

BTS SIO



Session 2025

**Épreuve : Culture économique, juridique
et managériale pour l'informatique**

Durée de l'épreuve : 4 heures

PROPOSITION DE CORRIGÉ

MISSION 1 : DIGIM s'adapte à son environnement

(contexte du sujet et annexe 1 à 5)

Contexte :

Depuis le rachat de l'entreprise en 2020, Denis Fournier a pris des décisions stratégiques pour développer l'activité de l'entreprise afin de s'adapter aux évolutions de son environnement.

1.1) Présenter les opportunités et les menaces du macro-environnement de DIGIM, en prenant en compte les caractéristiques politique, économique, socioculturelle, technologique, environnementale et légale.

Analyser le macro-environnement, c'est à dire procéder à un diagnostic stratégique externe de l'entreprise, via la méthode PESTEL, permet de comprendre l'influence de certains paramètres pouvant impacter l'activité de cette dernière. Cela permet donc aux entrepreneurs d'identifier les opportunités à saisir et les menaces qu'il convient de surmonter afin de faire évoluer leur stratégie.

Nous allons donc appliquer ici cette méthode à l'entreprise DIGIM, méthode PESTEL qui permet de faire un tour d'horizon de l'environnement global et de ne rien laisser de côté puisque les différents paramètres sont variés mais également complémentaires.

PARAMÈTRES PESTEL	Opportunités	Menaces
Politique	Rôle de l'état qui prône la transformation numérique des entreprises	Mise en place d'une plateforme publique de facturation PPF
Économique	Développement du marché de la facturation électronique, forte demande de la part des clients pour augmenter son chiffre d'affaires.	Laisser des concurrents se développer plus rapidement et perdre des parts de marché.
Socioculturel	Tendance des utilisateurs courants à intégrer les outils numériques d'aujourd'hui	
Technologique	Développement du très haut débit et de la sécurisation des Échanges de données informatiques (EDI)	
Environnemental	La facturation électronique répond aux attentes RSE des parties prenantes (réduction de la consommation papier et du transport de courrier) et au positionnement Développement durable	Un meilleur positionnement des concurrents sur ces nouveaux outils numériques et voir son image RSE se dégrader
Légal	Se positionner rapidement par rapport au cadre légal imposé par l'état en matière	

	de transformation numérique pour les TPE/PME Obligation de facturation électronique depuis 2020 en B2G et depuis 2022 EN B2B	
--	---	--

Conclusion :

Le diagnostic macro-environnemental externe, est donc plutôt positif pour DIGIM. En effet les opportunités sont plus nombreuses que les menaces, et cela démontre que le positionnement sur ce nouveau type de service sera donc certainement porteur, tout semble indiqué que les débouchés seront nombreux pour assurer le développement et le chiffre d'affaires de DIGIM dans les années à venir.

1.2) Justifier l'évolution de la stratégie globale mise en œuvre par la société DIGIM

Comme précisé dans le contexte, l'entreprise DIGIM, spécialisée initialement dans l'édition d'applications métiers pour les bailleurs sociaux, se doit comme bon nombre d'entreprises de faire évoluer sa stratégie. Deux stratégies globales sont possibles, la spécialisation et la diversification, bien souvent la création d'une entreprise se traduit par un positionnement spécialisé avec un segment de marché spécifique, puis le développement de la structure amène bien souvent à se diversifier. Avec pour but d'augmenter son chiffre d'affaires et ses bénéfices.

La diversification peut être stratégiquement, en rapport avec l'exercice d'un nouveau métier mais aussi avec de la segmentation marketing au niveau des produits et services proposés.

Fort de son savoir-faire initial dans l'édition d'applications métiers destinés aux bailleurs sociaux, DIGIM met donc en place une plateforme numérique en mode SAAS, software as a service, permettant aux entreprises d'émettre et de transmettre des factures à leur clientèle professionnelles.

Comme dit à la question précédente, les débouchés seront nombreux auprès des entreprises soucieuses de répondre aux évolutions numériques de ce 21^e siècle, l'évolution de la stratégie de DIGIM est donc bien justifiée.

Contexte : Pour proposer un service de facturation dématérialisée aux entreprises, il faut obligatoirement bénéficier d'une immatriculation auprès de l'état. Cette immatriculation permet aux entreprises d'être reconnues comme plateforme de dématérialisation partenaires (PDP)

1.3) Montrer que l'immatriculation génère des barrières à l'entrée sur le

marché de la facturation dématérialisée

Une barrière est une entrave qui a pour effet de réduire, limiter la concurrence ou encore retarder l'entrée de nouvelles entreprises sur un marché. Elle peut maintenir le pouvoir des entreprises en place mais peut aussi être imposée par des règles étatiques. Une entreprise qui cherche à s'implanter sur un nouveau marché doit donc préalablement étudier les barrières à l'entrée et vérifier qu'elle peut les surmonter.

On peut distinguer plusieurs types de barrières : légales ou réglementaires, économiques, stratégiques ou encore technologiques.

Les barrières à analyser ici sont liées à l'action de l'état qui vise à instaurer un cadre légal juridique visant à légiférer le fonctionnement des marchés. Cela permet de s'assurer que les entreprises présentes sont sérieuses et légitimes quant à leur présence sur le marché en question.

Pour obtenir le statut de PDP, la démarche est plutôt contraignante pour les entreprises avec des délais à respecter et un certain coût, car l'obtention d'un rapport d'audit de conformité est nécessaire avant la délivrance de l'immatriculation.

Pour conclure le rôle de l'état est nécessaire pour assurer la transformation numérique des TPE/PME, et la plateforme en ligne France num permet donc d'accompagner les entreprises dans leur transition numérique, même si cela peut donc constituer des barrières à l'entrée du marché.

MISSION 2 : DIGIM développe sa plateforme BILLFACT **(contexte + annexe 5 à 10)**

2.1) Présenter les avantages et les inconvénients pour les entreprises clientes d'avoir recours à la plateforme PDP de DIGIM

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Mode SAAS, accessibilité et facilité Visibilité tarifs compétences et suivi dans la prestation mises à jour régulières	Dépendance face au prestataire Fiabilité du prestataire éventuelle perte de confidentialité

2.2) Proposer à l'aide d'un raisonnement juridique une des actions en

4

Propriété exclusive de Studyrama. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

justice que DIGIM peut intenter contre le concurrent INTENSO

L'entreprise DIGIM, après avoir lancée sa plateforme SAAS nommée BILLFACT en 2020, s'est rendue compte qu'un concurrent a déposé un dossier pour une plateforme appelée BILLFACTO en 2023. Ce qui pose un problème évident pour la société DIGIM puisque cela s'apparente à un positionnement déloyal.

Dans quelles conditions est-il possible d'agir en concurrence déloyale contre un concurrent ?

La concurrence déloyale, contrairement aux pratiques anticoncurrentielles, est le comportement d'un agent du marché directement contre un autre, lui causant un préjudice.

Quatre comportements sont constitutifs de concurrence déloyale :

- le dénigrement, situation dans laquelle une entreprise vient jeter le discrédit sur son concurrent, de manière publique
- le parasitisme, situation dans laquelle une entreprise s'immisce dans le sillage d'une autre afin de tirer profit, sans rien dépenser, de ses efforts, de son savoir-faire ainsi que de sa notoriété ;
- la désorganisation, situation dans laquelle le concurrent a pour but de déstabiliser l'organisation de son concurrent ;
- l'imitation, qui consiste à utiliser les mêmes signes distinctifs que son concurrent. Il s'agit d'un procédé qui consiste à utiliser la réputation d'un concurrent en créant une confusion avec ce dernier dans l'esprit des clients. L'intérêt est alors de capter la clientèle par l'utilisation du nom commercial ou de l'enseigne.

Règles de droit :

Article L716-10 du code de la propriété intellectuelle : 3 ans d'emprisonnement et 300000€ d'amende pour reproduction, imitation, utilisation, apposition ou modification d'une marque

Article 1240 du code civil : tout dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer

Afin d'engager une action en concurrence déloyale, la victime devra prouver la responsabilité extracontractuelle de l'auteur de l'atteinte en prouvant :

- une faute de sa part, qu'elle soit intentionnelle ou non ;
- qu'un dommage a été causé (moral, matériel, corporel ou écologique) ;
- qu'il existe un lien de causalité entre la faute du concurrent et le dommage causé.

Si ces trois critères sont réunis, alors la responsabilité du concurrent pourra être engagée pour concurrence déloyale. Ces comportements sont sanctionnés par le juge civil via une sanction avec condamnation, permettant de faire cesser l'utilisation du nom pour imitation et éventuellement le versement de dommages et intérêts.

En l'espèce, le concurrent INTENSO a utilisé un nom similaire et trop proche de celui de DIGIM. On pourrait donc se pencher vers une potentielle imitation, voire de contrefaçon si l'auteur du dommage avait conscience de l'action déloyale. Afin de justifier qu'il s'agit de l'un de ces comportements, il faudra vérifier que les trois critères de la responsabilité extracontractuelle sont remplis, et voire une décision de justice validée afin d'obtenir une éventuelle réparation.

2.3) Montrer que les factures électroniques établies sur les plateformes PDP peuvent servir de preuve au même titre que les factures papiers

La révolution numérique de ces deux dernières décennies a entraîné tout un ensemble de nouvelles pratiques : commerciales et contractuelles, avec authentification et signature électronique, ainsi que la protection des toutes ces données, bien souvent à caractère personnelle...

Ainsi se pose surtout la question de l'intégrité des tous ces documents dématérialisés et conservés de façon numérisée.

Deux principes fondamentaux sont donc incontournables : la neutralité technologique et l'équivalence fonctionnelle

La neutralité technologique : « Caractéristique d'une loi qui énonce les droits et les obligations des personnes de façon générale, sans égard aux moyens technologiques par lesquels ils accomplissent les activités visées.... La loi n'avantage pas une technologie au détriment d'une autre.

En conséquence : la loi ne favorise aucune technologie ni aucun support : l'écrit est une suite de lettres, chiffres, signes dotés d'une signification intelligible quel que soit le support.

L'écrit sous forme électronique est admis MAIS il doit répondre aux mêmes fonctions et être fiable : c'est le principe de l'équivalence fonctionnelle □ Pour qu'un écrit ou une signature électronique soit reconnu comme valant preuve au même titre qu'un écrit papier ou une signature manuscrite, il (ou elle) doit répondre aux mêmes fonctions et être fiable

La préservation de l'intégrité du document numérisé est donc le point essentiel dans un univers de plus en plus dématérialisé

Règles de droit :

Article 1366 DU CODE CIVIL : force probante du document avec identification de la personne et conservation de nature à garantir l'intégrité du document

Article 1367 DU CODE CIVIL : fiabilité de la signature électronique qualifiée avec certificat qualifiée

L'immatriculation des professionnels comme DIGIM auprès des services de l'état permet donc de garantir le respect de ces règles élémentaires quant à la préservation de l'intégrité de documents sensibles comme des factures B2B.

MISSION 3 ; DIGIM recrute et forme de jeunes talents

(annexe 11 à 14)

Contexte : A la suite du développement de son activité et dans le cadre de sa gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, DIGIM envisage de nouveaux recrutements. Cependant, face à la pénurie de main d'œuvre dans le secteur du numérique, elle doit tout mettre en œuvre pour attirer et fidéliser de nouveaux talents.

3.1) Présenter la démarche RSE adoptée par la société DIGIM

La RSE, qui consiste en une démarche volontariste pour intégrer les dimensions sociales et environnementales dans la stratégie des entreprises, respect des salariés, recyclage, traitement des déchets, maîtrise du CO₂ et des consommations énergétiques... est devenue essentielle pour assurer un bon positionnement aux entreprises du numérique.

Travailler au sein de DIGIM, c'est aussi sûrement adhérer au positionnement de cette entreprise ! En tant que salarié éco-responsable, au même titre que les consommateurs, les attentes sont nombreuses et les salariés y sont attentifs !

DIGIM adopte donc une démarche RSE efficace :

- > maîtrise des émissions de CO₂ avec 24 tonnes générées chaque année pour l'ensemble des salariés
- > Respect des salariés avec la volonté d'une relation équilibrée
 - ambiance saine
 - management participatif et par projets
 - mise en place du CES
 - autonomie des collaborateurs
- > finalités complémentaires : orientation client et satisfaction

On peut donc observer chez DIGIM, la volonté d'intégrer réellement ces dimensions RSE ! Répondre aux attentes des salariés permet normalement aussi de répondre à certaines finalités : satisfaction client, notoriété, CA et bénéfices

3.2) Montrer que cette démarche RSE permet d'attirer et de fidéliser de jeunes talents

Attirer et fidéliser de nouvelles recrues et les talents nécessaires au bon développement de l'entreprise, nécessite aujourd'hui un positionnement moderne répondant aux attentes de cette partie prenante interne les salariés. Comme les consommateurs, les salariés sont de plus en plus sensibles aux actions RSE, au développement durable au traitement des déchets, au recyclage ainsi qu'aux problématiques de maîtrise énergétique.

Afin d'assurer un recrutement efficace au sein de l'entreprise, il faut vérifier que les ressources humaines de l'entreprise sont en adéquation avec ses besoins. Si un écart se présente entre les ressources et les besoins, des décisions doivent être prises en conséquence. Mais aujourd'hui les entreprises n'ont d'autres choix que d'associer la RSE à leur politique RH. (Prise en compte des parties prenantes notamment)

L'objectif est de faire en sorte qu'une fois recrutés, les salariés décident de rester dans

l'entreprise, afin d'éviter par exemple le turn over et les difficultés que cela entraîne.

Il peut également être intéressant de proposer des formations internes pour diversifier les compétences des différents salariés et leur apporter une valeur ajoutée qu'ils ne trouveraient pas forcément dans d'autres entreprises.

Bref, la RSE dispose de multiples leviers pour attirer et fidéliser des salariés concernés.

3.3) Vérifier, à l'aide d'un raisonnement juridique, que la future clause de dédit formation est licite

La clause de dédit-formation est une clause contractuelle par laquelle est prévue que le salarié ayant bénéficié d'une formation coûteuse soit obligé de rester au service de son employeur pendant un certain temps, sinon il devra rembourser une partie du coût de la formation. Cette clause a pour but de préserver les intérêts de l'entreprise dans le cadre d'un tel investissement pour former les salariés.

Une clause de dédit-formation est licite dans la mesure où le montant de la contrepartie demandé par l'employeur est proportionné aux frais de formation engagés et qu'elles n'ont pas pour effet de priver le salarié de la faculté de démissionner.

Les conditions de la clause présentée ici, peuvent amener à s'interroger, en effet le salarié à l'obligation de rester 8 années dans l'entreprise sinon il devra dédommager l'entreprise de l'investissement fait dans les proportions suivantes :

- > départ dans les 6 premiers mois, remboursement de l'intégralité du coût de la formation
- > départ à partir du 7^e mois, remboursement au prorata du nombre de mois restants à courir

La clause est donc clairement déséquilibrée car elle devrait prévoir un remboursement au prorata du nombre de mois restants, quel que soit le moment où le salarié souhaite quitter l'entreprise, elle est donc abusive et ne peut s'appliquer car elle ne respecte pas la proportionnalité attendue et ne permet pas au salarié de quitter facilement l'entreprise.