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

BREVET PROFESSIONNEL

ÉLECTRICIEN

SESSION 2026

ÉPREUVE E1 : PRÉPARATION D'UNE OPÉRATION

Coefficient : 4 Durée : 3 heures

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : Analyse juridique de la situation contractuelle (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : Analyse économique et gestion (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 8 pages numérotées de 1/8 à 8/8.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : SPIE BUILDING SOLUTIONS, AGENCE DE NANTES, LOIRE-ATLANTIQUE

Vous intervenez dans le cadre de la préparation d'une opération de rénovation électrique pour une résidence hôtelière exploitée à Nantes. Le dossier présente une situation de travail liée aux activités de SPIE Building Solutions, entité du groupe SPIE, société anonyme spécialisée dans les services multi-techniques. Pour les besoins de l'étude, les données de l'agence et les chiffres de gestion fournis dans le dossier sont des données propres à cette situation.

Le client conteste une facture complémentaire après la réalisation de prestations qu'il affirme ne pas avoir commandées. Dans le même temps, l'agence doit choisir comment organiser les prochaines opérations de rénovation de petits établissements tertiaires. Vous devez analyser la situation contractuelle, établir un diagnostic stratégique et exploiter les données économiques fournies.

La communication avec le client et la transmission d'informations utiles à l'équipe sont intégrées à cette situation professionnelle. Le barème comporte trois parties pour un total de 20 points.

PARTIE 1 : Analyse juridique de la situation contractuelle (7 points)

Qualifier les faits, appliquer les règles de formation et de modification du contrat, proposer une solution motivée

À l'aide des documents DT 1 et DT 2, vous rédigerez vos réponses en suivant le syllogisme juridique : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée pour le cas étudié.

1.1 (1,5 point) 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.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit soulevé par le désaccord entre l'agence et le client au sujet des prestations complémentaires et de leur facturation.

1.3 (2 points) 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.

1.4 (2,5 points) 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.

PARTIE 2 : Analyse managériale et stratégique (7 points)

Établir un diagnostic interne et externe, analyser les choix d'organisation et proposer des actions

Vous êtes chargé de préparer une note destinée au responsable de l'agence. Appuyez-vous sur le contexte de l'entreprise et les informations du DT 1. Distinguez les faits fournis des analyses et préconisations que vous formulez.

Repères de diagnostic stratégique fournis dans le dossier

Dimension	Éléments disponibles
Interne : ressources	Équipe de 24 salariés ; 18 techniciens ; deux chargés d'affaires ; un responsable d'agence
Interne : savoir-faire	Activité en rénovation électrique de locaux tertiaires ; procédures de contrôle et de réception déjà en place
Externe : demande	Trois gestionnaires immobiliers locaux envisagent des rénovations énergétiques sur les deux prochaines années
Externe : concurrence	Plusieurs entreprises locales proposent des travaux électriques ; la concurrence porte sur les délais, le prix et la qualité du suivi
Externe : contrainte	Les interventions doivent être organisées pour limiter la gêne occasionnée aux établissements en activité

Données de situation de l'agence pour l'étude

2.1 (2 points) Réalisez un diagnostic SWOT de l'agence en identifiant au moins deux forces, deux faiblesses, deux opportunités et deux menaces. Chaque élément doit être justifié par une donnée du DT 1 ou par une déduction clairement identifiable.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (1,5 point) 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.

2.4 (1,5 point) 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.

PARTIE 3 : Analyse économique et gestion (6 points)

Calculer et interpréter des indicateurs à partir des données du tableau de bord

À l'aide du DT 3, réalisez les calculs demandés. Présentez les formules utilisées, les étapes de calcul et les résultats avec leurs unités. Les montants sont exprimés en euros hors taxes.

Données de gestion de l'agence pour l'exercice 2025

Indicateur	Montant ou valeur
Chiffre d'affaires	1 200 000 euros
Charges variables	720 000 euros
Charges fixes	360 000 euros
Résultat d'exploitation simplifié avant impôt	120 000 euros
Devis initial contesté	48 000 euros
Coût direct estimé des prestations complémentaires contestées	2 400 euros

Données simplifiées communiquées pour l'étude

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE, DE LA SITUATION ET DE SON ENVIRONNEMENT

Entreprise étudiée : SPIE Building Solutions appartient au groupe SPIE, société anonyme intervenant dans les services multi-techniques. L'agence de Nantes étudiée dans ce dossier compte 24 salariés, dont 18 techniciens, deux chargés d'affaires et un responsable d'agence. Elle réalise des travaux d'installation et de rénovation électrique dans des bâtiments tertiaires.

Positionnement : l'agence met en avant la continuité de service, l'organisation des interventions en site occupé et le suivi des opérations par un chargé d'affaires. Elle répond à des demandes de gestionnaires immobiliers et d'exploitants d'établissements. La concurrence locale comprend plusieurs entreprises d'installation électrique qui se différencient notamment par leurs délais, leurs prix et la qualité de leur suivi.

Situation contractuelle : le 3 février 2026, l'agence adresse à la résidence hôtelière Atlantique, exploitée par la société Hôtel Atlantique, un devis de 48 000 euros HT portant sur la rénovation de l'éclairage des circulations et la mise à niveau de certains circuits. Le devis décrit les travaux, fixe le prix et prévoit une durée d'intervention de cinq jours. Le 5 février, la directrice de l'hôtel retourne le devis signé avec la mention « bon pour accord ». L'agence confirme par courriel le calendrier d'intervention.

Le 10 février, la directrice demande par courriel l'ajout de huit luminaires dans une salle de réunion. Le chargé d'affaires répond : « Nous regardons la faisabilité et reviendrons vers vous. » Aucun devis complémentaire, prix ou avenant n'est transmis. Les techniciens réalisent toutefois ces travaux pendant le chantier. Le 18 février, l'agence adresse une facture complémentaire de 3 200 euros HT. La directrice refuse cette somme et indique que son courriel était une demande d'étude, non un accord de prix. L'agence indique que les travaux ont été effectués à sa demande.

Environnement pour le diagnostic : trois gestionnaires immobiliers locaux envisagent des rénovations énergétiques sur les deux prochaines années. Les établissements concernés restent en activité pendant une partie des travaux. Les clients attendent une planification fiable, une limitation des nuisances et une information claire sur les changements de périmètre et de prix.

DT 2 : EXTRAITS DU CODE CIVIL ET DÉCISION DE LA COUR DE CASSATION

Code civil, article 1103 : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Code civil, article 1104 : « Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public. »

Code civil, article 1113 : « Le contrat est formé par la rencontre d'une offre et d'une acceptation par lesquelles les parties manifestent leur volonté de s'engager. Cette volonté peut résulter d'une déclaration ou d'un comportement non équivoque de son auteur. »

Code civil, article 1193 : « Les contrats ne peuvent être modifiés ou révoqués que du consentement mutuel des parties, ou pour les causes que la loi autorise. »

Cour de cassation, première chambre civile, 24 mai 2005, pourvoi n° 02-15.188, visa de l'article 1134 du Code civil dans sa rédaction alors applicable : la Cour rappelle, dans son attendu de principe, que le silence ne vaut pas à lui seul acceptation, sauf circonstances particulières permettant de lui attribuer cette signification. La portée de cette décision doit être rapprochée des règles actuelles du Code civil relatives à l'expression de la volonté et à la formation du contrat.

Application au dossier : l'acceptation écrite du devis initial établit l'accord sur les travaux qui y sont décrits et sur leur prix. Pour les prestations ajoutées, il convient de rechercher si les échanges et le comportement des parties manifestent un accord non équivoque sur leur réalisation et leur prix, et si les conditions de modification du contrat sont réunies.

DT 3 : TABLEAU DE BORD ÉCONOMIQUE SIMPLIFIÉ DE L'AGENCE

Les données suivantes sont communiquées pour l'exercice 2025. Elles sont simplifiées et établies pour l'étude. Les charges variables évoluent avec le volume d'activité. Les charges fixes sont considérées comme stables dans la plage d'activité examinée.

Formules à utiliser :

- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables.
- Taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes / taux de marge sur coûts variables.
- Résultat simplifié = chiffre d'affaires - charges variables - charges fixes.

Pour la question 3.3, les prestations complémentaires auraient été facturées 3 200 euros HT et auraient occasionné 2 400 euros de coûts directs. Aucune autre charge ni variation d'activité n'est à prendre en compte.

Données comptables simplifiées de l'exercice 2025

Poste	Montant
Chiffre d'affaires	1 200 000
Charges variables	720 000
Charges fixes	360 000
Résultat d'exploitation simplifié avant impôt	120 000

Montants en euros hors taxes

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : Questions 1.1, 2.1, 2.2 et 3.1 à 3.3 — **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Compléter directement les tableaux ci-dessous. Les réponses rédigées aux questions juridiques et managériales peuvent être portées dans les espaces de copie prévus à cet effet. Justifier les calculs et indiquer les unités.

Grille d'analyse juridique de la situation

Étape du syllogisme juridique	Réponse
Qualification juridique des faits et des parties	.....
Problème de droit	.....
Règles de droit applicables	.....
Solution motivée pour la situation	.....

À compléter par le candidat

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne	Éléments à relever
Forces	.....
Faiblesses	.....
Opportunités	.....
Menaces	.....

Inscrire des éléments justifiés à partir du DT 1

Calculs de gestion

Indicateur	Formule ou opération	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Écart entre chiffre d'affaires réalisé et seuil de rentabilité	.....	.....
Résultat après facturation hypothétique des prestations complémentaires	.....	.....

Présenter la formule, le calcul et le résultat

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.