Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Électricien, veuillez visiter :
bpelectricien.fr/annales-sujets-et-corriges

BP ÉLECTRICIEN • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Brevet professionnel Électricien

Session 2026 • Code sujet : **26-BP-EL-E1** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique de la situation contractuelle (4 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (4 questions) **Page 6**

3. Analyse économique et gestion (3 questions) **Page 10**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 12**

Sujet officiel (PDF) : https://bpelectricien.fr/assets/annales/bp-electricien/Communication professionnelle et relation client/2026/BP Electricien - Communication professionnelle et relation client - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique de la situation contractuelle

L'agence SPIE Building Solutions de Nantes a adressé à la société Hôtel Atlantique un devis de rénovation électrique de 48 000 euros HT, signé par la directrice de l'hôtel. Des luminaires supplémentaires ont ensuite été posés sans devis complémentaire ni prix convenu, puis facturés 3 200 euros HT et contestés par la cliente.

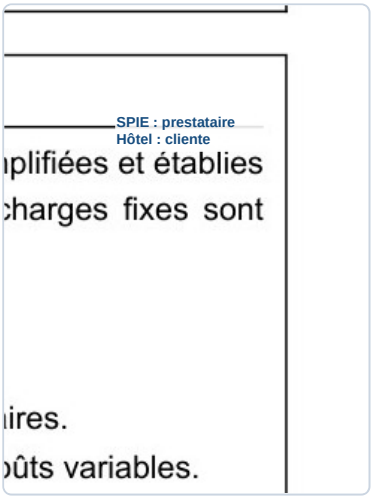
Qualification juridique des faits

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits concernant le devis initial de 48 000 euros HT, son acceptation par le client et les prestations complémentaires contestées. Identifiez les parties et leur qualité juridique.

Le 3 février 2026, SPIE Building Solutions, par son agence de Nantes, propose une rénovation électrique pour 48 000 € HT. La directrice de la société Hôtel Atlantique signe le devis « bon pour accord » le 5 février : les parties concluent un contrat d’entreprise sur les travaux et le prix décrits. Le 10 février, la directrice demande l’ajout de huit luminaires, mais l’agence annonce seulement une étude de faisabilité. Les travaux sont ensuite exécutés et facturés 3 200 € HT, somme contestée par la cliente.

Partie	Qualité juridique
SPIE Building Solutions, agence de Nantes	Prestataire professionnel
Société Hôtel Atlantique	Cliente, représentée par sa directrice

Qualification des parties



✓ RÉPONSE À RETENIR

Contrat initial accepté pour 48 000 € HT. L’accord sur la commande et le prix des huit luminaires supplémentaires est contesté.

Problème de droit

Question 1.2. Formulez le problème de droit soulevé par le désaccord entre l'agence et le client au sujet des prestations complémentaires et de leur facturation.

Le problème est de déterminer si la demande par courriel de la directrice, suivie de la réponse de l'agence annonçant une étude de faisabilité, manifeste un consentement non équivoque à commander les huit luminaires supplémentaires. Il faut également établir si les parties se sont accordées sur leur prix. À défaut d'un tel accord, l'agence peut-elle néanmoins réclamer les 3 200 € HT facturés au motif que les travaux ont été réalisés à la demande de la cliente ?

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les échanges établissent-ils un accord non équivoque sur les travaux supplémentaires et leur prix, permettant d'exiger les 3 200 € HT ?

Règles de droit applicables

Question 1.3. Présentez les règles de droit applicables à la formation et à la force obligatoire du contrat, ainsi qu'à sa modification. Mobilisez au moins deux dispositions du DT 2 et l'extrait de jurisprudence qui y figure.

1. Selon l'article 1113 du Code civil, le contrat se forme par la rencontre d'une offre et d'une acceptation manifestant la volonté de s'engager, par déclaration ou comportement non équivoque.
2. L'article 1103 rend obligatoire le contrat légalement formé. L'article 1193 prévoit qu'il ne peut être modifié que par consentement mutuel. L'article 1104 impose la bonne foi dans sa négociation, sa formation et son exécution.
3. La Cour de cassation, le 24 mai 2005, rappelle que le silence ne vaut pas à lui seul acceptation, sauf circonstances particulières. Pour les travaux ajoutés, il faut donc rechercher un accord non équivoque sur leur réalisation et leur prix.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le contrat initial oblige les parties. Sa modification exige leur consentement mutuel, exprimé de manière non équivoque.

Solution motivée

Question 1.4. Appliquez ces règles aux faits et concluez, de manière motivée, sur la somme que le client doit au titre du devis initial et sur la possibilité pour l'agence d'exiger le paiement des prestations complémentaires. Indiquez quelle démarche professionnelle l'agence aurait dû effectuer avant de réaliser ces prestations.

La signature du devis établit l'accord de la société Hôtel Atlantique sur les travaux décrits et le prix de 48 000 € HT. Ce montant est dû au titre du devis, sous réserve de son éventuel règlement. Pour les luminaires, la demande de la directrice est suivie d'une réponse proposant une étude, et non d'une acceptation de commande ou d'un prix. Les seuls faits décrits ne démontrent donc pas un accord mutuel permettant d'exiger les 3 200 € HT facturés.

- Avant l'exécution, l'agence aurait dû établir un devis complémentaire précisant les travaux et leur prix, puis obtenir l'accord explicite du client, idéalement par signature ou avenant.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le devis initial engage le client à hauteur de 48 000 € HT. Le paiement des 3 200 € HT supplémentaires n'est pas exigible sur la base des seuls échanges décrits.

2. Analyse managériale et stratégique

L'agence nantaise compte 24 salariés et réalise des travaux d'installation et de rénovation électrique dans des bâtiments tertiaires, avec un suivi des opérations par un chargé d'affaires. Le dossier décrit ses ressources et savoir-faire, la concurrence locale, les rénovations énergétiques envisagées et les contraintes d'intervention dans des établissements en activité.

Diagnostic SWOT

Question 2.1. Réalisez un diagnostic SWOT de l'agence en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Justifiez chaque élément par une donnée du DT 1 ou par une déduction clairement identifiable.

Le SWOT sépare les facteurs internes, liés aux ressources de l'agence, des facteurs externes issus de son environnement. Les déductions sont indiquées comme telles.

Diagnostic	Éléments et justifications
Forces	18 techniciens ; activité de rénovation tertiaire ; procédures de contrôle et de réception en place.
Faiblesses	Deux chargés d'affaires pour 18 techniciens : risque de surcharge si plusieurs chantiers se chevauchent. Le suivi centralisé rend aussi l'agence dépendante de leur disponibilité : déduction.
Opportunités	Trois gestionnaires envisagent des rénovations énergétiques sur deux ans. L'agence peut se différencier par la planification fiable et la limitation des nuisances, attendues par les clients.
Menaces	Concurrence locale sur les prix, les délais et le suivi. Les travaux en établissements occupés compliquent l'organisation et peuvent gêner l'activité.

L'agence dispose d'un savoir-faire adapté, mais doit anticiper la charge de suivi et les contraintes des chantiers occupés.

Repères à inscrire dans le tableau SWOT

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne	Éléments à relever
Forces	Techniciens, rénovation, procédures
Faiblesses	Surcharge, dépendance au suivi
Opportunités	Projets énergie, service différenciant
Menaces	Concurrence, sites occupés

Inscrire des éléments justifiés à partir du DT 1

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : équipe technique et procédures établies. Faiblesses : risque de surcharge et dépendance aux chargés d'affaires. Opportunités : rénovations énergétiques et différenciation par le service. Menaces : concurrence et contraintes des sites occupés.

Diagnostic PESTEL

Question 2.2. Complétez le diagnostic PESTEL en présentant au moins un facteur pertinent pour chacune des dimensions politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale. Expliquez brièvement l'effet possible de chaque facteur sur l'activité étudiée.

Le PESTEL examine les facteurs externes susceptibles d'influencer l'activité. Les effets indiqués sont des possibilités, non des certitudes.

Dimension	Facteur pertinent	Effet possible
Politique	Orientation des politiques publiques vers la transition énergétique.	Peut soutenir la demande de rénovation.
Économique	Concurrence locale sur les prix et les délais.	Pression sur les prix et les marges.
Socioculturelle	Attente de continuité de service et de nuisances limitées.	Renforce l'importance d'un chantier bien organisé.
Technologique	Évolution des solutions d'éclairage et de pilotage énergétique.	Nécessite une veille et des compétences actualisées.
Environnementale	Projets de rénovation énergétique envisagés localement.	Peuvent accroître les demandes de modernisation.
Légale	Règles applicables aux installations électriques et engagements contractuels.	Imposent des travaux conformes et des accords clairs sur les prestations.

Cette veille aide l'agence à adapter ses offres et son organisation.

Facteurs PESTEL et effets possibles

Dimension	Facteur	Effet possible
Politique	Politiques de transition énergétique	Soutien potentiel à la demande
Économique	Concurrence sur prix et délais	Pression sur les marges
Socioculturelle	Continuité et nuisances limitées	Organisation adaptée aux sites occupés
Technologique	Évolution des solutions d'éclairage	Veille et compétences à actualiser
Environnementale	Projets de rénovation énergétique	Demandes de modernisation possibles
Légale	Conformité électrique et engagements contractuels	Travaux conformes, accords clarifiés

Facteurs à surveiller pour l'activité de rénovation tertiaire.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le PESTEL fait ressortir un potentiel de rénovation énergétique et des exigences de compétitivité, de continuité de service et de conformité.

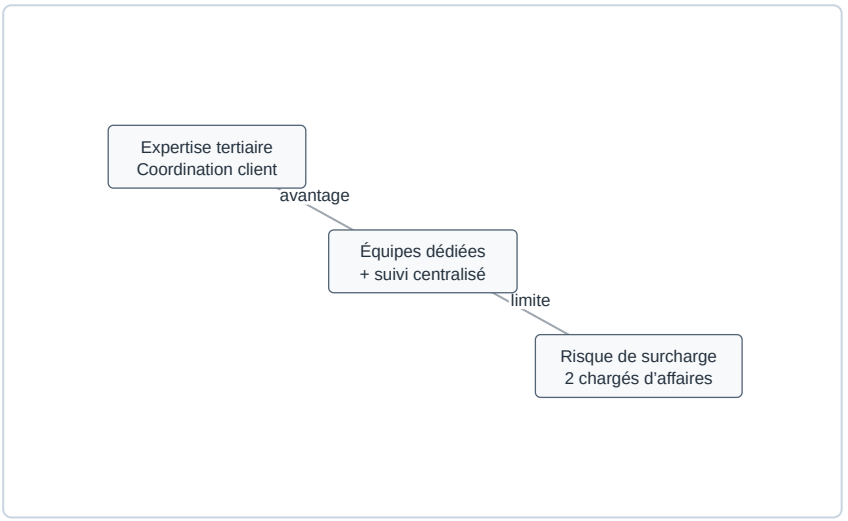
Choix d'organisation

Question 2.3. Analysez le choix de l'agence consistant à privilégier des équipes dédiées à la rénovation tertiaire et un suivi client centralisé par les chargés d'affaires. Présentez un avantage et une limite de cette organisation au regard des informations fournies.

Des équipes dédiées peuvent capitaliser sur le savoir-faire de l'agence en rénovation tertiaire et ses procédures de contrôle. Le suivi centralisé donne au client un interlocuteur identifié et facilite la coordination avec les techniciens, notamment en site occupé.

La limite est la capacité de suivi : deux chargés d'affaires pour 18 techniciens peuvent devenir un point de saturation si plusieurs rénovations sont menées simultanément. Il faut donc répartir les dossiers et surveiller la charge de travail.

Bilan de l'organisation proposée



L'organisation améliore la coordination, sous réserve de maîtriser la charge de suivi.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Avantage : expertise tertiaire et interlocuteur client identifié. Limite : risque de surcharge des deux chargés d'affaires lors de chantiers simultanés.

Préconisations opérationnelles

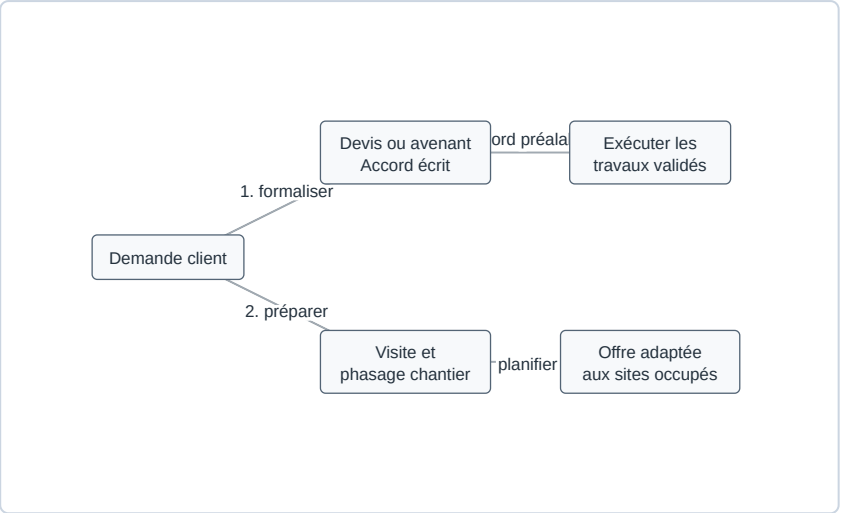
Question 2.4. Formulez deux préconisations opérationnelles pour réduire les risques de désaccord avec les clients et améliorer la réponse de l'agence aux opportunités de rénovation. Justifiez chaque préconisation.

Deux actions réduisent les désaccords contractuels tout en préparant les projets annoncés :

1. **Formaliser chaque prestation supplémentaire** par un devis ou un avenant indiquant le périmètre, le prix et le délai ; obtenir l'accord écrit du client avant l'exécution. Cela évite les contestations sur les travaux et leur facturation.
2. **Préparer une offre planifiée de rénovation énergétique**, avec visite préalable, phasage et mesures de limitation des nuisances. Le chargé d'affaires peut coordonner le suivi et anticiper les besoins des

gestionnaires.

Deux actions opérationnelles



Sécuriser chaque changement contractuel et structurer la réponse aux projets de rénovation.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Faire valider par écrit tout changement avant travaux ; préparer des offres de rénovation énergétique avec visite, phasage et limitation des nuisances.

3. Analyse économique et gestion

Le tableau de bord simplifié présente le chiffre d'affaires 2025 de l'agence, ses charges variables et fixes ainsi que son résultat d'exploitation. Des données complémentaires servent à calculer le seuil de rentabilité et à évaluer l'effet hypothétique de la facturation de prestations supplémentaires réalisées sur un chantier.

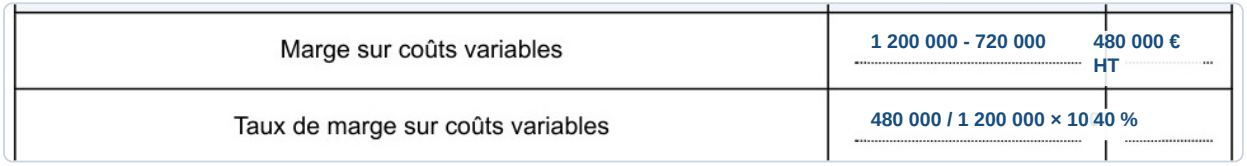
Marge sur coûts variables

Question 3.1. Calculez la marge sur coûts variables de l'exercice 2025, puis son taux par rapport au chiffre d'affaires. Présentez les calculs et exprimez le taux en pourcentage.

Indicateur	Formule et opération	Résultat
Marge sur coûts variables	1 200 000 - 720 000	480 000 € HT
Taux de marge sur coûts variables	480 000 / 1 200 000 × 100	40 %

La marge sur coûts variables est la part du chiffre d'affaires restante après déduction des charges variables. Le taux rapporte cette marge au chiffre d'affaires total. Ainsi, pour chaque euro de chiffre d'affaires, 0,40 € contribuent à couvrir les charges fixes et à dégager un résultat. Les montants sont hors taxes.

Calculs de gestion : marge et taux



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Marge sur coûts variables : 480 000 € HT. Taux de marge sur coûts variables : 40 % du chiffre d'affaires.

Seuil de rentabilité

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires à partir des données du DT 3. Utilisez la formule : seuil de rentabilité = charges fixes divisées par le taux de marge sur coûts variables. Indiquez si le chiffre d'affaires réalisé dépasse ce seuil et calculez l'écart en euros.

Indicateur	Formule et opération	Résultat
Seuil de rentabilité	360 000 / 0,40	900 000 € HT
Écart au seuil	1 200 000 - 900 000	300 000 € HT

Le seuil correspond au chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir les charges fixes grâce à la marge sur coûts variables. Le chiffre d'affaires réalisé dépasse ce seuil : l'agence est au-delà de son point mort. L'écart positif de 300 000 € représente une marge de sécurité en chiffre d'affaires, et non le résultat comptable.

Calculs de gestion : seuil et écart

Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	360 000 / 0,40	900 000 € HT
Écart entre chiffre d'affaires réalisé et seuil de rentabilité	1 200 000 - 900 000	300 000 € HT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 900 000 € HT. Le chiffre d'affaires de 1 200 000 € le dépasse de 300 000 € HT.

Résultat après facturation hypothétique

Question 3.3. Calculez le résultat simplifié qui aurait été obtenu si les prestations complémentaires avaient été facturées et encaissées pour 3 200 euros, avec un coût direct de 2 400 euros, sans autre variation de charges. Comparez ce résultat aux 120 000 euros du DT 3 et expliquez en une phrase pourquoi la réalisation de travaux non validés par écrit représente un risque commercial et financier.

Calcul	Formule et opération	Résultat
Résultat après facturation complémentaire	120 000 + 3 200 - 2 400	120 800 € HT

La recette complémentaire de 3 200 € augmente le résultat, tandis que son coût direct de 2 400 € le réduit. Le résultat hypothétique progresse donc de 800 € par rapport aux 120 000 € initiaux. Sans validation écrite du périmètre et du prix, le client peut contester la facture : l'agence risque de supporter le coût sans encaisser la recette.

Calcul de gestion : résultat hypothétique

Résultat après facturation hypothétique des prestations complémentaires	120 000 + 3 200 - 2 400	120 800 € HT

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat hypothétique : 120 800 € HT, soit une hausse de 800 € par rapport au résultat initial.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : Le BP Électricien, épreuve E1 « Préparation d'une opération », session 2026, code 26-BP-EL-E1, dure 3 heures et a un coefficient 4. Le cas porte sur une rénovation électrique à Nantes, une facture complémentaire contestée et le tableau de bord de l'agence. L'épreuve évalue l'analyse juridique, le diagnostic stratégique, les choix d'organisation et les calculs de gestion.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le contrat se forme par la rencontre d'une offre et d'une acceptation exprimant la volonté des parties de s'engager.
- L'article 1103 du Code civil prévoit que les contrats légalement formés tiennent lieu de loi aux parties.
- L'article 1193 du Code civil prévoit que le contrat ne peut être modifié que par consentement mutuel, sauf disposition légale contraire.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.

Points de vigilance & attentes du jury

- En droit, distinguer qualification des faits, problème de droit, règles applicables et solution motivée.
- Pour les prestations ajoutées, vérifier l'existence d'un accord non équivoque portant sur les travaux et leur prix.
- Dans le SWOT, séparer les facteurs internes des facteurs externes et justifier chaque élément par le dossier ou une déduction identifiable.
- En gestion, montrer les formules et étapes de calcul, puis donner les résultats avec leurs unités et en euros HT.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux de marge sur coûts variables ?

Soustrayez les charges variables du chiffre d'affaires pour obtenir la marge sur coûts variables. Divisez cette marge par le chiffre d'affaires, puis multipliez le résultat par 100 pour exprimer le taux en pourcentage.

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité demandé dans le sujet ?

Divisez les charges fixes par le taux de marge sur coûts variables exprimé en nombre décimal. Comparez le chiffre d'affaires au seuil obtenu, puis calculez l'écart en soustrayant le seuil du chiffre d'affaires réalisé.

Q : Combien de points et de temps sont prévus pour cette épreuve ?

L'épreuve dure 3 heures et son coefficient est 4. Le barème totalise 20 points : 7 points pour l'analyse juridique, 7 points pour l'analyse managériale et stratégique, et 6 points pour l'analyse économique et la gestion.

Q : Quels critères de méthode faut-il respecter pour les réponses ?

En droit, suivez le syllogisme juridique et mobilisez les documents ressources. En stratégie, distinguez les faits des analyses et justifiez les éléments. En gestion, détaillez formules et calculs, avec les unités demandées.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpelectricien.fr/assets/annales/bp-electricien/Communication professionnelle et relation client/2026/BP Électricien - Communication professionnelle et relation client - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Électricien : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.