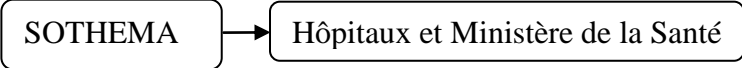
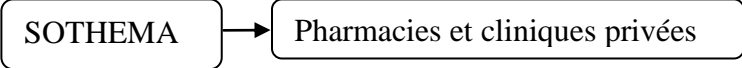
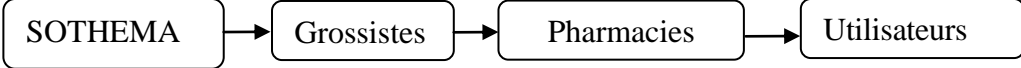




- 6) a) Les segments de marché visés par SOTHEMA : **3 pts**
- Marché public ;
  - Marché privé ;
  - Marché à l'export.
- b) L'utilité de la segmentation commerciale pour SOTHEMA : **4.50 pts**
- Satisfaire un plus grand nombre de clients ;
  - Renforcer sa présence sur le marché ;
  - Accroître sa 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 ;
- Enoncer 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)**

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

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

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

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