Office National de l'Electricité et de l'Eau Potable

Emploi : Gestionnaire marketing & commercial

Durée : 2 heures

EPREUVE DE SPECIALITE
Concours externe du 25/12/2022

I. Thème n°1 : Commerce-Comptabilité-Marketing (05 points)

Définir succinctement les expressions suivantes :

Le bon de commande **(0,5 point)**

La facture **(0,5 point)**

Le chèque bancaire **(0,5 point)**

Le virement **(0,5 point)**

La balance **(0,5 point)**

La comptabilité générale **(0,5 point)**

La méthode first in/first out **(0,5 point)**

Le marketing **(0,5 point)**

Le marketing stratégique **(0,5 point)**

Le marketing opérationnel **(0,5 point)**

II. Thème n°2 : Exercices Comptabilité-Commerce (15 points)

Exercice 1(1 point) :

Le rapport de deux nombres est 23/32 et la différence entre les deux est 27 ; calculer ces deux nombres.

Exercice 2 (2 points) :

Un commerçant vend des marchandises toutes taxes comprises à 19 560 DH.

a. Déterminer le prix de vente hors taxe **(1point)**

b. Déterminer le montant de la TVA **(1point)**

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 1/11

Exercice 3 (3 points) :

Soit un capital de 12 000 DH placé au taux de 11% :

Quel est l'intérêt produit selon les 3 cas ?

a. Pour une période de 126 jours **(1point)**

b. Pour une période de 3 mois **(1point)**

c. Pour une période de 2 ans **(1point)**

Exercice 4 (4 points) :

Une gratification a été répartie entre quatre employés de telle sorte que les parts sont directement proportionnels aux nombres 10, 16, 6 et 4. Les deux premiers ont touché ensemble 13 600 DH de plus que les deux derniers.

1. Calculer le montant de la gratification à partager. **(2 point)**
2. Déterminer la part revenant à chaque employé. **(2 point)**

Exercice 5 (5 points) :

Un commercial est rémunéré par un fixe de 7 000 dhs / mois / 13 mois.

Il touche une commission de 5 % sur le Chiffre d'Affaire (C.A) réalisé et des primes trimestrielles de 3 000 dhs.

Il est remboursé de ses frais de route sur la base de 2.53 dhs / km et parcours environ 30 000 km / an. Ses frais d'hôtel et de repas sont remboursé 80 dhs / repas et 300 dhs pour les soirées avec les clients.

Les charges sociales sont de 22% de la rémunération versée. Il a pris 180 repas au cours de l'année et réalisé 140 soirées.

Le montant annuel (C.A) réalisé est de 4 million de dhs et il a réalisé 620 visites / an.

a. Calculer la charge totale **(3 points)**

b. Calculer le coût de la visite **(2 points)**

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 2/11

Exercice 3 (3 points) :

Soit un capital de 12 000 DH placé au taux de 11% :

Quel est l'intérêt produit selon les 3 cas ?

a. Pour une période de 126 jours **(1point)**

b. Pour une période de 3 mois **(1point)**

c. Pour une période de 2 ans **(1point)**

Exercice 4 (4 points) :

Une gratification a été répartie entre quatre employés de telle sorte que les parts sont directement proportionnels aux nombres 10, 16, 6 et 4. Les deux premiers ont touché ensemble 13 600 DH de plus que les deux derniers.

1. Calculer le montant de la gratification à partager. **(2 point)**
2. Déterminer la part revenant à chaque employé. **(2 point)**

Exercice 5 (5 points) :

Un commercial est rémunéré par un fixe de 7 000 dhs / mois / 13 mois.

Il touche une commission de 5 % sur le Chiffre d'Affaire (C.A) réalisé et des primes trimestrielles de 3 000 dhs.

Il est remboursé de ses frais de route sur la base de 2.53 dhs / km et parcours environ 30 000 km / an. Ses frais d'hôtel et de repas sont remboursé 80 dhs / repas et 300 dhs pour les soirées avec les clients.

Les charges sociales sont de 22% de la rémunération versée. Il a pris 180 repas au cours de l'année et réalisé 140 soirées.

Le montant annuel (C.A) réalisé est de 4 million de dhs et il a réalisé 620 visites / an.

a. Calculer la charge totale **(3 points)**

b. Calculer le coût de la visite **(2 points)**

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 3/11

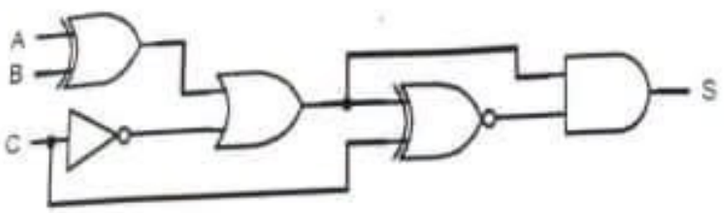
9. Les tensions indiquées sur les plaques signalétiques de deux moteurs asynchrones (M1 et M2) sont comme suit :

- Moteur M1 : 230V/400V - 50 Hz.
- Moteur M2 : 400V/690V - 50 Hz.

Quel type de couplage du stator doit-on effectuer pour chaque moteur sur un réseau électrique de 400 V, 50 HZ ?

1 pt

10. Soit la fonction logique S donnée par le logigramme suivant :



C	B	A	S
0	0	0	
0	0	1	
0	1	0	
0	1	1	
1	0	0	
1	0	1	
1	1	0	
1	1	1	

2 pts

a- Compléter la table de vérité.
b- Extraire l'équation de S à partir de la table de vérité.
c- Proposer un logigramme plus simple qui donne la fonction S.

11. Un groupe électropompe composé d'un moteur asynchrone et d'une pompe centrifuge, alimenté à partir d'un réseau électrique triphasé 230V/400V 50 HZ, absorbe un courant de 319A, son facteur de puissance a été amélioré en passant de 0.72 à 0.86, par la mise en place d'une batterie de condensateurs. Le groupe fonctionne 20 heures par jour durant toute l'année, avec une puissance utile de 135KW.

Calculer :

a- La puissance apparente (en KVA).
b- La puissance active (en KW).
c- La puissance réactive (en KVAR).
d- La puissance de batterie de condensateurs Qc.
e- Le rendement du groupe.
f- Calculer l'énergie électrique annuelle consommée par le groupe électropompe (en KWH).

3 pts

12. Un moteur asynchrone triphasé, alimenté à partir d'un réseau électrique 230V/400V, 50HZ, présente les caractéristiques techniques suivantes :

LEROY SOMER — MOT. 3 ~ FLSC 355 LB — CE
N° 703 481 00 HA 002 kg : 1550

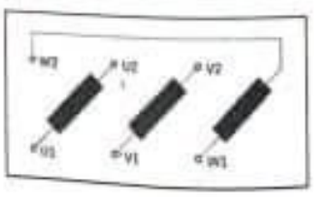
IP 55 IK 08 | Cl. F | 40 °C | S1 | % | d/h

V	Hz	min⁻¹	kW	cos φ	A
Δ 380	50	1483	300	0.91	525
Δ 400	-	1485	-	0.90	504
Y 690	-	-	-	-	291
Δ 415	-	1486	-	0.89	493
Δ 440	60	1777	345	0.91	518
Δ 460	-	1780	-	-	489

TR
GRAISSE ESSO UNIREX N3

DE	6322 C3	60 cm³	4500 / 3800 H 50/60 Hz
NDE	6322 C3	60 cm³	4500 / 3800 H 50/60 Hz

On donne le schéma des enroulements de la plaque à borne du moteur asynchrone.



Questions

a- Quel est le nombre de pôles du moteur ?
b- Calculer le glissement.
c- Calculer le rendement du moteur au point de fonctionnement nominal.
d- Calculer le couple utile.
e- Indiquer sur le schéma de la plaque à borne, le câblage du couplage correspondant.

3 pts

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 4/11

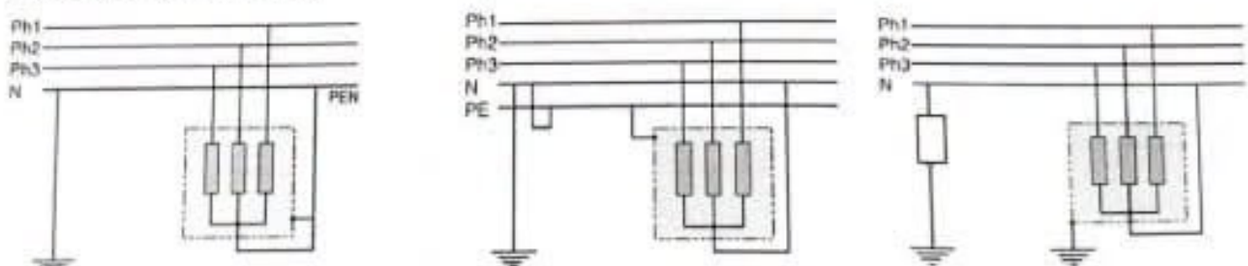
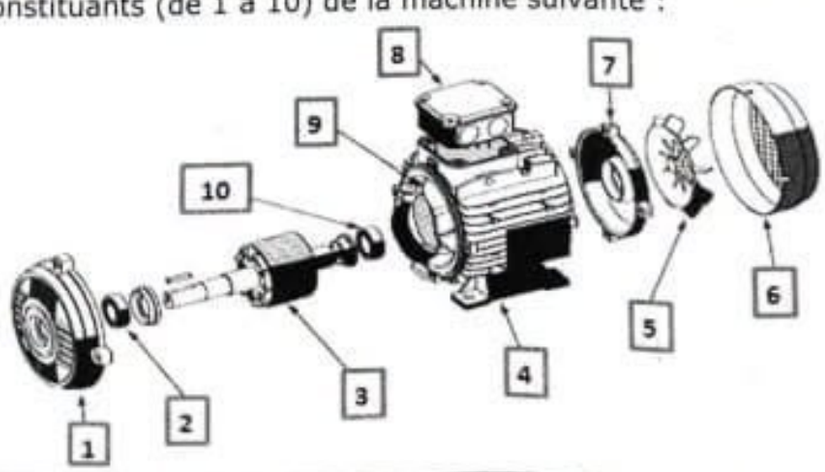
ROYAUME DU MAROC
Office National de L'Electricité et de l'Eau Potable
Branche Eau

Date : 25/12/2022

CONCOURS EXTERNES

Emploi : - Technicien Electromécanique.
- Technicien Assainissement Conducteur hydrocurage.

Matière : Spécialité — **Durée : 2 heures**

Questions	Barème
1. Quelle est la différence entre la maintenance conditionnelle et la maintenance systématique ?	1 pt
2. Citer la fonction de chacun des appareils suivants : **a-** Disjoncteur magnétothermique. **b-** Relais buchholz. **c-** Relais de phase.	1.5 pt
3. Identifier les symboles suivants : a) ..... b)..... c)..... d)..... e)..... f)..... 	1.5 pt
4. Quelle est la différence entre un sectionneur et un interrupteur-sectionneur ?	1 pt
5. Citer deux causes fréquentes induisant les défauts de surcharge électrique d'un moteur asynchrone triphasé, accouplé avec une pompe centrifuge à axe horizontal.	1 pt
6. Indiquer l'appareil de mesure nécessaire pour chacun des cas suivants : **a-** Contrôle de l'isolement moteur. **b-** Mesure du facteur de puissance. **c-** Mesure de la puissance électrique. **d-** Contrôle des vibrations du groupe électropompe.	2 pts
7. Identifier les régimes de neutre des schémas électriques suivants : a)..... b)..... c)..... 	1 pt
8. Identifier les constituants (de 1 à 10) de la machine suivante : 	2 pts

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 5/11

19- Une vente qui associe l'ensemble des canaux de vente d'une entreprise est définie par :

a- Le multicanal
b- Le pluricanal
c- Le monocanal

20- Qu'appelle-t-on PLV en grande distribution ?

a- Promotion sur le lieu de vente
b- Publicité sur le lieu de vente
c- Prospection sur le lieu de vente

21- Une objection de prétexte doit être traitée par :

a- L'ignorance et la minimisation
b- L'information
c- L'acceptation et la valorisation

22- Une motivation dans le but de se faire plaisir s'appelle :

a- Oblative
b- Hédoniste
c- Auto-expression

23- Les outils nécessaires pour la pratique de l'écoute active sont :

a- Le questionnement, le silence, la reformulation
b- Les observations des réactions
c- Les communications non verbales

24- Le factor est :

a- Une banque qui s'engage à payer le vendeur en cas de défaillance de l'acheteur
b- Une société qui achète les créances du vendeur et se charge de leur recouvrement
c- Une société d'assurance contre le risque de crédit

25 - Le chèque de banque :

a- Ne présente aucune garantie pour l'exportateur
b- Protège l'exportateur du risque sur le pays de l'acheteur
c- Assure l'exportateur contre l'insolvabilité de l'acheteur

26- Parmi les missions de l'office de change :

a- Etablir les statistiques relatives aux échanges extérieurs.
b- Contribuer à la protection et à la conservation du patrimoine national (patrimoine culturel, archéologique ...)
c- Protéger les citoyens en veillant au respect des réglementations, applicables à l'importation, en matière de contrôle des normes techniques, des mesures sanitaires, ...

27- L'ASMEX est :

a- Une assurance sur le matériel exporté
b- Une assurance prospection à l'exportation
c- Une association des exportateurs marocains

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 6/11

- **La fonction achat consiste à :**
  a- Alimenter Les sites de production industriels
  b- Prospecter, négocier et sélectionner les produits
  c- Calculer la quantité optimale à commander

- **Un appel d'offres est dit « fermé » :**
  a- A partir du moment où seuls les candidats qui auront été préalablement sélectionné dossier seront autorisés à soumettre une offre
  b- Est la procédure par laquelle l'acheteur choisit l'offre économiquement la plus a sans négociation
  c- Offre que le vendeur envoie sans qu'il n'y ait eu de demande de prix de la part du

- **Le stock minimum :**
  a- C'est la quantité en dessous de laquelle il ne faut pas descendre
  b- C'est la quantité qui détermine le déclenchement de la commande
  c- C'est la quantité correspondant à la consommation pendant le délai réapprovisio

- **Le coût de possession :**
  a- Il regroupe les frais directs et indirects du service achat tels que les frais télécommunication
  b- Est constitué de l'ensemble des frais se rapportant à la détention des stocks
  c- Correspond aux frais d'achat de marchandises

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Veuillez répondre à ces questions en entourant la bonne réponse : (2.5 points par bonne réponse)

1- Le Marketing Mix est composé d'éléments suivants :
- a- Produit, Client, prix, service
- b- Produit, Prix, Distribution, Communication
- c- Production, publicité, Vente, SAV

2- La politique de prix qui fixe des prix bas pour atteindre une large clientèle est :
- a- L'écrémage
- b- La pénétration
- c- L'alignement

3- Quelle stratégie de distribution choisit d'être présente sur le plus de lieux de vente possible :
- a- Sélective
- b- Intensive
- c- Exclusive

4- La fixation du prix repose sur trois principaux facteurs :
- a- Les coûts, les consommateurs et les concurrents
- b- Les coûts, les consommateurs et les distributeurs
- c- Les fournisseurs, les distributeurs et les concurrents

5- Pendant la phase de maturité du produit :
- a- Le produit est seul sur le marché et la marge est maximale
- b- Le produit est très concurrencé sur le marché et la marge est importante
- c- Le produit est très concurrencé sur le marché et la marge est faible

6- Ne fait pas partie de L'outil d'analyse marketing PESTEL :
- a- Politique
- b- Technologie
- c- Statistique

7- Le taux de pénétration est :
- a- Le CA d'une marque par rapport au CA de la catégorie de produits
- b- Le nombre d'acheteurs de la marque par rapport au nombre d'acheteurs de la catégorie de produit
- c- Le CA réalisé par les magasins dans lesquels la marque est présente

8- Les quatre éléments du schéma de la communication sont :
- a- Emetteur, message, perception, récepteur
- b- Emetteur, message, récepteur, feedback
- c- Emetteur, message, préjugés, récepteur

9- Que signifie SBAM ?
- a- Service, bonne humeur, au revoir, merci
- b- Sourire, bonjour, avec plaisir, merci
- c- Sourire, bonjour, au revoir, merci

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 8/11

10- La reformulation est :
- a- Redire une information orale sous une forme différente
- b- La capacité d'écoute du récepteur face au message reçu
- c- La réaction du récepteur au message émis et son retour vers l'émetteur

11- La notoriété d'une entreprise est le fait d'être :
- a- Totalement inconnu des clients
- b- Moins connu de ses concurrents
- c- Connu et reconnu par les clients

12- La fidélisation consiste à :
- a- Récompenser le client à chaque achat
- (b) Conquérir de nouveaux clients
- (c) Créer un lien durable et de confiance avec sa clientèle

13- Qu'est-ce qu'une réclamation client ?
- a- Une demande
- b- Une satisfaction
- (c) Un mécontentement

14- L'empathie consiste à :
- a- Faire preuve d'indifférence
- b- Récompenser un client
- c- Se mettre à la place de son interlocuteur

15- Afin de faciliter la gestion commerciale, les entreprises utilisent un logiciel appelé :
- a- Un PCR
- b- Un CRM
- c- Un RCV

16- Quel sigle anglais est le symbole du référencement payant sur Google :
- a- SEM : Search Engine Marketing
- b- SEA : Search Engine Advertising
- c- SEO : Search Engine Optimization

17- Le parcours client est :
- a- Le chemin parcouru par un client pour se rendre en magasin
- b- Les étapes traversées par le client entre le moment d'expression du besoin et so achat
- c- L'étape dans laquelle le client donne son avis après l'utilisation d'un produit

18- Le storytelling est un :
- a- Concept Marketing pour raconter une histoire autour d'une marque
- b- Concept de vente en ligne
- c- Concept marketing pour fidéliser les clients en ligne

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 9/11

28- Les droits de douane sont utilisés pour :
- a- Protéger le citoyen de la consommation de produits étrangers
- b- Protéger l'économie nationale de la concurrence étrangère
- c- Assurer la sécurité du pays

29- L'OMC est une Organisation internationale qui s'occupe :
- a- De la santé publique dans le monde entier
- b- Des règles régissant le commerce entre pays
- c- De l'amélioration des conditions de vie des peuples du monde entier

30- La valeur ajoutée est un indicateur économique qui permet de mesurer :
- a- La richesse réalisée par l'ensemble des agents économiques résidant sur un territoire précis
- b- La richesse réalisée par l'ensemble des résidents et des ressortissants d'un pays
- c- La valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire

31- A quel mode de distribution correspond le cas suivant : un accord entre deux partenaires issus de pays différents et qui consiste en la création ou l'acquisition conjointe d'une filiale commune sur le marché du partenaire étranger.
- a- Le portage ou Piggy back
- b- Groupement d'exportateurs
- c- La joint-venture

32- Un taux d'inflation élevé est :
- a- Une opportunité économique.
- b- Une opportunité socioculturelle.
- c- Une menace économique

33- Le principal avantage de la force de vente interne est d'avoir :
- a- Vendeurs autonomes, indépendants, disposant d'un portefeuille clients.
- b- Coût des ventes proportionnelles au chiffre d'affaires (pourcentage).
- c- Meilleure intégration et développement de l'esprit d'équipe.

34- On peut animer de la force de vente par des :
- a- Réunions
- b- Jeux
- c- Concours

35- Quelles sont les formes d'un objectif quantitatif ?
- a- La quantité de produit et le montant du Chiffre d'affaires
- b- Le suivi et la gestion du portefeuille client
- c- Le montant de la marge

36- Le climat de travail est un élément fédérateur de l'équipe, il favorise :
- a- Les mauvais résultats et diminue le turn-over
- b- Les bons résultats et diminue le turn-over.
- c- Les bons résultats et augmente le turn-over

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/925 - Wadifa Info - page 10/11

Wadifa Info

www.wadifa-info.com

Le sujet suivant à préparer — النموذج التالي للتحضير

نموذج مباراة توظيف إطار مالي ومحاسباتي - الشركة الجهوية متعددة الخدمات الرباط-سلا-القنيطرة 2026

Modèle de concours : Cadre finance et comptabilité – Société Régionale Multiservices Rabat-Salé-Kénitra (SRM-RSK) 2026 –

www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/929

Chaîne WhatsApp — قناة واتساب

المباريات الجديدة والنتائج كل يوم

Nouveaux concours et résultats chaque jour

www.wadifa-info.com/wa

Chaîne YouTube — قناة يوتيوب

امتحانات تجريبية بالتصحيح، بالدارجة

Examens blancs corrigés, expliqués en darija

youtube.com/@wadifainfo

Envoyer à un ami — أرسل النموذج لصديق

شارك هذا النموذج على واتساب مع من يحضّر معك

Partagez ce sujet sur WhatsApp

wa.me