

**DIPLÔME SUPÉRIEUR DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION**  
**Épreuve N°7 MÉMOIRE**  
**DEMANDE D'AGRÈMENT DU SUJET DE MÉMOIRE**

**DSCG**

**SESSION 2020**

Cette fiche d'agrément doit être utilisée par tous les candidats inscrits à L'UE 7 du DSCG. La matrice téléchargeable à l'adresse [www.siec.education.fr](http://www.siec.education.fr) ; rubrique **mes outils**, onglet **docuthèque**, catégorie **inscription**, dossier **documents UE7 DSCG** et/ou sur le site du rectorat gestionnaire doit être enregistrée sur le PC du candidat avant d'être renseignée. Le candidat complètera le formulaire avec la dernière version gratuite Adobe Acrobat READER DC.

**Attention :** « Le candidat qui souhaite confier l'étude de sa demande d'agrément à son service gestionnaire doit lui faire parvenir ladite fiche **au plus tard le 18 mars 2020 avant minuit** (cachet de la poste faisant foi). Les adresses emails des académies sont indiquées en dernière page de ce document. »

**CANDIDAT**

**Nom :** YOUMBI                      **Prénom :** Sorel                      **Académie :** Paris-Créteil-Ver  
**Adresse :**  
 71, Avenue du Général de Gaulle - 94240 l'Hay les Roses  
**Adresse e-mail :** jackysorel@gmail.com

**SUJET<sup>1</sup> DU MÉMOIRE**

<b>TITRE</b>	<i>(titre + brève explication - 5 lignes maximum)</i>  <b>SAVOIR ROMPRE LA MISSION : ELEMENT STRATEGIQUE DE DEVELOPPEMENT DU CABINET</b> Le cabinet d'aujourd'hui est différent du cabinet d'hier, l'environnement a évolué, il est plus fluide, plus réactif, plus exigeant. Dans ce contexte, se singulariser, s'adapter, étoffer son offre de services, se différencier est une question de survie.														
<b>MOTS CLÉS</b>	<i>(5 maximum)</i>  Cabinet Stratégie Mission Economie														
<b>CHAMP DISCIPLINAIRE</b>	<i>(à cocher, maximum 2)</i> <table border="0"> <tr> <td><input type="checkbox"/> Audit</td> <td><input type="checkbox"/> Finance</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Comptabilité</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> Gestion de projet / Organisation</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Contrôle de gestion</td> <td><input type="checkbox"/> Gestion des ressources humaines</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Développement durable / Responsabilité sociale des entreprises</td> <td><input type="checkbox"/> Gouvernance</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Droit des affaires</td> <td><input type="checkbox"/> Marketing des cabinets</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Droit fiscal</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> Stratégie</td> </tr> <tr> <td></td> <td><input type="checkbox"/> Système d'information</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/> Audit	<input type="checkbox"/> Finance	<input type="checkbox"/> Comptabilité	<input checked="" type="checkbox"/> Gestion de projet / Organisation	<input type="checkbox"/> Contrôle de gestion	<input type="checkbox"/> Gestion des ressources humaines	<input type="checkbox"/> Développement durable / Responsabilité sociale des entreprises	<input type="checkbox"/> Gouvernance	<input type="checkbox"/> Droit des affaires	<input type="checkbox"/> Marketing des cabinets	<input type="checkbox"/> Droit fiscal	<input checked="" type="checkbox"/> Stratégie		<input type="checkbox"/> Système d'information
<input type="checkbox"/> Audit	<input type="checkbox"/> Finance														
<input type="checkbox"/> Comptabilité	<input checked="" type="checkbox"/> Gestion de projet / Organisation														
<input type="checkbox"/> Contrôle de gestion	<input type="checkbox"/> Gestion des ressources humaines														
<input type="checkbox"/> Développement durable / Responsabilité sociale des entreprises	<input type="checkbox"/> Gouvernance														
<input type="checkbox"/> Droit des affaires	<input type="checkbox"/> Marketing des cabinets														
<input type="checkbox"/> Droit fiscal	<input checked="" type="checkbox"/> Stratégie														
	<input type="checkbox"/> Système d'information														
<b>PROBLÉMATIQUE</b>	<i>(5 lignes maximum)</i>  La rupture de la mission comptable peut-elle faire partie d'une stratégie d'entreprise dans le développement du cabinet comptable ?														

<sup>1</sup> Le sujet doit être en rapport direct avec l'expérience personnelle et professionnelle (missions effectuées par le candidat) et la formation théorique découlant du programme du DSCG.

## CANDIDAT

Nom : YOUMBI

Prénom : Sorel

Académie : Paris-Créteil-Ver

### MÉTHODOLOGIE

(Exposez en 5 lignes maximum votre démarche d'ensemble)

Dans un premier temps, nous avons eu des interviews avec des chefs d'entreprise de cabinet comptable ce qui nous a permis de poser le cadre de ce thème. Ensuite, nous avons étayé les différents témoignages récoltés avec une documentation. Pour enfin tirer des conclusions grâce à l'application de cette stratégie en cabinet.

### BIBLIOGRAPHIE

(5 références bibliographiques majeures avec présentation en 5 lignes pour chaque référence de l'intérêt par rapport au sujet ou à la problématique)<sup>2</sup>

- GARRETTE B., LEHMANN-ORTEGA L., LEROY F., DUSSAUGE P., DURAND R., (2019), Stratégie 8e édition, Éditions Dunod
- FONTAINE M., PARENT H., (2014), La lettre de mission en pratique, Collection Pratique d'Expert
- BENOUDIZ L. (2013), Quelles stratégies pour votre cabinet ? 9 pistes de réflexion, Les Rencontres Franciliennes. 11.17-23.

## PLAN DÉTAILLÉ DU THÈME D'ÉTUDE<sup>3</sup>

(Chaque partie sera présentée en une phrase ou deux et déclinée sur trois niveaux.)

### Introduction

#### Partie I : les raisons de rupture et la rupture en pratique

Il est important de connaître les différentes causes qui poussent un cabinet à rompre sa mission et les étapes pour y arriver.

#### I. Les raisons de la rupture

Les raisons de rupture sont multiples, nous développerons principalement trois causes : Légales, Économiques et Comportementales. Nous illustrerons chaque cause à travers une société qui a fait l'objet de rupture au sein du cabinet F.

#### A. Les causes légales

Il est important de souligner que les causes légales peuvent être volontaires : dissolution de la société par anticipation, l'arrivée du terme ou involontaires : La perte de la moitié des capitaux propres, la dissolution judiciaire pour juste motifs.

#### B. Les causes économiques

Le cabinet est avant tout une entreprise qui doit assurer sa pérennité et faire des choix stratégiques.

#### C. Les causes comportementales

Nous pourrions voir dans cette rubrique que les causes comportementales seront traitées dans les deux sens autant du côté du cabinet que du client. Nous en énumérons quelques-unes telles que : Perte de confiance, Manque d'organisation ou changement de dirigeants.

<sup>2</sup>Les références bibliographiques peuvent être composées d'articles, d'ouvrages, de sites Internet (la référence doit être très précise et facilement repérable), de références juridiques (lois, décrets...). Si les données sont disponibles uniquement sur Internet, l'adresse du site internet doit être suffisamment précise pour pouvoir retrouver la source citée. Indiquez la date de consultation du site.

Attention à bien respecter les normes de présentation de la bibliographie qui sont disponibles sur notre site internet : [www.siec.education.fr](http://www.siec.education.fr) ; rubrique mes outils, onglet docuthèque, catégorie inscription, dossier documents UE7 DSCG.

<sup>3</sup>La partie présentation de l'organisation, de l'entreprise ou du cabinet n'est pas demandée au niveau de la notice d'agrément.

## CANDIDAT

Nom : YOUMBI

Prénom : Sorel

Académie : Paris-Créteil-Ver

### PLAN DÉTAILLÉ DU THÈME D'ÉTUDE<sup>4</sup>

(Chaque partie sera présentée en une phrase ou deux et déclinée sur trois niveaux.)

#### II. La rupture en pratique

La rupture se prépare en amont par une lettre de mission et en aval par le respect d'un calendrier.

##### A. Que disent les textes ?

La mission comptable est un contrat régi par des règles de loi et le respect du code de déontologie de l'OEC.

##### B. La lettre de mission

Il est intéressant de souligner qu'au-delà de son formalisme, la lettre de mission est personnalisable en fonction de chaque client. Nous vous proposerons un modèle de lettre de mission.

##### C. Le calendrier de la rupture

Il est important lors de la rupture de préserver la continuité de l'activité du client. Chaque étape pourra être étayée d'exemple concret.

#### Partie II : La stratégie au cœur des cabinets

La mutation du métier n'est plus qu'un fait d'actualité, les cabinets en prennent conscience et se réinventent. Cette partie nous donnera des pistes de réflexion pour la stratégie à adopter dans un cabinet. Nous nous appuierons sur un cas pratique de l'étude du cabinet F.

##### I. L'importance d'une orientation stratégique pour un cabinet d'expertise-comptable

Le monde des experts-comptables change, nous verrons l'importance d'une stratégie en cabinet et la nécessité de se frayer une place dans l'environnement actuel.

##### A. Le cabinet comptable traditionnel

La demande est abondante, la concurrence est quasi inexistante ce qui assure aux cabinets leur bonne santé financière et assure leur pérennité. Parler de tarifs réglementés est inimaginable.

##### B. La mutation de la profession

Conserver l'exclusivité de ce marché devient inexorablement impossible. Les cabinets doivent composer avec de nouveaux défis tels que le numérique, la concurrence et bien d'autres encore. Nous vous présenterons une interview d'un cabinet en pleine mutation.

##### C. L'expert-comptable est un chef d'entreprise

Le dirigeant est comme un chef d'orchestre, il doit maîtriser l'ensemble de la partition et donner le tempo. Il est nécessaire de situer son cabinet, de réaliser les investissements nécessaires pour une rentabilité optimale.

<sup>4</sup>La partie présentation de l'organisation, de l'entreprise ou du cabinet n'est pas demandée au niveau de la notice d'agrément.

## CANDIDAT

Nom : YOUMBI

Prénom : Sorel

Académie : Paris-Créteil-Ver

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

**Facultatif** (à la disposition du candidat qui souhaite ajouter des éléments complémentaires pour une partie dont l'espace du champ lui semble trop restreint par rapport aux normes de présentation à respecter.)

#### II. Les choix stratégiques de cabinets

Différents choix stratégiques peuvent être opérés dans les cabinets, nous vous présenterons ici trois axes de stratégies retenues.

##### A. Le Low-cost

Nous verrons comment ce concept économique et marketing très répandu dans certains domaines est mis en place au sein d'un cabinet comptable, ses bienfaits et limites suivi d'un exemple concret.

##### B. La spécialisation

Cette stratégie longuement développée par Michael PORTER peut prendre des axes différents en fonction de nos besoins. Cette stratégie fera l'objet de notre étude de cas.

##### C. Les missions d'accompagnement

Encore très peu développées dans les cabinets, bouleverseront-elles le métabolisme complet de ce dernier ?

#### III. Étude de cas: La stratégie de spécialisation du cabinet F

Nous verrons toutes les étapes pour mettre en place une stratégie de spécialisation au sein du cabinet F, qui est notre cabinet témoin.

##### A. Communication

La communication vise deux publics, les clients et les prospects.

##### B. Investissement

Un tel projet au sein du cabinet F a nécessité la réunion des éléments humains, matériels et immatériels.

##### C. Sélection

Dans ce choix de spécialisation, le cabinet F a retenu 3 axes, que nous développerons dans cette rubrique.

#### Conclusion

**CANDIDAT****Nom :** YOUMBI**Prénom :** Sorel**Académie :** Paris-Créteil-Ver**TUTEUR ET/OU SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE****NOM :** BENOIST D'ETIVEAUD**Qualité :** Expert-comptable / Commissaires aux co**Prénom :** Juliette**Nom et coordonnées de l'entreprise  
ou du cabinet****Téléphone professionnel :**

FIDESS - 30 Rue Périer, 92120 Montrou

**Adresse e-mail**

jbe@fidess.fr

**Avis circonstancié<sup>5</sup> du tuteur et/ou du supérieur hiérarchique d'entreprise ou de cabinet.**

Ce thème est en lien avec la mutation de notre métier, redécouverte d'une pratique ancienne dans le cadre d'une nouvelle approche de la profession, le cabinet tout entier se réinvente. De plus la collaboratrice a participé à la segmentation de son portefeuille et a organisé la rupture avec ses clients.

<sup>5</sup>Avis sur la pertinence du sujet et son lien avec la pratique professionnelle que le candidat a pu avoir au cours de son stage ou de son expérience professionnelle.

## CANDIDAT

Nom : YOUMBI

Prénom : Sorel

Académie : Paris-Créteil-Ver

## PARTIE RÉSERVÉE À L'ENSEIGNANT-CHERCHEUR

☐ 1<sup>ère</sup> demande

☒ 2<sup>nd</sup>e demande suite à un refus de la première demande

### 1. SUJET DU MÉMOIRE

Intérêt du sujet

Sujet pertinent

Liens avec  
l'expérience  
du candidat

Le sujet semble en lien avec l'expérience du candidat

### 2. PLAN DU MÉMOIRE

Pertinence de la  
problématique par  
rapport au sujet

La problématique est pertinente

Pertinence de  
la méthodologie  
par rapport à la  
problématique

L'étude de cas est pertinente

Clarté et équilibre  
du plan

correct

## CANDIDAT

Nom : YOUMBI

Prénom : Sorel

Académie : Paris-Créteil-Ver

### 3. BIBLIOGRAPHIE

**Pertinence  
des choix**

Une référence complémentaire en méthodologie de la recherche semblerait utile.

**Respect des  
normes de  
présentation  
annexées à la  
présente notice**

Correct

### 4. FORME DE LA NOTICE À AGRÉER

**Orthographe,  
grammaire,  
style, ...**

correct

### 5. SYNTHÈSE - ÉVALUATION GLOBALE

5.1



La demande d'agrément est acceptée.

5.2



La demande d'agrément est acceptée sous réserve de modifications.  
Le candidat devra tenir le plus grand compte des recommandations faites par l'enseignant chercheur lors de la rédaction de son mémoire.

5.3



La demande d'agrément est refusée.  
Le candidat doit déposer une seconde et dernière demande d'agrément.

## CANDIDAT

Nom : YOUMBI

Prénom : Sorel

Académie : Paris-Créteil-Ver

## 6. APPRÉCIATION GÉNÉRALE

Énoncé synthétique des éléments pris en considération dans la prise de décision de l'enseignant chercheur.

Le sujet est original et pertinent. Le plan est équilibré. L'usage de l'étude de cas est une possibilité. Peut-être que cette dernière pourrait être complétée par une enquête sous la forme d'un questionnaire.

**Rappel :** La procédure d'agrément du sujet de mémoire n'est pas une procédure contradictoire, par conséquent, il n'est pas possible de faire appel.

Le candidat ne peut déposer qu'une seconde et dernière demande si et seulement si la première est refusée.

Date

6/6/20

Mail

d.h.l.wolff@hotmail.fr

ENSEIGNANT - CHERCHEUR

NOM

Prénom

Université d'exercice

Enseignant-chercheur honoraire pr

WOLFF

Dominique

SIGNATURE ☒



## Adresses emails d'envoi des fiches d'agrément de l'UE 7 du DSCG

Liste des rectorats	Adresses (courriel) fonctionnelles pour l'envoi des demandes d'agrément
Aix-Marseille	examens.comptables@ac-aix-marseille.fr
Amiens	postbac@ac-amiens.fr
Besançon	ce.dec4@ac-besancon.fr
Bordeaux	ce.dcs@ac-bordeaux.fr
Caen	dec4-2@ac-caen.fr
Clermont-Ferrand	ce.dscg-agrement@ac-clermont.fr
Corse	dec@ac-corse.fr
Dijon	dec1.bts1@ac-dijon.fr
Grenoble	contactdscg.dscg@ac-grenoble.fr
Guadeloupe	candidatdscgdscg@ac-guadeloupe.fr
Guyane	dec@ac-guyane.fr
La Réunion	dec.dcs@ac-reunion.fr
Lille	dscgdscg@ac-lille.fr
Limoges	dec2@ac-limoges.fr
Lyon	dcs@ac-lyon.fr
Martinique	ce.dec@ac-martinique.fr
Montpellier	candidatsdscgdscg@ac-montpellier.fr
Nancy-Metz	ce.dec-dcs@ac-nancy-metz.fr
Nantes	<a href="mailto:dec.dcs@ac-nantes.fr">dec.dcs@ac-nantes.fr</a>
Nice	decexamencomptable@ac-nice.fr
Orléans-Tours	<a href="mailto:ce.dec2@ac-orleans-tours.fr">ce.dec2@ac-orleans-tours.fr</a>
Paris-Créteil-Versailles	agrementdscg@siec.education.fr
Poitiers	examens.comptables@ac-poitiers.fr
Reims	ce.dec-dcs@ac-reims.fr
Rennes	dscg-dscg@ac-rennes.fr
Rouen	dec4@ac-rouen.fr
Strasbourg	candidat-dcs@ac-strasbourg.fr
Toulouse	dec5@ac-toulouse.fr