 1 على 6	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا الدورة العادية 2022		المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتعليم الأولي والرياضة المركز الوطني للتقويم والامتحانات	
TTTTTTTTTTTTTTTTTTTT-TT	I***	- عناصر الإجابة -	NR 55	

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

Note au correcteur

- Se conformer aux procédures du guide de correcteur, aux consignes du cadre de référence et du corrigé indicatif ;
- Éviter la double sanction :
 - Noter la lecture, l'interprétation ou le commentaire justes sur la base d'un résultat faux ;
 - Noter la démarche juste sur la base d'éléments de calcul faux ;
- Noter strictement les idées nonobstant les imperfections de langue.
- Ramener la note finale de l'élève sur 20 (vingt).

Corrigé indicatif

Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique (45 pts)

- 1) a) Les principales étapes du processus d'achat : 3 pts
- Identification des besoins d'achat ;
 - Recherche et sélection des fournisseurs ;
 - Passation de la commande ;
 - Suivi et contrôle.
- b) Deux objectifs de la politique d'achat de SOTHEMA. 3 pts
- Objectif de qualité ;
 - Objectif de sécurité ;
 - Objectif de productivité, ...
- N.B : Retenir deux éléments de réponse corrects.**
- 2) L'utilité du stockage des matières premières pour SOTHEMA : 3 pts
- Faire face à une pénurie de matières premières ;
 - Disponibilité des produits à la demande des ateliers de production ;
 - Eviter l'arrêt du processus de production,...
- N.B : Retenir deux éléments de réponse.**
- 3) Les étapes du processus de production des médicaments de SOTHEMA : 6 pts
- Mise en quarantaine

→

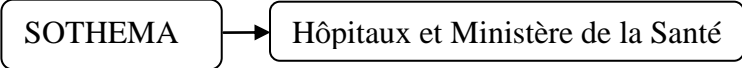
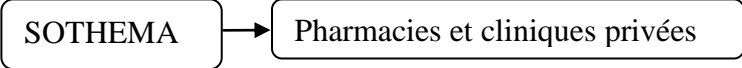
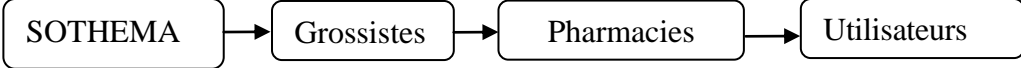
Pesée

→

Mélange des matières

→

Emballage des médicaments
- N.B : Accepter toute formulation correcte.**
- 4) a) Le mode de production des médicaments adopté par SOTHEMA selon les contraintes commerciales : Production pour le stock. 1.50 pt
- b) Justification : les produits étant fabriqués pour le stock et non à la commande. 3 pts
- 5) a) Le portefeuille produits de SOTHEMA est riche, couvrant la majorité des classes thérapeutiques et comportant 300 références de produits. 3 pts
- b) L'utilité de la diversification du portefeuille produits pour SOTHEMA : 4.50 pts
- Satisfaire les besoins diversifiés des clients ;
 - Acquérir des avantages concurrentiels ;
 - Diversifier l'offre commerciale ;
 - Diversifier le portefeuille clients,...
- N.B : Retenir deux éléments de réponse.**

- 6) a) Les segments de marché visés par SOTHEMA : 3 pts
- Marché public ;
 - Marché privé ;
 - Marché à l'export.
- b) L'utilité de la segmentation commerciale pour SOTHEMA : 4.50 pts
- Satisfaire un plus grand nombre de clients ;
 - Renforcer sa présence sur le marché ;
 - Accroître sa compétitivité ;
 - Améliorer la rentabilité de l'entreprise; ...
- N.B : Retenir deux éléments corrects.**
- 7) a) Les canaux de distribution de SOTHEMA : 4.50 pts
- Marché public :

 - Marché privé :


- b) Les canaux de distribution de SOTHEMA : 3 pts
- Canal direct
 - Canal long.
- 8) a) La politique de communication mise en place par SOTHEMA : 1.50 pt
- La promotion des ventes
- b) Deux objectifs de cette politique: 1.50 pt
- Augmenter les ventes ;
 - Accompagner une publicité ;
 - Liquider le stock,...

N.B : Retenir deux objectifs corrects.

Dossier N°2 : Stratégie, Croissance et Fonction financière (48 pts)

- 1) a) Le métier de SOTHEMA : Fabrication et commercialisation des médicaments. 1.50 pt
- b) La mission de SOTHEMA : Apporter à la médecine les produits pharmaceutiques qui lui sont nécessaires. 1.50 pt
- 2) Voir Annexe N°1. 1.50 pt
- 3) a) Deux forces : 1.50 pt
- L'expertise des ressources humaines ;
 - La maîtrise des technologies industrielles les plus récentes ;
 - La performance de son site industriel.
- b) Deux opportunités : 1.50 pt
- Les prévisions de croissance démographique nationale ;
 - La régression des prix de vente ;
 - La croissance potentielle des exportations des médicaments ;
 - La signature de plusieurs partenariats, notamment, en Russie et en Algérie.

- c) Deux menaces : 1.50 pt
- La faiblesse du pouvoir d'achat des Marocains ;
 - La faible couverture médicale de la population locale ;
 - Etroitesse du marché local.
- NB : Retenir deux éléments de réponse**
- 4) a) SOTHEMA adopte une stratégie de développement de produit : 3 pts
 Elle a réalisé l'extension de sa gamme Insulet en lançant la nouvelle insuline conditionnée en stylo réutilisable.
- b) Un avantage de cette stratégie: 1.50 pt
- Acquérir une nouvelle clientèle ;
 - Gagner des parts de marché ;
 - Augmenter son chiffre d'affaires,...
- N.B : Retenir un élément de réponse.**
- 5) Voir Annexe N°2. 4.50 pts
- 6) a) L'investissement réalisé SOTHEMA en 2014 selon l'objectif : 1.50 pt
- Investissement de capacité
- b) Deux moyens de financement adéquats pour SOTHEMA : 1.50 pt
- Autofinancement ;
 - Emprunt ;
 - Augmentation du capital,...
- N.B : Accepter toute réponse logique.**
- 7) a) Calcul : Trésorerie nette = FR - BFR 1.50 pt
- 2018 : $21 - 566 = - 545$ millions MAD
 - 2019 : $507 - 613 = - 106$ millions MAD
- b) Explication de l'évolution de la trésorerie nette : 3 pts
- La trésorerie nette de SOTHEMA est négative. Toutefois, elle a connu une amélioration en passant de - 545 millions MAD en 2018 à - 106 millions MAD en 2019. Cela est dû à une augmentation plus proportionnelle du fonds de roulement par rapport à celle du besoin en fonds de roulement.
- N.B : Accepter tout commentaire valable.**
- 8) a) Représentation graphique : (Annexe N°3) 3 pts
- Type de graphique adapté : Courbe d'évolution, en tuyaux d'orgues ou diagramme à barres ;
 - Titre de graphique : Evolution du chiffre d'affaires de SOTHEMA de 2018 à 2020 **(0.50 pt)** ;
 - Intitulé des axes : **(1 pt)**
 - Abscisses : Années ;
 - Ordonnées : Chiffre d'affaires en millions de MAD.
 - Tracé du graphique. **(1.50 pt)**
- b) Lecture : 1.50 pt
- Le chiffre d'affaires de SOTHEMA a connu une hausse régulière, passant de 1591 M MAD en 2018 à 1810 M MAD en 2020.
- N.B : Accepter toute lecture correcte.**

9) Synthèse : (18 pts)

La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.

Introduction :**3 pts**

- Présenter brièvement SOTHEMA ;
- Énoncer l'accroche ;
- Préciser la problématique à traiter ;
- Annoncer le plan de la synthèse.

Développement :**I. Les performances réalisées :****3 pts**

- Augmentation continue du chiffre d'affaires ;
- Amélioration de la trésorerie nette.

II. Les facteurs explicatifs de cette performance :**3 pts**

a) Forces :

- L'expertise de ses ressources humaines ;
- La maîtrise des technologies industrielles les plus récentes ;
- La performance de son site industriel.

b) Opportunités :

3 pts

- Les prévisions de croissance démographique nationale ;
- La régression des prix de vente ;
- La croissance potentielle des exportations des médicaments ;
- La signature de plusieurs partenariats, notamment, en Russie et en Algérie.

c) Actions :

3 pts

- Commercialisation de la nouvelle gamme d'insuline ;
- Développement à l'international : Acquisition d'une filiale, création de deux filiales et d'une joint-venture.

Conclusion :**3 pts**

- Résumer le contenu du développement ;
- Annoncer une idée pour ouvrir un débat.

N.B : Accepter toute synthèse structurée, argumentée et correcte.**Dossier N°3 : Gestion des Ressources Humaines (24 pts)**

1) a) Les critères du choix des nouvelles recrues :

1.50 pt

- Formation ;
- Expérience ;
- Potentiel humain.

b) L'intérêt du coaching pour les collaborateurs :

3 pts

- Source de motivation et d'épanouissement ;
- Développement personnel (confiance en soi, soft skills...) ;
- Accompagnement pour l'accomplissement de leurs responsabilités,...

NB : Accepter deux réponses logiques

2) a) Trois moyens de communication interne utilisés par SOTHEMA :

1.50 pt

- Journal interne ;
- Télévision interne ;
- News Letter hebdomadaire ;
- Intranet ;
- Réunion périodiques.

- b) Le rôle social de la communication interne : **1.50 pt**
- Favoriser la coopération, l'adhésion et la contribution à la stratégie de développement ;
 - Trouver la meilleure relation d'appartenance à l'entreprise.
- c) L'importance des représentants du personnel dans la politique sociale de SOTHEMA : **3 pts**
- Défendre les intérêts du personnel ;
 - Veiller au respect des conditions de travail ;
 - Prévenir et résoudre les conflits sociaux ;
 - Instaurer un bon climat social.
- 3) a) Les objectifs de la formation continue dispensée par SOTHEMA : **1.50 pt**
- Acquisition et développement des compétences des collaborateurs ;
 - Amélioration de l'efficacité.
- b) Deux étapes d'élaboration du plan de formation de SOTHEMA : **3 pts**
- Intégrer les besoins et attentes des différents services ;
 - Soumettre le plan à la direction générale pour allouer le budget nécessaire;
- c) Trois éléments du plan de formation de SOTHEMA : **3 pts**
- Bénéficiaires : tous les collaborateurs de SOTHEMA (ingénieurs, pharmaciens, commerciaux, acheteurs, managers) ;
 - Contenu : approvisionnements, production, gestion de la qualité, action commerciale, comptabilité, trésorerie, gestion des ressources humaines, informatique, management général et le secrétariat.
 - Lieu : formation dispensée au Maroc et à l'étranger
- 4) a) Les composantes de la rémunération adoptée par SOTHEMA : **1.50 pt**
- Une partie fixe ;
 - Une partie variable : une prime mensuelle en fonction de la productivité qui dépend de l'engagement des collaborateurs, leur implication et les résultats obtenus
- b) La forme de rémunération adoptée par SOTHEMA : Salaire à prime. **1.50 pt**
- c) Les objectifs de cette forme de rémunération : **3 pts**
- Fidéliser et maintenir les collaborateurs ;
 - Encourager leur attachement à la mission noble du métier.

Annexe N°1 : Finalités de SOTHEMA (1.50 pt)

Finalités	Nature de la finalité (0.5 pt x 3)
SOTHEMA s'engage à améliorer régulièrement les conditions de travail et d'emploi.	Sociale
SOTHEMA ambitionne d'assurer sa croissance en pérennisant ses revenus et maximisant sa valeur.	Economique
SOTHEMA cherche continuellement à minimiser les risques environnementaux et sociétaux liés à ses activités.	Sociétale

Annexe N°2 : Internationalisation et croissance de SOTHEMA (04.50 pts)

Actions	Modalité d'internationalisation (0.75 pt x3)	Mode de croissance (0.75 pt x3)
Acquisition d'une société spécialisée en hémodialyse en Hollande.	Investissement direct à l'étranger	Externe
Création d'une joint-venture avec un industriel algérien pour la construction d'une unité de production des solutions injectables	Contrat de partenariat	Externe
Création de deux filiales respectivement au Sénégal et en Arabie Saoudite.	Investissement direct à l'étranger	Interne

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