

Durée : 1 H

Control de gestion pharmaceutique

choisissez la bonne réponse

× **Question 1 :** En se basant sur la définition d'Anthony du contrôle de gestion, quelle situation illustre le mieux une défaillance en termes d'efficacité ?

- A) Une pharmacie utilise trop de personnel pour produire un faible volume de médicaments.
- ☒ B) Une pharmacie atteint ses objectifs de production mais dépasse son budget prévu.
- C) Une pharmacie maintient des stocks excessifs sans augmenter ses ventes.
- D) Une pharmacie planifie mal ses approvisionnements, entraînant des ruptures de stock.

contrôle
efficacité
objectifs

Question 2 : Considérons une pharmacie confrontée à une augmentation soudaine de la demande pour un médicament spécifique en raison d'une épidémie locale. Quelle serait la stratégie de gestion des stocks la plus appropriée pour répondre à cette situation tout en minimisant les risques de rupture de stock ou de gaspillage ?

- A) Augmenter immédiatement les commandes du médicament en question auprès de tous les fournisseurs disponibles.
- B) Mettre en œuvre une politique de rationnement pour limiter la quantité de médicament disponible par patient.
- ☒ C) Analyser les données de vente historiques et les prévisions épidémiologiques pour ajuster les niveaux de stock de manière proactive.
- D) Attendre que la demande se stabilise avant de prendre des mesures supplémentaires concernant les niveaux de stock.

Question 3 : Une pharmacie utilise un système de gestion des stocks qui catégorise les produits en fonction de leur niveau de stock : "minimum", "sécurité", "maximum" et "disponible". Dans quel ordre chronologique ces niveaux de stock sont-ils généralement atteints lors du cycle de vie d'un produit en pharmacie ?

- ☒ A) Minimum, sécurité, disponible, maximum.
- B) Disponible, minimum, sécurité, maximum.
- C) Maximum, sécurité, minimum, disponible.
- D) Minimum, maximum, sécurité, disponible.

ResiPharmaTM

Question 4 : Une entreprise pharmaceutique souhaite lancer un nouveau médicament innovant pour le traitement d'une maladie rare. Selon les principes de la théorie de l'Océan Bleu, quelle serait la stratégie la plus appropriée pour positionner ce médicament sur le marché ?

- A) Cibler les prescripteurs clés et les leaders d'opinion via des visites médicales intensives et des congrès spécialisés.
- ☒ B) Adopter une stratégie de prix premium et mettre en avant l'efficacité supérieure du médicament par rapport aux traitements existants.
- C) Créer un nouveau marché en proposant une approche thérapeutique novatrice qui répond à des besoins non satisfaits des patients.
- D) Mettre en œuvre une campagne de publicité directe au consommateur (DTC) pour sensibiliser les patients à la maladie et à son traitement.

Question 5 : Une entreprise pharmaceutique souhaite diversifier ses stratégies de marketing et de communication pour atteindre un public plus large. Laquelle des combinaisons suivantes représente une approche multicanal efficace, tout en respectant les contraintes réglementaires du secteur pharmaceutique ?

- A) Publicité télévisée, promotions sur les réseaux sociaux, visites médicales.
- ☒ B) Marketing digital, campagnes d'éducation des patients, publications scientifiques.
- D) Publicité directe au consommateur (DTC), participation à des événements communautaires, partenariats avec des influenceurs.
- D) Visites médicales, publicités radio, communiqués de presse.

Question 6 : Une entreprise pharmaceutique souhaite optimiser son mix-marketing pour le lancement d'un nouveau vaccin. Parmi les "7P", quel élément serait le plus crucial à considérer pour garantir le succès de ce lancement ?

- ☒ A) Le produit



- B) Le prix
- C) La place
- D) Le personnel

Question 7 : Une entreprise pharmaceutique qui opère dans un "océan rouge" souhaite se différencier de ses concurrents. Parmi les stratégies suivantes, laquelle serait la plus susceptible de créer un avantage concurrentiel durable ?

- ☒ A) Investir dans la recherche et le développement pour créer de nouveaux produits ou services qui répondent aux besoins non satisfaits des clients.
- B) Augmenter les dépenses en publicité et en promotion pour accroître la notoriété de la marque.
- ☒ C) Réduire les coûts de production et proposer des prix plus bas que les concurrents.
- D) Adopter une stratégie de "tarification compétitive" pour aligner les prix sur ceux des concurrents.

Question 8 : Une startup qui développe une application mobile d'urgence médicale a besoin de susciter un sentiment d'urgence et d'efficacité. Quelle couleur devrait-elle utiliser de manière prédominante dans son interface utilisateur pour optimiser l'impact psychologique sur l'utilisateur ?

- A) Jaune
- ☒ B) Rouge
- C) Bleu
- D) Blanc

ResiPharmaTM

Question 9 : Une entreprise pharmaceutique envisage de lancer un nouveau médicament en vente libre quelle serait la raison la plus critique pour entreprendre une étude de marché complète avant le lancement ?

- A) Déterminer le prix de vente optimal pour maximiser les profits à court terme.
- B) Identifier les principaux concurrents sur le marché et leurs parts de marché.
- ☒ C) Évaluer la taille et le potentiel du marché, identifier les besoins des clients et déterminer la viabilité à long terme du projet.
- D) Choisir le canal de distribution le plus efficace pour atteindre les clients cibles.

Question 10 : Dans le cadre de l'identification de la concurrence, comment une entreprise peut-elle déterminer si un concurrent indirect constitue une menace significative pour son activité ?

- A) En comparant les prix des produits ou services du concurrent indirect avec ceux de l'entreprise.
- B) En analysant la part de marché du concurrent indirect.
- ☒ C) En évaluant la capacité du concurrent indirect à répondre aux mêmes besoins que l'entreprise, même avec une offre différente.
- D) En déterminant le nombre de clients potentiels qui sont susceptibles d'acheter les produits ou services du concurrent indirect.

Question 11 : Une entreprise souhaite "explorer l'environnement de son marché". Parmi les actions suivantes, laquelle serait la plus stratégique pour identifier des opportunités de croissance et anticiper les défis futurs ?

- A) Étudier les fournisseurs potentiels et comparer leurs prix et leurs délais de livraison.
- B) Identifier la zone la mieux adaptée à l'implantation de l'entreprise.
- ☒ C) Analyser les innovations technologiques, les évolutions réglementaires et les tendances du marché.
- D) Contacter plusieurs fournisseurs et comparer leurs services et leurs conditions d'achat.

- marché
- client
- concurrent
- environnement

Question 12 : Si une entreprise augmente ses investissements en actif immobilisé sans augmenter proportionnellement ses capitaux propres, quelles conséquences cela aura-t-il sur son bilan financier et sa trésorerie ?

- a) Augmentation du FRNG, amélioration de la trésorerie nette et réduction du BFR.
- ☒ b) Diminution du FRNG, possible tension sur la trésorerie nette et augmentation du BFR.
- c) Diminution du FRNG, amélioration de la trésorerie nette et diminution du BFR.
- d) Augmentation du FRNG, tension sur la trésorerie nette et augmentation du BFR.

FRNG = Ressources - passif immobilisé - capex immobilisé
(capitaux propres) (actif immobilisé)
77

FRNG ⊖

Question 13 : Une entreprise présente un Fonds de Roulement Net Global négatif. Laquelle des propositions suivantes pourrait expliquer cette situation ?

- ☒ a) L'entreprise a massivement investi dans des actifs immobilisés à long terme en utilisant des dettes à court terme.
- b) L'entreprise a une structure financière saine car ses ressources stables financent l'actif circulant.
- c) L'entreprise génère un excédent de trésorerie.

TN = FRNG - BFR

d) Les actifs immobilisés de l'entreprise sont en totalité autofinancés par les capitaux propres.

Question 14 : Une entreprise dont le résultat net est négatif : *perdre*

- a) Est automatiquement en situation de cessation de paiements.
- b) A nécessairement mal géré ses opérations d'exploitation et de gestion financière.
- c) Peut malgré tout avoir une trésorerie positive si elle a bien géré son BFR et dispose d'un FRNG suffisant.
- ☒ d) Réalise nécessairement une perte.

Question 15 : Un entrepreneur, disposant d'un capital modeste et souhaitant se lancer rapidement dans une activité de prestation de services en ligne, tout en limitant son exposition personnelle en cas de difficultés financières et envisageant un développement futur de son activité qui demandera des partenaires, quelle forme juridique serait la plus appropriée pour débiter son projet en Algérie, sachant qu'il n'y a pas de contrainte de minimum de capital:

- ☒ a) EURL
- b) Personne Physique
- c) SARL
- d) SPAS

ResiPharmaTM

Question 16 : Concernant la gestion d'une SPA, combien de membres au minimum doivent composer le conseil d'administration et le conseil de surveillance est-il obligatoire ?

- ☒ a) 3 membres minimum, le conseil de surveillance est obligatoire.
- b) 2 membres minimum, le conseil de surveillance est facultatif.
- c) 7 membres minimum, le conseil de surveillance est obligatoire.
- d) Nombre illimité, le conseil de surveillance est obligatoire.

Question 17 : Une entreprise algérienne soumise à la TVA réalise des opérations d'achat et de vente. Au cours d'un mois donné, le montant de la TVA payée à ses fournisseurs est supérieur au montant de la TVA collectée auprès de ses clients. Comment cette situation affecte-t-elle la déclaration de TVA de l'entreprise ?

- a) L'entreprise doit payer la différence aux autorités fiscales.
- b) La différence constitue un crédit de TVA qui sera remboursé par les autorités fiscales.
- ☒ c) La différence constitue un précompte qui sera reporté sur les mois qui suivent.
- d) L'entreprise ne peut pas déduire la TVA payée à ses fournisseurs.

Question 18 : Une entreprise importe des marchandises destinées à la revente en l'état. En plus des droits de douane et de la TVA, quel autre impôt doit-elle payer ? *imposition*

- ☒ a) Un précompte IBS de 2%.
- b) La TAP.
- c) L'IFU.
- d) Aucun autre impôt.

Question 19 : Un auto-entrepreneur atteint 5.500.000 DA de chiffre d'affaires la première année. La deuxième année il atteint 8.500.000 DA. Quel sera son régime fiscal la troisième année ? *→ personne physique*

- ☒ a) Il reste soumis à l'IFU avec un taux de 5%.
- b) Il bascule automatiquement au régime réel.
- c) Il reste soumis au régime IFU, mais avec un taux de 12%.
- d) Il est soumis au régime IFU avec un taux de 5 % la deuxième année et passe au régime réel la troisième année.

Question 20 : Une entreprise de livraison de repas à domicile constate une forte concurrence. Selon le BMC, quel élément devrait-elle revoir en priorité pour se différencier ?

- a) Sa structure de coûts.
- b) Ses ressources clés.
- ☒ c) Sa proposition de valeur.
- d) Ses segments clients.



**Département de pharmacie - EMD1 de gestion
année**

Date de l'épreuve : 13/03/2025

Corrigé Type

Barème par question : 1,000000

N°	Rép.
1	C
2	C
3	B
4	C
5	B
6	D
7	A
8	B
9	C
10	C
11	C
12	B
13	A
14	C
15	A
16	A
17	C
18	A
19	B
20	C



206