CORRIGÉ NON OFFICIEL

BTS Services Informatiques aux Organisations

E3 - Culture économique, juridique et managériale pour l'informatique

Session 2025

Proposition de corrigé rédigée par FormaV pour s'entraîner. Ce n'est pas le corrigé officiel de l'examen et elle ne remplace pas les éléments de correction officiels.

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 BTS SIO, veuillez visiter :
coursbtssio.fr/annales-sujets-et-corriges

BTS Services informatiques aux organisations

Session 2025

E4 – Culture économique, managériale et juridique des services informatiques

PROPOSITION DE CORRIGÉ

Proposition de corrigé établie par FormaV à partir du sujet, non officielle. Elle ne préjuge pas des consignes nationales de correction données aux jurys.

MISSION 1 : DIGIM S'ADAPTE À SON ENVIRONNEMENT

Question 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.

Le macro-environnement de DIGIM est analysé selon la méthode PESTEL, à partir du contexte et des annexes 1 à 5, complétés par des éléments des autres missions.

Facteur	Opportunités	Menaces
Politique	Volonté de l'État de généraliser la facturation électronique entre entreprises (B2B) d'ici 2026 (annexe 1). Initiative gouvernementale France Num destinée à accompagner les TPE et PME dans leur transformation numérique (annexe 2).	Immatriculation obligatoire auprès de l'État pour proposer un service de facturation dématérialisée. La procédure est longue et coûteuse (annexe 3).
Économique	Marché de la facturation électronique estimé à 18 milliards d'euros d'ici 2025 (annexe 1). Obligation de facturation électronique déjà en vigueur depuis le 1er janvier 2020 pour les échanges B2G et généralisation à toutes les entreprises, y compris les PME et micro-entreprises, qui élargit la demande (annexe 1).	Concurrence accrue : de nombreux éditeurs ont présenté leur candidature à l'immatriculation depuis mai 2023 (mission 2). Plateforme publique gratuite (PPF) offrant un service minimum (annexe 5). Environ 70 PDP estimées à terme (annexe 5).
Socioculturel	Attentes de la génération Z : sens du travail, valeurs de l'entreprise, ambiance, apprentissage (annexe 12), que DIGIM peut satisfaire pour recruter.	Réticences des clients, notamment des petites entreprises, face au passage à la facturation 100 % électronique (annexe 6). Changement profond des habitudes de travail, qui suscite des réticences chez les utilisateurs (annexe 4). Pénurie de main-d'œuvre dans le secteur du numérique, qui rend difficile le recrutement de nouveaux talents (mission 3).

Facteur	Opportunités	Menaces
Technologique	Mode SaaS accessible via le Cloud (contexte). Formats structurés conformes à la norme européenne EN16931, signature électronique qualifiée (annexes 5, 6 et 10). Possibilité de proposer des services à forte valeur ajoutée (suivi, relances, archivage, gestion du paiement) (annexe 5).	Exigences élevées de sécurité : norme ISO 27001 et certification SecNumCloud (annexes 5 et 6). Obligation d'interopérabilité avec le PPF et les autres PDP et de respect des processus d'authentification (annexe 5).
Environnemental	Réduction de la consommation de papier et diminution des transports de courrier grâce à la facturation électronique, qui s'inscrit dans les démarches RSE (annexe 1).	Attente des jeunes salariés de réduction de l'impact environnemental de l'entreprise (annexe 12) : une entreprise qui ne répondrait pas à cette attente aurait plus de difficultés à attirer les talents.
Légal	Obligation légale de facturation électronique entre entreprises assujetties à la TVA à partir du 1er janvier 2026 (article 26 de la loi de finances rectificative pour 2022, annexe 1), qui impose aux entreprises de passer par une plateforme. En complément : valeur probante de la facture électronique établie dans les conditions légales (articles 1366 et 1367 du Code civil, décret 2023-377, annexe 10, mission 2) et protection des signes distinctifs par le Code de la propriété intellectuelle (article L716-10) et par l'article 1240 du Code civil (annexe 8, mission 2).	Obligation d'immatriculation auprès de la DGFiP, renouvelable tous les 3 ans (annexe 3), et obligations de conformité au RGPD (annexe 5). En complément : risque de concurrence déloyale ou de contrefaçon visant la marque BILLFACT (annexe 7, mission 2).

Question 1.2

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

Avant 2020, DIGIM édite des applications métiers destinées aux bailleurs sociaux, soit une activité spécialisée sur un marché de niche avec des produits existants. Il s'agit d'une stratégie de spécialisation : DIGIM concentre ses ressources sur un seul domaine d'activité. Après un ralentissement à partir de 2019, cette stratégie ne suffit plus à assurer la croissance de l'entreprise.

Le rachat de 2020 et le lancement de la plateforme BILLFACT, plateforme SaaS de facturation électronique ouverte à toutes les entreprises quels que soient leur taille et leur secteur, correspondent à une diversification : nouveau produit sur un nouveau marché. Plusieurs éléments justifient ce choix :

- le marché de la facturation électronique est porteur (18 milliards d'euros d'ici 2025, annexe 1) ;
- l'obligation de facturation électronique en B2B à partir de 2026 crée une demande structurelle (annexe 1) ;
- le succès de BILLFACT est démontré : hausse du chiffre d'affaires de près de 10 % en 2022, principalement due à la plateforme, et plus de 300 entreprises utilisatrices (contexte) ;
- pour se différencier de la concurrence, DIGIM enrichit son offre de fonctionnalités additionnelles (suivi et relances, archivage, gestion des devis, bons de commande et bons de livraison) et de fonctionnalités propres au secteur immobilier (annexe 6). Au niveau du domaine d'activité, cette différenciation (au sens de Porter) soutient la stratégie globale de diversification ;

- la candidature à l'immatriculation en tant que PDP et la montée en puissance technique, fonctionnelle et commerciale de la plateforme (contexte, mission 2) traduisent une stratégie de croissance fondée sur l'innovation.

La stratégie évolue donc d'une logique de spécialisation sectorielle vers une logique de croissance par diversification et innovation. Il s'agit d'une diversification liée (concentrique) : DIGIM reste éditeur de logiciels et mobilise ses compétences techniques et sa connaissance du secteur immobilier (fonctionnalités propres à ce secteur, annexe 6) pour aborder un nouveau marché.

Question 1.3

Montrer que l'immatriculation génère des barrières à l'entrée sur le marché de la facturation dématérialisée.

Une barrière à l'entrée est un obstacle qui freine ou empêche l'arrivée de nouveaux concurrents sur un marché et protège les entreprises déjà présentes. L'immatriculation auprès de l'État constitue une barrière à l'entrée qui prend plusieurs formes :

- **barrière réglementaire** : l'immatriculation est obligatoire pour proposer un service de facturation dématérialisée (contexte, mission 1) ;
- **barrière financière** : la démarche est « exigeante, longue et coûteuse » (annexe 3) ; elle impose l'obtention de certifications (ISO 27001, SecNumCloud) et le recours à un tiers de confiance pour le certificat de signature électronique qualifiée (annexes 5 et 6) ;
- **barrière de temps** : les candidatures sont ouvertes depuis mai 2023 et l'administration met plusieurs mois à délivrer une immatriculation temporaire d'un an ; pendant ce délai, le candidat doit obtenir un rapport d'audit de conformité concluant pour recevoir l'immatriculation, qui doit ensuite être renouvelée tous les 3 ans. Les premières immatriculations renouvelables ne sont attendues qu'en 2024 (annexe 3) ;
- **barrière technique** : le candidat doit mettre en œuvre les processus attendus, assurer l'interopérabilité avec le PPF et les autres PDP, et archiver les factures et leurs signatures pendant au moins 10 ans (annexes 5 et 6).

Ces exigences limitent le nombre d'acteurs : environ 70 PDP sont estimées à terme (annexe 5). Les entreprises déjà immatriculées bénéficient d'une position protégée. Ces barrières ne sont toutefois pas infranchissables, puisque de nombreux éditeurs ont déposé une candidature depuis mai 2023 (mission 2).

MISSION 2 : DIGIM DÉVELOPPE SA PLATEFORME BILLFACT

Question 2.1

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

La plateforme PDP de DIGIM est une plateforme commerciale, à l'opposé du PPF gratuit mais limité à un service minimum (annexe 5).

Avantages pour les entreprises clientes :

- une offre de services supplémentaires : suivi et relances des factures, archivage, gestion du paiement, rapprochement des factures et des paiements (annexes 5 et 6) ;
- une gestion des autres documents commerciaux : devis, bons de commande, bons de livraison (annexe 6) ;
- des fonctionnalités propres au secteur immobilier, utiles aux entreprises de ce secteur (annexe 6) ;

- une sécurité attestée par les certifications ISO 27001 et SecNumCloud (annexes 5 et 6) et un archivage avec garanties d'intégrité pendant au moins 10 ans (annexe 6) ;
- une assistance technique du lundi au vendredi de 8h à 19h et des formations pour les utilisateurs, utiles lors du passage à la facturation électronique (annexe 6) ;
- un abonnement mensuel progressif en fonction du volume de factures, ce qui permet d'adapter le coût à l'activité (annexe 6).

Inconvénients pour les entreprises clientes :

- une plateforme payante, alors que le PPF est accessible gratuitement (annexe 5) ;
- un coût qui augmente avec le volume de factures traitées (annexe 6) ;
- des fonctionnalités sectorielles immobilières qui ne présentent d'intérêt que pour certains clients ;
- une dépendance à un prestataire privé dont l'immatriculation n'est pas encore acquise : DIGIM vient de présenter sa candidature, l'immatriculation est d'abord temporaire puis doit être renouvelée tous les 3 ans (annexes 3 et 5, mission 2). L'interopérabilité imposée aux PDP avec le PPF et les autres PDP limite toutefois ce risque (annexe 5).

Question 2.2

Proposer, à l'aide d'un raisonnement juridique, une des actions en justice que DIGIM peut intenter contre le concurrent INTENSO.

Problème juridique : DIGIM peut-elle agir en justice contre INTENSO, qui a déposé une candidature pour une plateforme dénommée BILLFACTO, alors que DIGIM a déposé la marque BILLFACT en 2020 ?

Règle de droit : selon l'article 1240 du Code civil, « tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer » (annexe 8). La concurrence déloyale, qui consiste notamment en l'imitation des signes distinctifs d'un concurrent ou en un parasitisme, engage cette responsabilité lorsqu'elle cause un dommage (annexe 7). L'action en concurrence déloyale suppose donc trois éléments : une faute, un préjudice et un lien de causalité entre les deux.

Application :

- *La faute* : la dénomination BILLFACTO est « presque similaire » à BILLFACT (mission 2). INTENSO s'inscrit dans le sillage de DIGIM pour créer une confusion chez les clients, dans un marché où les deux sociétés proposent une plateforme PDP pour la facturation électronique. Il s'agit d'une imitation ou d'un parasitisme.
- *Le préjudice* : la confusion peut conduire des clients actuels ou potentiels de DIGIM à se détourner de BILLFACT, ce qui entraîne une perte de clientèle et une atteinte à la réputation (annexe 7). Même si BILLFACTO n'est pas encore exploitée, le risque de confusion est certain dès sa commercialisation, et DIGIM peut demander en justice la cessation de l'usage de cette dénomination pour prévenir ce préjudice.
- *Le lien de causalité* : le détournement de clientèle résulte directement de la ressemblance entre les deux dénominations.

Conclusion : DIGIM peut intenter une action civile en concurrence déloyale contre INTENSO, fondée sur l'article 1240 du Code civil, afin d'obtenir la cessation de la confusion et la réparation de son préjudice. DIGIM devra réunir des preuves : dépôt de la marque BILLFACT, dossier de candidature de BILLFACTO, éléments démontrant la confusion et la perte de clients.

Autre action possible : une action en contrefaçon de marque fondée sur l'article L716-10 du Code de la propriété intellectuelle, qui punit de trois ans d'emprisonnement et de 300 000 euros d'amende le

fait de reproduire ou d'imiter une marque en violation des droits conférés par son enregistrement (annexe 8), à condition que la marque BILLFACT soit enregistrée et que BILLFACTO la reproduise ou l'imite.

Question 2.3

Montrer que les factures électroniques établies sur les plateformes PDP peuvent servir de preuve au même titre que les factures papier.

Règles de droit : selon l'article 1366 du Code civil, l'écrit électronique a la même force probante que l'écrit sur support papier, « sous réserve que puisse être dûment identifiée la personne dont il émane et qu'il soit établi et conservé dans des conditions de nature à en garantir l'intégrité » (annexe 10). L'article 1367 précise que la fiabilité de la signature électronique est présumée, jusqu'à preuve contraire, lorsque la signature est créée, que l'identité du signataire est assurée et que l'intégrité de l'acte est garantie. Le décret 2023-377 du 16 mai 2023 précise que les factures qui utilisent des signatures électroniques comme moyen de garantie de leur intégrité et de leur authenticité doivent le faire au moyen d'une « signature électronique qualifiée » ou d'un « cachet électronique qualifié » (annexe 10). Selon l'article 1er du décret n° 2017-1416 du 28 septembre 2017, la fiabilité d'un procédé de signature électronique est présumée, jusqu'à preuve du contraire, lorsqu'il met en œuvre une signature électronique qualifiée (annexe 10). Enfin, la facture électronique « tient lieu de facture d'origine » (annexe 9).

Application :

- l'identification de l'émetteur est assurée par le respect des processus d'authentification exigés pour l'immatriculation (annexes 5 et 6) ;
- la signature électronique qualifiée, obtenue grâce à un tiers de confiance (annexe 6), correspond au critère exigé par le décret. Elle bénéficie de la présomption de fiabilité prévue à l'article 1er du décret du 28 septembre 2017 ;
- l'intégrité est garantie par l'archivage électronique des factures et de leurs signatures pendant au moins 10 ans (annexe 6), la sécurité de la plateforme étant par ailleurs attestée par les certifications ISO 27001 et SecNumCloud (annexes 5 et 6).

Conclusion : une facture électronique établie sur une plateforme PDP immatriculée, qui respecte ces conditions, a la même force probante qu'une facture papier. Sa signature électronique qualifiée bénéficie d'une présomption de fiabilité jusqu'à preuve contraire. Cette équivalence ne vaut pas pour la facture dématérialisée, qui est une facture papier scannée et n'est pas une facture d'origine (annexe 9).

MISSION 3 : DIGIM RECRUTE ET FORME DE JEUNES TALENTS

Question 3.1

Présenter la démarche RSE adoptée par la société DIGIM.

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) désigne la prise en compte, par l'entreprise, des enjeux sociaux, environnementaux et économiques dans son activité et dans ses relations avec ses parties prenantes (salariés, clients, collectivités). L'engagement de DIGIM lié à la RSE est « particulièrement développé » (annexe 11). Sa démarche comporte les volets suivants :

- **Volet environnemental** : les solutions digitales réduisent la consommation de papier (annexes 1 et 11). L'entreprise génère 24 tonnes équivalent CO2 par an pour l'ensemble des salariés, chiffre nettement inférieur à la moyenne observée en France (annexe 11).

- **Volet social et sociétal** : DIGIM mène des actions locales contre le chômage des jeunes et collabore avec les lycées lyonnais pour encourager les jeunes, notamment les filles, à s'engager dans le secteur du numérique (annexe 11).
- **Volet relatif aux conditions de travail** : management participatif, autonomie, investissement dans les conditions de travail, mise en place volontaire d'un Comité social et économique, égalité des salaires, transparence des rémunérations variables et rémunérations supérieures à la moyenne du secteur (annexe 11).
- **Volet relatif au climat de travail** : hiérarchie simplifiée, communication transparente, partage des savoirs, convivialité, salles de détente, évènements ludiques et journées sportives (annexe 11).

Par ailleurs, DIGIM accompagne ses clients dans le passage à la facturation électronique par un service d'assistance et des formations (annexe 6).

Question 3.2

Montrer que cette démarche RSE permet d'attirer et de fidéliser de jeunes salariés.

Les attentes de la génération Z, issues de l'étude réalisée auprès d'étudiants (annexe 12), correspondent aux éléments de la démarche RSE de DIGIM.

Le sens du travail et les valeurs. 87 % des étudiants observeront les valeurs de l'entreprise et sa raison d'être, et un travail qui a du sens est jugé motivant (annexe 12). La démarche environnementale et sociale de DIGIM (annexe 11) répond à cette attente.

L'égalité et l'éthique. Les entreprises devront veiller au respect de l'éthique, à l'égalité femmes-hommes et à la réduction de leur impact sur l'environnement pour attirer et retenir leurs jeunes collaborateurs (annexe 12). DIGIM affirme l'égalité des salaires et la transparence des rémunérations variables, et pratique des actions en faveur de l'emploi féminin dans le numérique (annexe 11).

L'autonomie, la prise de parole et l'apprentissage. 67 % des étudiants jugent important de pouvoir s'exprimer et faire des propositions, et 70 % estiment qu'un premier emploi doit permettre d'apprendre beaucoup (annexe 12). Le management participatif, l'autonomie, les groupes de travail autonomes et le partage des savoirs (annexe 11) répondent à ces attentes. Le témoignage du développeur devenu chef de projet technique illustre les possibilités d'évolution de carrière, critère examiné par les étudiants (annexes 11 et 12). L'alternant souligne la confiance accordée et son adhésion aux valeurs de DIGIM, ce qui favorise sa fidélisation (annexe 11).

L'ambiance et les managers. 68 % des étudiants recherchent une ambiance épanouissante et 61 % souhaitent des managers soucieux de les aider à progresser (annexe 12). La convivialité, l'entraide et les évènements proposés par DIGIM (annexe 11) répondent à ces attentes.

L'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle. 96 % des étudiants chercheront un accord harmonieux entre vie professionnelle et vie personnelle, et 77 % estiment pouvoir refuser un poste ou quitter un travail si cet équilibre n'est pas respecté (annexe 12). L'autonomie dans le travail et les conditions de travail soignées (annexe 11) peuvent contribuer à cet équilibre.

Les limites. L'étude porte sur des étudiants et non sur des salariés de DIGIM. Les témoignages sont ceux de salariés de l'entreprise, dont la portée est à relativiser. La démarche RSE ne suffit donc pas à elle seule, mais elle répond à plusieurs attentes précises de la génération Z, ce qui contribue à attirer et fidéliser les jeunes salariés. Une rémunération correcte, attente de 47 % des étudiants (annexe 12), est par ailleurs favorisée par des rémunérations supérieures à la moyenne du secteur (annexe 11).

Question 3.3

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

Problème juridique : la clause de dédit-formation prévue à l'article 8 du contrat de travail (annexe 14) est-elle licite ?

Règles de droit : la cour d'appel de Saint-Denis de La Réunion (15 septembre 2022) a jugé nulle une clause qui imposait le remboursement des rémunérations perçues pendant la formation, car seul le coût réel de la formation peut être réclamé par l'employeur (annexe 13). La clause de dédit-formation doit en outre réunir les conditions suivantes :

- la clause fait l'objet d'une convention particulière, conclue avant la formation, précisant la date, la nature, la durée de la formation, son coût réel pour l'employeur, ainsi que le montant et les modalités du remboursement ;
- la clause ne prive pas le salarié de la faculté de démissionner : la durée d'engagement ne doit pas être disproportionnée ou excessive au regard de la durée de la formation et de son coût pour l'employeur ;
- le montant de l'indemnité de dédit est proportionné aux frais de formation engagés ;
- le financement de la formation est exclusivement à la charge de l'employeur et supérieur aux dépenses imposées par la loi ou la convention collective.

Application :

- *Convention conclue avant la formation et mentions obligatoires* : l'article 8 précise la nature de la formation (connaissances techniques et générales relatives à la facturation électronique), sa durée (deux mois), son coût (4 000 €) et les modalités de remboursement. En revanche, la date de la formation n'est pas indiquée. La clause figure dans le contrat signé lors du recrutement ou dans l'avenant envisagé, donc avant la formation. La condition n'est que partiellement respectée, faute de date.
- *Coût réel* : le coût, fixé à 4 000 €, est pris en charge par l'entreprise. Le remboursement vise « l'intégralité du coût de la formation » : le salaire maintenu n'est pas réclamé, contrairement à l'affaire jugée à La Réunion (annexe 13). La condition est respectée.
- *Durée d'engagement* : l'engagement est de huit ans, soit 96 mois, pour une formation de deux mois. Cette durée est manifestement disproportionnée au regard de la durée de la formation et de son coût (4 000 €). Elle restreint la faculté de démissionner, ce qui rend la clause nulle.
- *Montant de l'indemnité* : un départ dans les six premiers mois entraîne le remboursement du coût de la formation, soit 4 000 € ; un départ à partir du 7e mois entraîne un remboursement au prorata des mois restant à courir, par exemple 4 000 × 90 / 96 = 3 750 €. Le montant ne dépasse jamais le coût réel et il diminue avec le temps : cette condition est respectée.
- *Financement* : la formation est financée par l'entreprise, hors plan de formation, et les frais excèdent l'obligation légale ou conventionnelle (article 8). La condition est satisfaite.
- *Motifs de départ* : la clause ne joue qu'en cas de démission ou de licenciement pour faute grave ou lourde. Elle ne s'applique donc pas en cas de licenciement pour un autre motif, ce qui est cohérent avec son objet : sanctionner un départ imputable au salarié.

Conclusion : en l'état, la clause de dédit-formation n'est pas licite. Sa durée d'engagement de huit ans, disproportionnée au regard d'une formation de deux mois coûtant 4 000 €, porte atteinte à la faculté de démissionner. La date de la formation est absente. Pour être valide, la clause doit préciser cette date et prévoir une durée d'engagement proportionnée.

Continue à t'entraîner

Retrouve tous les sujets et corrigés du BTS SIO, classés par épreuve et par année :
coursbtssio.fr/annales-sujets-et-corriges

Pour réviser tout le programme avant l'examen, les Fiches de Révision du BTS SIO reprennent l'essentiel de chaque épreuve :
coursbtssio.fr/fiches-de-revision

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.