

الصفحة : 1 على 6	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا الدورة العادية 2022			الملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتعمير الأولي والرياضة المركز الوكيني للتقويم والامتحانات
TTTTTTTTTTTTTTTT-TT	I***	- معاصر الإجابة -	NR 55	
6	المعامل	3h	مدة الإجاز	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير: مسلك علوم التدبير المحاسبي

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
- ```

graph LR
 A[Mise en quarantaine] --> B[Pesée]
 B --> C[Mélange des matières]
 C --> D[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.**

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                      |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| الصفحة : 2 على 6 | NR 55                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2022 – عناصر الإجابة<br>مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات - شعبة العلوم الاقتصادية والتسيير: مسلك علوم التسيير المحاسباتي |
| 6)               | a) Les segments de marché visés par SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                          | 3 pts                                                                                                                                                                                |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marché public ;</li> <li>▪ Marché privé ;</li> <li>▪ Marché à l'export.</li> </ul>                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                      |
| b)               | L'utilité de la segmentation commerciale pour SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                | 4.50 pts                                                                                                                                                                             |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Satisfaire un plus grand nombre de clients ;</li> <li>▪ Renforcer sa présence sur le marché ;</li> <li>▪ Accroître sa compétitivité ;</li> <li>▪ Améliorer la rentabilité de l'entreprise; ...</li> </ul>                                                                     |                                                                                                                                                                                      |
|                  | <b>N.B : Retenir deux éléments corrects.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                      |
| 7)               | a) Les canaux de distribution de SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4.50 pts                                                                                                                                                                             |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marché public :</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                      |
|                  | <pre> graph LR     S1[SOTHEMA] --&gt; S2[Hôpitaux et Ministère de la Santé]   </pre>                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                      |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marché privé :</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                      |
|                  | <pre> graph LR     S1[SOTHEMA] --&gt; S2[Pharmacies et cliniques privées]   </pre>                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                      |
|                  | <pre> graph LR     S1[SOTHEMA] --&gt; S2[Grossistes]     S2 --&gt; S3[Pharmacies]     S3 --&gt; S4[Utilisateurs]   </pre>                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                      |
| b)               | Les canaux de distribution de SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                                | 3 pts                                                                                                                                                                                |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Canal direct</li> <li>▪ Canal long.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                      |
| 8)               | a) La politique de communication mise en place par SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                           | 1.50 pt                                                                                                                                                                              |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La promotion des ventes</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                      |
| b)               | Deux objectifs de cette politique:                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 1.50 pt                                                                                                                                                                              |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Augmenter les ventes ;</li> <li>▪ Accompagner une publicité ;</li> <li>▪ Liquider le stock,...</li> </ul>                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                      |
|                  | <b>N.B : Retenir deux objectifs corrects.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                      |
|                  | 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                                                                                                                                                                              |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'expertise des ressources humaines ;</li> <li>▪ La maîtrise des technologies industrielles les plus récentes ;</li> <li>▪ La performance de son site industriel.</li> </ul>                                                                                                  |                                                                                                                                                                                      |
| b)               | Deux opportunités :                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 1.50 pt                                                                                                                                                                              |
|                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les prévisions de croissance démographique nationale ;</li> <li>▪ La régression des prix de vente ;</li> <li>▪ La croissance potentielle des exportations des médicaments ;</li> <li>▪ La signature de plusieurs partenariats, notamment, en Russie et en Algérie.</li> </ul> |                                                                                                                                                                                      |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| الصفحة : 3 على 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | NR 55                                                          | الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2022 - عناصر الإجابة<br>مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات - شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير: مسلك علوم التدبير المحاسباتي                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                | c) Deux menaces : <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                                                              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La faiblesse du pouvoir d'achat des Marocains ;</li> <li>▪ La faible couverture médicale de la population locale ;</li> <li>▪ Etroitesse du marché local.</li> </ul> |
| <b>NB : Retenir deux éléments de réponse</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| 4)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | a) SOTHEMA adopte une stratégie de développement de produit :  | <b>3 pts</b>                                                                                                                                                                                                  |
| <p>Elle a réalisé l'extension de sa gamme Insulet en lançant la nouvelle insuline conditionnée en stylo réutilisable.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| b)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Un avantage de cette stratégie:                                | <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                                                                                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Acquérir une nouvelle clientèle ;</li> <li>▪ Gagner des parts de marché ;</li> <li>▪ Augmenter son chiffre d'affaires,...</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| <b>N.B : Retenir un élément de réponse.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| 5)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Voir Annexe N°2.                                               | <b>4.50 pts</b>                                                                                                                                                                                               |
| 6)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | a) L'investissement réalisé SOTHEMA en 2014 selon l'objectif : | <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                                                                                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Investissement de capacité</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| b)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Deux moyens de financement adéquats pour SOTHEMA :             | <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                                                                                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Autofinancement ;</li> <li>▪ Emprunt ;</li> <li>▪ Augmentation du capital,...</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| <b>N.B : Accepter toute réponse logique.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| 7)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | a) Calcul : Trésorerie nette = FR - BFR                        | <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                                                                                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2018 : <math>21 - 566 = - 545</math> millions MAD</li> <li>▪ 2019 : <math>507 - 613 = - 106</math> millions MAD</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| b)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Explication de l'évolution de la trésorerie nette :            | <b>3 pts</b>                                                                                                                                                                                                  |
| <p>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.</p>                                                                                                                                                                                              |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| <b>N.B : Accepter tout commentaire valable.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| 8)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | a) Représentation graphique : (Annexe N°3)                     | <b>3 pts</b>                                                                                                                                                                                                  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Type de graphique adapté : Courbe d'évolution, en tuyaux d'orgues ou diagramme à barres ;</li> <li>▪ Titre de graphique : Evolution du chiffre d'affaires de SOTHEMA de 2018 à 2020 (<b>0.50 pt</b>) ;</li> <li>▪ Intitulé des axes : (<b>1 pt</b>) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abscisses : Années ;</li> <li>- Ordonnées : Chiffre d'affaires en millions de MAD.</li> </ul> </li> <li>▪ Tracé du graphique. (<b>1.50 pt</b>)</li> </ul> |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| b)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Lecture :                                                      | <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                                                                                |
| <p>Le chiffre d'affaires de SOTHEMA a connu une hausse régulière, passant de 1591 M MAD en 2018 à 1810 M MAD en 2020.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |
| <b>N.B : Accepter toute lecture correcte.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                |                                                                                                                                                                                                               |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |       |                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| الصفحة : 4 على 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | NR 55 | مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات - الدورة العادية 2022 - عناصر الإجابة<br>شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير: مسلك علوم التدبير المحاسباتي |
| 9) Synthèse : (18 pts)                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |       |                                                                                                                                                  |
| La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.                                                                                                                                                                                                                                       |       |                                                                                                                                                  |
| <b>Introduction :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Présenter brièvement SOTHEMA ;</li> <li>▪ Enoncer l'accroche ;</li> <li>▪ Préciser la problématique à traiter ;</li> <li>▪ Annoncer le plan de la synthèse.</li> </ul>                                                                                                        |       |                                                                                                                                                  |
| <b>Développement :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |       |                                                                                                                                                  |
| <b>I. Les performances réalisées :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                 |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Augmentation continue du chiffre d'affaires ;</li> <li>▪ Amélioration de la trésorerie nette.</li> </ul>                                                                                                                                                                      |       |                                                                                                                                                  |
| <b>II. Les facteurs explicatifs de cette performance :</b>                                                                                                                                                                                                                                                             |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| a) Forces :                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'expertise de ses ressources humaines ;</li> <li>▪ La maîtrise des technologies industrielles les plus récentes ;</li> <li>▪ La performance de son site industriel.</li> </ul>                                                                                               |       |                                                                                                                                                  |
| b) Opportunités :                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les prévisions de croissance démographique nationale ;</li> <li>▪ La régression des prix de vente ;</li> <li>▪ La croissance potentielle des exportations des médicaments ;</li> <li>▪ La signature de plusieurs partenariats, notamment, en Russie et en Algérie.</li> </ul> |       |                                                                                                                                                  |
| c) Actions :                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Commercialisation de la nouvelle gamme d'insuline ;</li> <li>▪ Développement à l'international : Acquisition d'une filiale, création de deux filiales et d'une joint-venture.</li> </ul>                                                                                      |       |                                                                                                                                                  |
| <b>Conclusion :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Résumer le contenu du développement ;</li> <li>▪ Annoncer une idée pour ouvrir un débat.</li> </ul>                                                                                                                                                                           |       |                                                                                                                                                  |
| <b>N.B : Accepter toute synthèse structurée, argumentée et correcte.</b>                                                                                                                                                                                                                                               |       |                                                                                                                                                  |
| <b>Dossier N°3 : Gestion des Ressources Humaines (24 pts)</b>                                                                                                                                                                                                                                                          |       |                                                                                                                                                  |
| 1) a) Les critères du choix des nouvelles recrues :                                                                                                                                                                                                                                                                    |       | <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formation ;</li> <li>▪ Expérience ;</li> <li>▪ Potentiel humain.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                   |       |                                                                                                                                                  |
| b) L'intérêt du coaching pour les collaborateurs :                                                                                                                                                                                                                                                                     |       | <b>3 pts</b>                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Source de motivation et d'épanouissement ;</li> <li>▪ Développement personnel (confiance en soi, soft skills...) ;</li> <li>▪ Accompagnement pour l'accomplissement de leurs responsabilités,...</li> </ul>                                                                   |       |                                                                                                                                                  |
| <b>NB : Accepter deux réponses logiques</b>                                                                                                                                                                                                                                                                            |       |                                                                                                                                                  |
| 2) a) Trois moyens de communication interne utilisés par SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                     |       | <b>1.50 pt</b>                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Journal interne ;</li> <li>▪ Télévision interne ;</li> <li>▪ News Letter hebdomadaire ;</li> <li>▪ Intranet ;</li> <li>▪ Réunion périodiques.</li> </ul>                                                                                                                      |       |                                                                                                                                                  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |       |                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| الصفحة : 5 على 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | NR 55 | الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2022 - عناصر الإجابة<br>مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات - شعبة العلوم الاقتصادية والتسيير: مسلك علوم التسيير<br>المحاسباتي |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |       |                                                                                                                                                                                         |
| b) Le rôle social de la communication interne :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |       | 1.50 pt                                                                                                                                                                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Favoriser la coopération, l'adhésion et la contribution à la stratégie de développement ;</li> <li>▪ Trouver la meilleure relation d'appartenance à l'entreprise.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                              |       |                                                                                                                                                                                         |
| c) L'importance des représentants du personnel dans la politique sociale de SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |       | 3 pts                                                                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Défendre les intérêts du personnel ;</li> <li>▪ Veiller au respect des conditions de travail ;</li> <li>▪ Prévenir et résoudre les conflits sociaux ;</li> <li>▪ Instaurer un bon climat social.</li> </ul>                                                                                                                                                                                               |       |                                                                                                                                                                                         |
| 3) a) Les objectifs de la formation continue dispensée par SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |       | 1.50 pt                                                                                                                                                                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Acquisition et développement des compétences des collaborateurs ;</li> <li>▪ Amélioration de l'efficience.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                     |       |                                                                                                                                                                                         |
| b) Deux étapes d'élaboration du plan de formation de SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |       | 3 pts                                                                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Intégrer les besoins et attentes des différents services ;</li> <li>▪ Soumettre le plan à la direction générale pour allouer le budget nécessaire;</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                             |       |                                                                                                                                                                                         |
| c) Trois éléments du plan de formation de SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |       | 3 pts                                                                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bénéficiaires : tous les collaborateurs de SOTHEMA (ingénieurs, pharmaciens, commerciaux, acheteurs, managers) ;</li> <li>▪ Contenu : approvisionnements, production, gestion de la qualité, action commerciale, comptabilité, trésorerie, gestion des ressources humaines, informatique, management général et le secrétariat.</li> <li>▪ Lieu : formation dispensée au Maroc et à l'étranger</li> </ul> |       |                                                                                                                                                                                         |
| 4) a) Les composantes de la rémunération adoptée par SOTHEMA :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |       | 1.50 pt                                                                                                                                                                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Une partie fixe ;</li> <li>▪ Une partie variable : une prime mensuelle en fonction de la productivité qui dépend de l'engagement des collaborateurs, leur implication et les résultats obtenus</li> </ul>                                                                                                                                                                                                 |       |                                                                                                                                                                                         |
| b) La forme de rémunération adoptée par SOTHEMA : Salaire à prime.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |       | 1.50 pt                                                                                                                                                                                 |
| c) Les objectifs de cette forme de rémunération :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       | 3 pts                                                                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fidéliser et maintenir les collaborateurs ;</li> <li>▪ Encourager leur attachement à la mission noble du métier.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                               |       |                                                                                                                                                                                         |

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

| Finalités                                                                                                 | Nature de la finalité<br>(0.5 pt x 3) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 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 sociaux liés à ses activités. | <b>Sociétale</b>                      |

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

| Actions                                                                                                                           | Modalité d'internationalisation<br>(0.75 pt x3) | Mode de croissance<br>(0.75 pt x3) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------|
| Acquisition d'une société spécialisée en hémodialyse en Hollande.                                                                 | <b>Investissement direct à 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 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.