

Business Game - Univers 6 Marine
Syrine SASSI



Quentin MURVIEL
Tancrède VENIARD
Cindy RANDUNU PATHIRANNEHELAGE



Chers actionnaires,

Je suis ravis vous adresser cette lettre pour exprimer notre profonde gratitude pour votre confiance continue et votre soutien indéfectible envers MarineCare.

Nous sommes heureux de vous informer que pour l'année écoulée, MarineCare a réalisé un chiffre d'affaires impressionnant de 87 590k €, avec un résultat net de 13 784k €. Ces résultats exceptionnels sont le fruit d'investissements stratégiques dans nos usines et nos machines, qui ont généré des rendements significatifs sur nos capitaux investis et ont permis de dégager des marges opérationnelles considérables, que nous vous annonçons

Ces réalisations ne sont pas seulement le fruit d'une année de travail acharné, mais aussi le résultat d'une vision à long terme et de valeurs fondamentales qui guident notre entreprise. Au cours des huit dernières années, nous avons maintenu un résultat net positif et avons constamment démontré notre engagement envers la croissance durable et le succès à long terme.

Dans cette optique, nous sommes enthousiastes à l'idée de poursuivre notre aventure et d'étendre notre impact à l'échelle mondiale. Avec seulement trois marchés actuellement - la France, la Finlande et les États-Unis - nous avons identifié des opportunités significatives pour élargir notre présence et apporter nos produits innovants à un public plus large. De plus, nous restons profondément engagés envers nos valeurs et notre mission de rendre l'accès à la santé plus accessible aux plus démunis.

C'est dans cet esprit de croissance et de responsabilité que nous vous invitons à envisager un partenariat renouvelé avec MarineCare pour les années à venir. Nous croyons fermement que votre soutien continu renforcera notre capacité à réaliser nos ambitions, à étendre notre empreinte mondiale et à poursuivre notre mission d'innovation dans le domaine des antalgiques et des antioxydants.

En conclusion, nous tenons à vous remercier sincèrement pour votre confiance et votre fidélité.

Mes plus sincères salutations,

Votre Président

Situation à la 8ème année

Nom de marque : MarineCare

Année de création : 2000

Produits Vendus : Rubbana (antalgiques) &
AndyOx (antioxydant)

Chiffre d'affaires : 87 590k €

Résultat Net : 13 784k €

Marchés : Finlande, France, USA

Part de marché : 14,24%

Concurrence principale : Bleue

Nos prix de ventes :

	Rubbana	AndyOx
Finlande	262 €	180 €
France	250 €	199 €
USA	339 €	245 €

Notre situation à la 8ème année

A l'aube de notre 25ème anniversaire, notre présence sur le marché a su tenir malgré la concurrence rude que nous avons connues. En effet, notre stratégie a été de conserver notre forte position sur le marché, tout en ajustant notre production et nos stocks face à la demande clientèle, l'ajustement de nos prix a aussi été récompensé par un très bon retour en chiffre d'affaires 87 590k €.

Ainsi, durant cette huitième année la tendance en demande d'antalgiques a été en forte hausse de 12%. Nous avions donc décidés d'augmenter légèrement nos prix du Rubbana sur nos 3 marchés. A contrario, des antioxydants qui d'après les prévisions, leurs demandes devaient baissés de 10% au niveau mondial, auquel nous avons ajustés légèrement à la baisse nos prix des AndyOx sur nos principaux marchés. En adéquation avec notre stratégie, dont nos investissements dans les infrastructures et les machines ces dernières années, nous a permis d'accroître une part importante sur notre marché et ainsi dégager des résultats nets positifs sur la lignée de notre lancée, sur ces 8 dernières années, favorisant grâce à vous un ROE élevé à 34,54%.

Calcul du ROE (Return on Equity - Rentabilité des Capitaux Propres)

$$ROE = \frac{\text{BénéficeNet}}{\text{CapitauxPropres}} \times 100$$

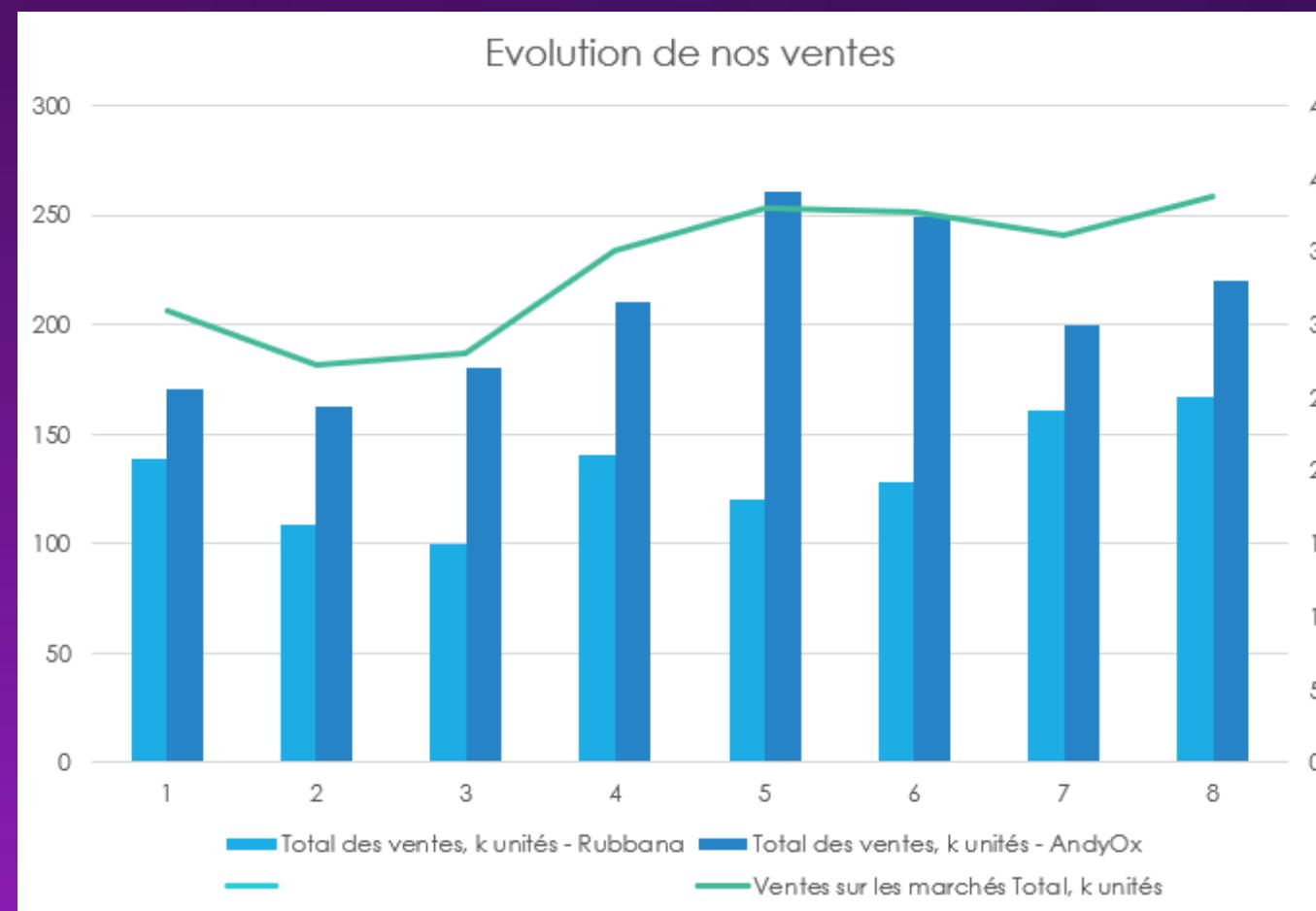
Ainsi, pour fêter cette belle réussite nous avons souhaités vous remercier, par une augmentation de la rémunération de nos dividendes à hauteur 0,81€ par action, suite à notre Résultat Net positif.



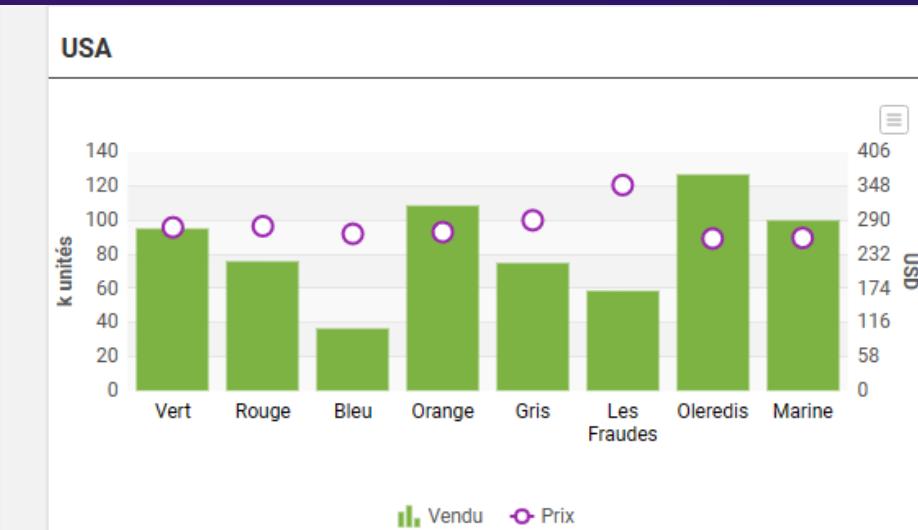
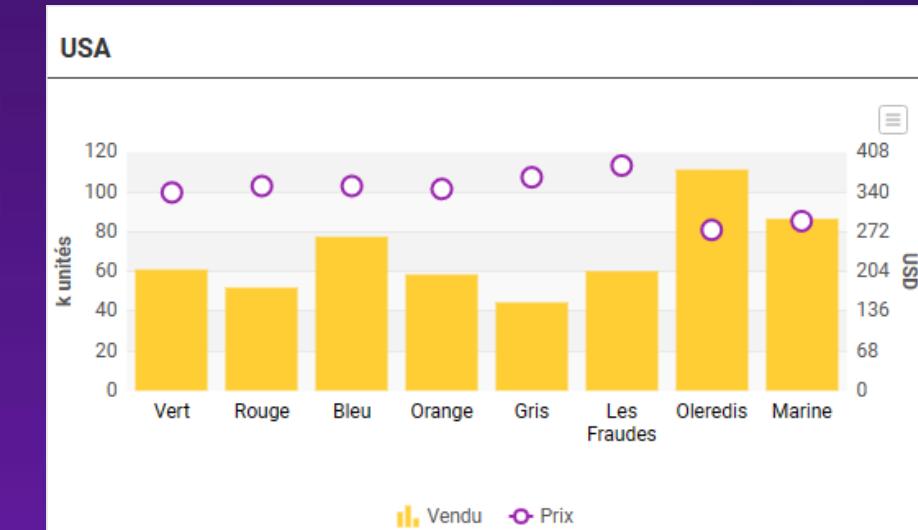
Nos ventes

Malgré la fluctuation de la demande suite au réticence dûes à des “dépendances” autour des antioxydants, mais également aux autres conjectures économique notamment en Europe, nous avons su rebondir et devenir résilient sur trois bonnes années successives, et assurer nos retours par de très bonnes ventes.

En terme de politique de prix, lors de la 2ème année nous avions placés la barre trop haute avec des prix trop élevé par rapport à la demande et à nos concurrents. Leçon apprise, c'est lors de la 4ème année nous avons décidés de réajuster nos prix à la baisse afin de nous ajuster à la demande des clients, en fixant des prix inférieur à 250€ sur le marché européen pour le Rabbana, a contrario des Etats-Unis où nous fixions nos prix aux alentours des \$300. De même pour les antioxydants avec comme point d'appuis les récente données défavorables à leur consommation afin de compenser d'une part le retour sur nos investissements et d'autre part répondre à la demande des patients avec des prix plus attractifs. Cette politique nous a permis de stagner sur 3 belles années consécutives.



Ce n'est qu'à partir de la 8ème année, nos ventes ont atteints un très haut pic avec 387k ventes totales.



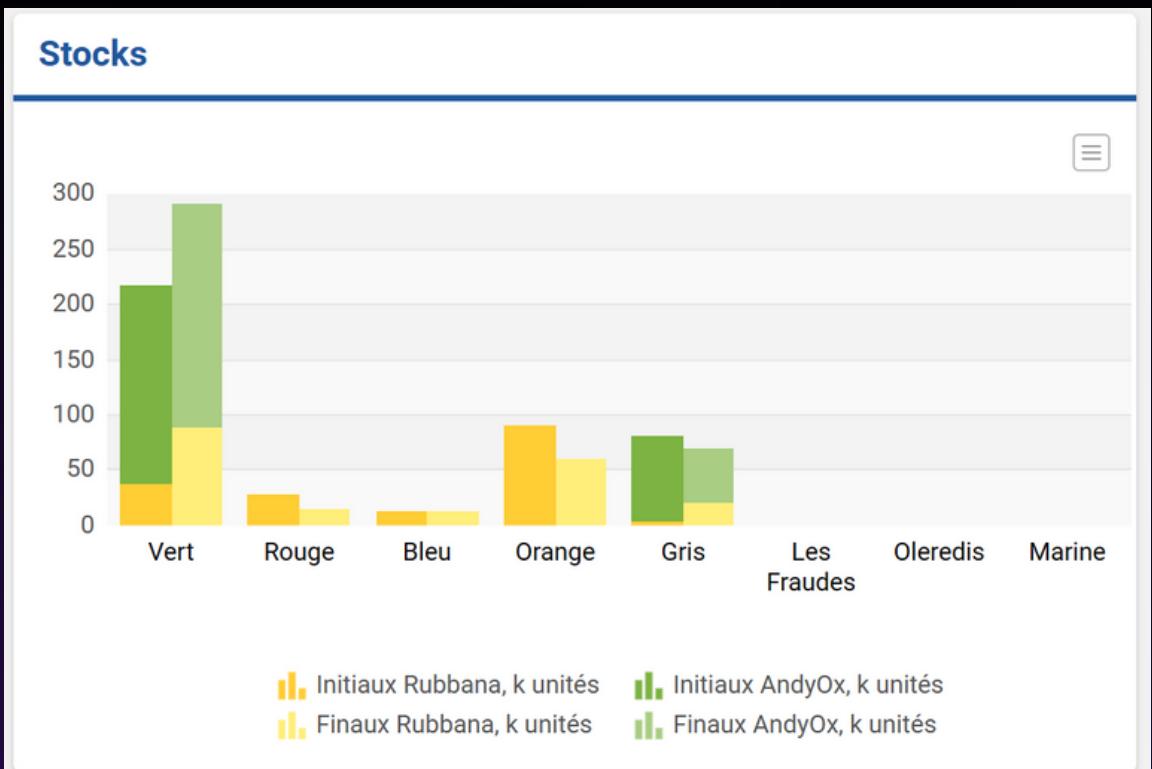
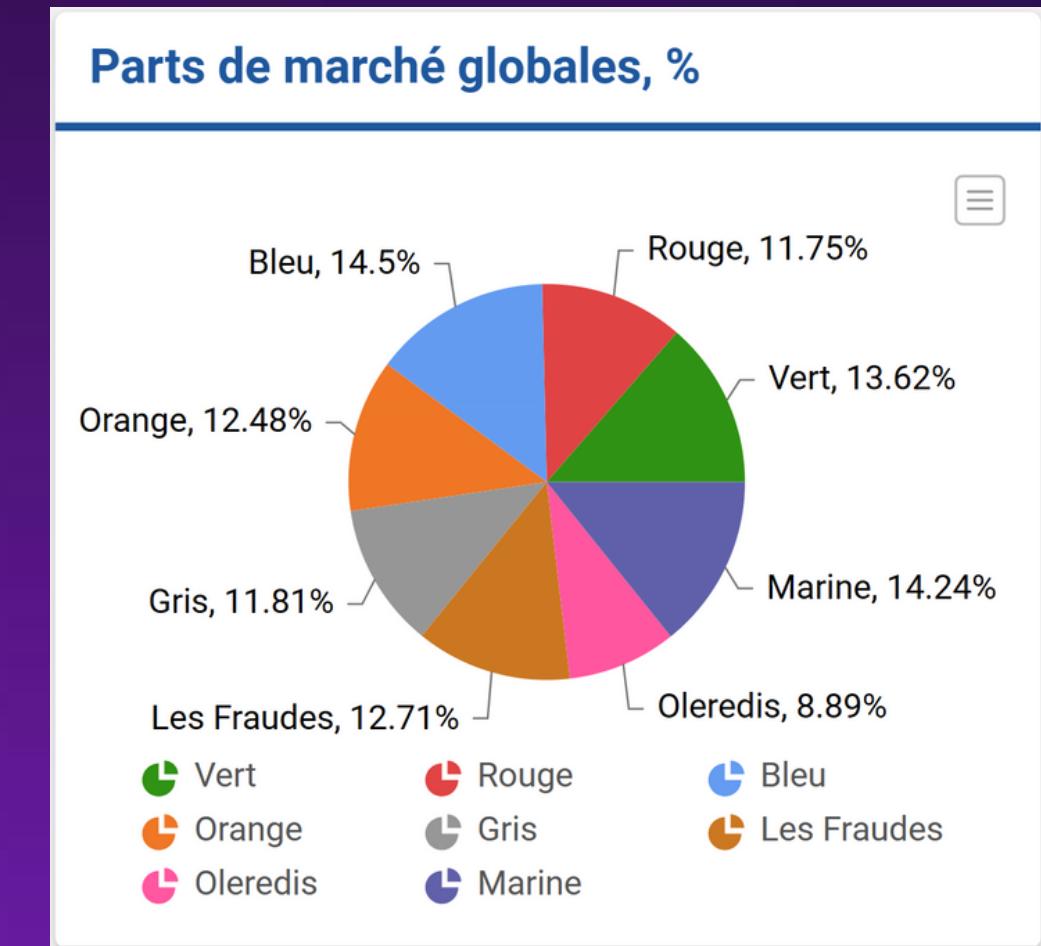
Opérations

le marché américain, nous a sucitée une fenêtre d'opportunité, suite à la baisse du cours du dollars et à la baisse des coûts des machines. Notre stratégie a été d'investir tôt dès la 4ème année dans nos infrastructures en usine et machines continuellement, afin d'augmenter nos capacités de productions pour notre activité hors Espace Economique Européen, en corrélation avec une demande constante auprès du contribuable américain.

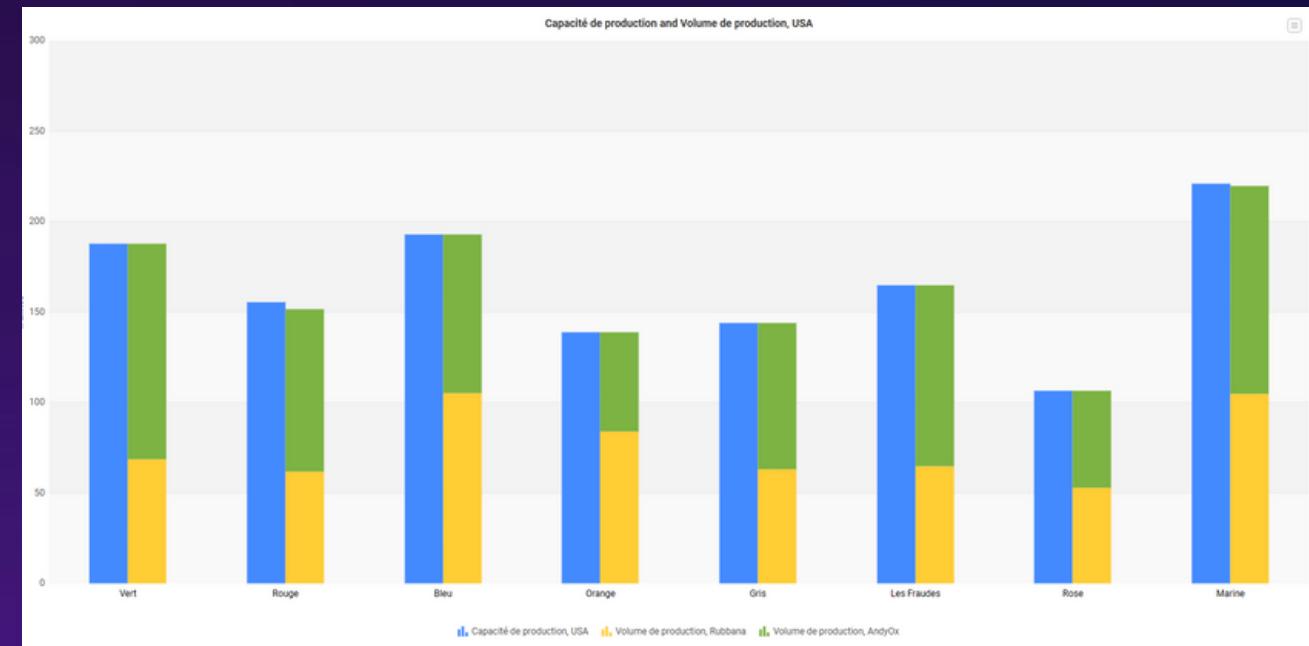
Pour la gestion de nos stocks, nous nous sommes d'abord basé sur notre analyse de la tendance de la demande des antalgiques et des antioxydants avec les ressources que nous disposons, afin d'ajuster notre production de manière à éviter les surstocks et les pénuries.

On a pu donc optimiser une gestion efficace de nos stocks qui a minimisé nos stocks de produits finis à 0 sur certaines années, et ainsi réduire les coûts de stockage et les risques d'obsolescence.

C'est par le biais de nos capitaux investis que nous avons su manoeuvré, un bon retour en ROE sur nos capitaux investis, et oeuvré à une belle manoeuvre de notre EBE, soit 24.34% de marge opérationnelle sur l'exercice de la 8ème année. Cela a été certe très risqué de miser sur la liquidation de nos stocks, mais de l'autre côté ça nous a permis de conserver notre place sur le podium grâce à nos 14,24% de parts de marchés globales. Nos dépenses en coûts dans la gestion de qualité de nos médicaments au détriment de nos coûts marketing, ont été un point déterminant dans nos résultat à partir de la 4ème année car la volonté de satisfaire la santé de nos clients dépassait l'aspect marketing.



Répartition des stocks à la 7ème année



Capacité et volume de production, USA

FINANCE

D'un point de vue financier, ces coûts opérationnels ont logiquement découlé vers un apauvrissement de notre trésorerie et notre BFR au cours de cette année. En effet, nous sommes parvenus à affaiblir notre ratio de liquidité générale jusqu'à 1,07% impliquant derrière la nécessité de vendre 2 000 de nos actions à la 6ème année 1 000 actions à la 8ème, afin de compenser notre dette long terme, et de retrouver une trésorerie positive.

En prenant connaissance de nos dettes, nous avons pris l'initiative de jouer sur notre effet de levier financier pour augmenter le rendement de nos actionnaires, optimiser notre retour sur nos capitaux. En effet, par le biais de vos capitaux investis dans notre firme, nous avons pu dégager un ROCE très élevé de 20 ,48% à la 8ème année. Cela nous paraît un mouvement à risque mais étant donné nos bons résultats positifs, nous souhaiterions faire appel à une levée de capitaux en fonds propres. En effet, pour la politique de nos dividendes, nous avons fais en sorte d'augmenter le bénéfice par action passant de 0,36€ en 1ère année à 0,81€ pour d'une part remercier de votre confiance mais également d'attirer de nouveaux actionnaires pour rejoindre notre aventure avec l'espérance d'une arrivée d'une injection de capital pour l'année suivante. Notre action a grimpé par la suite à 14,99€.

